

Головний редактор:

Клименко А. П.,
ректор Чорноморського державного
університету імені Петра Могили, д.т.н.,
професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, Президент Асоціації університетів
України

Заступник головного редактора:

Федоренко В. Г.,
д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, академік УАН, завідувач кафедри теоре-
тичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ

Відповідальний секретар:
Кучеренко Г. Б.

Члени редакційної колегії:

Антонова А. В., д.держ.упр., доцент, професор
кафедри Чорноморського державного університету
імені Петра Могили
Бакуменко В. Д., д.держ.упр., професор, проректор
з наукової роботи Академії муніципального управ-
ління
Бистряков І. К., д.е.н., професор, завідувач відділу
ДУ «Інститут економіки природокористування та
сталого розвитку НАН України»
Горлачук В. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри
Чорноморського державного університету імені
Петра Могили
Гречан А. П., д.е.н., професор, завідувач кафедри
Київського національного університету технологій
та дизайну
Груба Г. І., д.держ.упр., доцент, професор кафедри
Чорноморського державного університету імені
Петра Могили
Дацій Н. В., д.держ.упр., доцент, професор
кафедри Академії муніципального управління
Дацій О. І., д.е.н., професор, директор Науково-
навчального інституту Академії муніципального
управління
Денисенко М. П., д.е.н., професор, професор ка-
федри Київського національного університету тех-
нологій та дизайну
Ємельянов В. М., к.т.н., доцент, проректор-
директор Інституту державного управління
Чорноморського державного університету імені
Петра Могили
Завієна Н. С., д.е.н., доцент, провідний науковий
співробітник відділу стратегії сталого розвитку та
інвестиційно-інноваційної політики Науково-
дослідного економічного Інституту Міністерства
економічного розвитку і торгівлі України
Івашова А. М., д.держ.упр., професор, завідувач
кафедри Академії митної служби України
Кальниш Ю. Г., д.держ.упр., с.н.с., завідувач кафе-
дри Чорноморського державного університету імені
Петра Могили
Кузьменко О. Б., д.е.н., професор, заступник
декана Чорноморського державного університету
імені Петра Могили
Плакід В. Т., д.держ.упр., доцент, професор ка-
федри Чорноморського державного університету
імені Петра Могили
Плеханов Д. О., д.держ.упр., доцент, завідувач
кафедри Чорноморського державного університету
імені Петра Могили
Савченко О. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри
Полтавського університету економіки та торгівлі
Сиченко В. В., д.держ.упр., доцент, завідувач
кафедри Дніпропетровського державного аграрно-
економічного університету
Сорока М. П., д.держ.упр., професор, народний
депутат України
Федоренко С. В., к.т.н., доцент Київського націо-
нального університету будівництва та архітектури
Шамрай В. О., д.держ.упр., професор, професор
кафедри Академії праці та соціальних відносин

ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 9 травень 2015 р.

Журнал засновано у січні 2002 року.
Виходить 2 рази на місяць.

*Журнал включено до переліку наукових фахових
видань України, в яких можуть публікуватися
результати дисертаційних робіт на здобуття
наукових ступенів доктора і кандидата наук з
ЕКОНОМІКИ,*

ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

*(постанова президії ВАК України № 1-05/2
від 27.05.2009 р., наказ ВАК України № 340
від 21.04.2011 р. «Про внесення змін до переліку
наукових фахових видань України»)*

Свідоцтво КВ № 17597-6447ПП від 29.03.2011 року
ISSN 2306-6814

Передплатний індекс: 23892

Адреса редакції:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Тел./факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.investplan.com.ua

Засновники:

Чорноморський державний університет імені

Петра Могили,

ТОВ "ДКС Центр"

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Строганова Г. М.

Комп'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Дідук Б. Б.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.
Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори.
Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.
За зміст та достовірність реклами несе відповідальність
рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Чорноморського
державного університету імені Петра Могили 30.04.15 р.
Підписано до друку 15.05.15 р.

Формат 60х84 1/8, Ум. друк. арк. 20,8.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 1505/2.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 9 травень 2015 р.

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Семчук Ж. В., Скриньковський Р. М.

Інноваційно-інвестиційний розвиток виробничого підприємства як складова його конкурентоспроможності в системі маркетингу 6

Теряник О. А.

Оцінювання розвитку складових формування інноваційного потенціалу Запорізького регіону 10

Нусінов В. Я., Лобов С. П.

Стратегічний аналіз гірничо-збагачувальних комбінатів за моделлю SPACE та визначення напрямів підвищення ефективності їх діяльності 16

Присяжнюк А. Ю.

Організаційний розвиток економіки на засадах кластерної інтеграції: проблеми та перспективи 22

Могилевская О. Ю.

Инновационная модель маркетингового управления промышленным предприятием 25

Погуда Н. В., Розметова Е. Г.

Методическое обеспечение как инструмент инвестирования в долгосрочные проекты 31

Тронько В. В.

Зовнішня торгівля України інформаційно-комунікаційними послугами 33

Прокopenко В. Ю., Столбова М. А.

Нерухомість: дефініція та площини виміру 39

Чорна Н. Ю., Корнійчук І. П.

Особливості холдингової інтеграції підприємств 43

Мищук Є. В., Брітан Н. В., Колесник О. В.

Менеджмент витрат операційної діяльності на підприємствах гірничо-металургійного комплексу 47

Сокотенюк С. М.

Газорозподільні підприємства як суб'єкт ринку природних монополій 51

Данілкова А. Ю.

Законодавчі аспекти енергозбереження на промислових підприємствах України 54

Римкіна М. С.

Методичні основи оцінювання соціально-економічного розвитку підприємства 60

Дьомкіна О. В.

Особливості інвестування у розвиток персоналу сфери інформаційних технологій в Україні 65

Шпак Ю. Б.

Інвестиційні аспекти формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств 69

Харченко О. С.

Підходи до визначення рівня платоспроможності в системі фінансової безпеки підприємств 73

Державне управління

Радши Я. Ф., Долот В. Д.

Конкуренція, що базується на цінності та орієнтована на результат, — нова парадигма діяльності системи охорони здоров'я США 76

Рябцев Г. А.

Державна політика у сфері нафтогазовидобутку в Україні: основні проблеми та шляхи їхнього вирішення 83

ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 9 травень 2015 р.

У НОМЕРІ:

Державне управління

Заблоцький В. В.

Гене́за моде́лей держа́вного упра́вління на те́ренах Украї́ни у пе́ріод ра́ннього
сере́дньові́ччя 87

Жовнірчик Я. Ф., Мельник В. М.

За́рубіжний до́свід і ві́тчизняні тра́диції зді́йснення і́нноваці́йного розв́итку те́риторіальних гра́мад
орґанами місцевого самоврядування 92

Кожина А. В.

Пріоритети державної політики щодо місцевого самоврядування в контексті децентралізації влади
та розвитку громадянського суспільства 98

Малихін Д. М.

Формування організаційних підходів до реалізації системи державного регулювання
земельних відносин в Україні 102

Кожевников А. Ю.

Регулювання господарської діяльності в нафтогазовому комплексі
України 106

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

INVESTYTSIYI: PRAKTYKA TA DOSVID

№ 9 / 2015

CONTENTS:

Economy

Semchuk Z., Skrynkovskyy R.

THE INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF PRODUCTION ENTERPRISE AS PART OF ITS COMPETITIVENESS IN THE MARKETING SYSTEM 6

Teryanik E.

EVALUATION OF DEVELOPMENT MAKING FORMING OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ZAPORIZHZHYA REGION 10

Nusinov V., Lobov S.

STRATEGIC ANALYSIS OF ORE MINING AND PROCESSING ENTERPRISES BY SPACE MODEL AND DETERMINE DIRECTION OF INCREASING ECONOMIC EFFICIENCY OF THEIR ACTIVITY 16

Prisuazhnuyk A.

ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT OF THE ECONOMY ON THE BASIS OF CLUSTER INTEGRATION: PROBLEMS AND PROSPECTS 22

Mohylevska O.

INNOVATIVE CASE OF THE MARKETING MANAGEMENT BY AN INDUSTRIAL ENTERPRISE 25

Pohuda N., Rozmetova E.

METHODICAL PROVIDING AS INSTRUMENT OF INVESTING IN LONG-TERM PROJECTS 31

Tronko V.

UKRAINIAN FOREIGN TRADE OF INFORMATION AND COMMUNICATION SERVICES 33

Prokopenko V., Stolbova M.

REAL ESTATE: DEFINITION AND PLANS MEASUREMEN 39

Chorna N., Korniiichuk I.

FEATURES HOLDING ENTERPRISE INTEGRATION 43

Mischuk E., Britan N., Kolesnik A.

MANAGEMENT COSTS OF OPERATIONS IN THE MINING AND METALLURGICAL COMPLEX 47

Sokotenyuk S.

GAS DISTRIBUTION ENTERPRISES AS THE SUBJECT OF NATURAL MONOPOLIES MARKET 51

Danilkova A.

LEGAL ASPECTS OF ENERGY SAVING IN UKRAINE 54

Rymkina M.

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF EVALUATION OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE 60

Domkina O.

FEATURES OF INVESTMENT IN THE DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF IT FIRMS IN UKRAINE 65

Spack U.

INVESTMENT ASPECTS OF CREATING COMPETITIVE ADVANTAGES FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES 69

Kharchenko O.

APPROACHES TO THE SOLVENCY LEVEL DEFINITION IN FINANCIAL SECURITY SYSTEM OF ENTERPRISES 73

Public administration

Radysh Ya., Dolot V.

COMPETITION BASED ON VALUE AND FOCUSED ON RESULTS AS THE NEW PARADIGM OF U.S. HEALTH CARE 76

Riabtsev G.

PUBLIC POLICY IN HYDROCARBON PRODUCTION IN UKRAINE: MAIN PROBLEMS AND SOLUTIONS 83

INVESTYTSIYI: PRAKTYKA TA DOSVID

№ 9 / 2015

CONTENTS:

Public administration

Zablotskyi V.

GENESIS OF STATE ADMINISTRATION MODELS ON THE UKRAINIAN TERRITORIES
IN THE PERIOD OF THE EARLY MIDDLE AGES 87

Zhovnirchuk Ya., Melnyk V.

FOREIGN EXPERIENCE AND NATIONAL TRADITIONS OF INNOVATION DEVELOPMENT
OF TERRITORIAL COMMUNITIES BY LOCAL SELF-GOVERNMENT 92

Kozhyna A.

PUBLIC POLICY PRIORITIES FOR LOCAL SELF-GOVERNMENT IN THE CONTEXT
OF DECENTRALIZATION OF POWER AND CIVIL SOCIETY DEVELOPMENT 98

Malihin D.

FORMATION OF ORGANIZATIONAL APPROACHES TO THE IMPLEMENTATION OF THE SYSTEM
OF STATE REGULATION OF LAND RELATIONS IN UKRAINE 102

Kozhevnykov A.

REGULATION OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE OIL AND GAS SECTOR
UKRAINE 106

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файла з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.

— Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).

- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

УДК 658: 330.34

Ж. В. Семчук,

к. е. н., доцент, декан факультету економіки та підприємництва, доцент кафедри фінансів та кредиту, Львівський університет бізнесу та права, м. Львів

Р. М. Скриньковський,

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права, м. Львів

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ

Z. Semchuk,

Ph.D. in Economics, Dean of the Faculty of Economics and Business, Associate Professor of the Department of Finances and Credit, Lviv University of Business and Law, Ukraine, Lviv

R. Skrynkovsky,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Business Economics and Information Technology, Lviv University of Business and Law, Ukraine, Lviv

THE INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF PRODUCTION ENTERPRISE AS PART OF ITS COMPETITIVENESS IN THE MARKETING SYSTEM

У науковій статті уточнено та розкрито сутність таких економічних категорій, як "виробниче підприємство", "конкурентоспроможність підприємства", "система маркетингу", "конкурентоспроможність виробничого підприємства в системі маркетингу" та "інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства". Визначено основні індикатори до оцінювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Встановлено, що ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності виробничого підприємства в системі маркетингу є його інноваційно-інвестиційний розвиток. З'ясовано, що на інноваційно-інвестиційний розвиток виробничого підприємства впливають макрофактори (правові засади інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, державний та регіональний контроль і регулювання середовища функціонування підприємства, соціальна політика держави, науково-технічний прогрес, обмеженість ресурсів, зовнішня інформація) та мікрофактори (стратегія розвитку підприємства, система менеджменту підприємства, життєвий цикл підприємства, прибутковість діяльності підприємства, кадрова політика підприємства, стійкість підприємства на конкурентному ринку, рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, рівень маркетингових можливостей підприємства).

In scientific articles it was specified and discovered the essence of economic categories such as "production enterprise", "competitiveness", "marketing system", "competitiveness of production enterprise in the marketing system" and "innovative and investment development of enterprise". It was determined the main evaluation indicators to innovative and of investment activity of enterprise. It was established that the key to improving the competitiveness of production enterprise in the marketing system is its innovative and investment development. It was found that makrofaktory affect on innovative and investment development of production enterprise (legal bases of innovative and investment development of enterprise, state and local environmental control and regulation of the enterprise, social policy, technological change, resource scarcity, external information) and microfactors (strategy of enterprise development, enterprise management system, the life cycle of enterprise, the profitability of the enterprise, enterprise personnel policy, stability on a competitive market, the level of innovative and investment potential of enterprise, level of marketing business opportunities).

Ключові слова: виробниче підприємство, конкурентоспроможність, система маркетингу, інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційний розвиток, індикатори.

Key words: production enterprise, competitiveness, marketing system, innovation, investment, innovative and investment development, indicators.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних ринкових відносинах ефективне функціонування підприємств в системі "цілі — потреби — потенціал (можливості) — засоби — результати (прибуток)" не-

можливе без інновацій та інвестицій. В таких умовах інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства стає важливим атрибутом його конкурентоспроможності на ринку. З огляду на це, особливо актуальним сьогодні постає питання дос-

лідження та визначення ключових факторів, які виступають гарантантами забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням проблем, пов'язаних із теорією і практикою щодо конкурентоспроможності підприємства займаються багато вітчизняних вчених-економістів. Зокрема вивчення окремих аспектів конкурентоспроможності підприємства в системі маркетингу знайшло своє відображення у працях Войчака А.В., Гончарука В.А., Камишнікова Р.В. [1], Мороз Л.А., Рябик Г.Є., Української Л.О., Чухрай Н.І. та ін.

Поряд з тим, аналіз останніх публікацій, зокрема [1—10] та ін., свідчить, що теоретичні та методологічні аспекти інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства досліджуються у працях таких вчених-економістів: Дем'яненко Т.І., Крейдича І.М., Нечаєвої І.А., Обертайло М.В., Овчаренко Т.С., Семенової В.Г. та ін. [4 — 8].

Хоча проблематика конкурентоспроможності підприємства постійно перебуває у центрі наукових досліджень, остаточно ці питання і досі не вирішені до кінця. Зокрема подальшого дослідження потребують питання (окремі аспекти) щодо інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства в контексті складової його конкурентоспроможності в системі маркетингу.

Зв'язок роботи з науково-дослідною роботою. Робота виконана в рамках науково-дослідної теми ПВНЗ "Львівський університет бізнесу та права" (2014—2015 рр.) — "Підвищення конкурентоспроможності підприємств та ефективності використання їх виробничого і кадрового потенціалу".

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета наукової роботи полягає у дослідженні та визначенні ключових факторів інноваційно-інвестиційного розвитку виробничого підприємства як складової його конкурентоспроможності в системі маркетингу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У відповідності до мети дослідження, виникає нагальна потреба в уточненні сутності такої економічної категорії, як "виробниче підприємство".

Так, на сьогодні в економічній літературі не сформовано чіткого та конкретного підходу до визначення сутності вищезазначеної категорії. Тож, для розкриття суті цього поняття, слід розкрити сутність поняття "виробнича діяльність підприємства".

Згідно із визначенням, яке пропонує Бондаренко Т.Ю. [2, с. 49—50], під виробничою діяльністю підприємства слід розуміти взаємопов'язаність дій працівників із засобами праці з метою виробництва нової продукції чи надання інших видів послуг.

З огляду на зазначене вище, виробниче підприємство — це підприємство (суб'єкт господарювання), яке займається виробництвом товарів, наданням послуг чи виконанням робіт на основі певних ресурсів у результаті спільної взаємодії працівників цього підприємства та конкретних засобів праці.

Як засвідчує аналіз наукових праць [1; 3—4; 9—10], постає необхідність у представленні найбільш вдалих (повних, точних та коректних) визначень сутності таких економічних категорій, як "конкурентоспроможність підприємства" та "система маркетингу".

У контексті цього, на думку вченого Алексеєва С.Б. [3], конкурентоспроможність підприємства [3] — це "економічна категорія, яка дозволяє в умовах конкуренції представи-

ти на внутрішній і зовнішній ринку продукцію, яка з точки зору конкурентних переваг сприймається споживачем як краща за аналогічну продукцію конкурентів та дозволяє підприємству отримувати плановий дохід, реалізовувати стратегії конкурентної боротьби й забезпечувати виживання і бажане положення на ринку у довгостроковій перспективі" [3, с. 618].

Як зазначає науковець Камишніков Р.В., система маркетингу [1] — це "комплекс науково-обґрунтованих уявлень щодо закономірностей виробничо-збутової діяльності підприємства виходячи із його зовнішньої орієнтації та процеси управління нею з метою досягнення (утримання, зміцнення) відповідних конкурентних позицій на ринку".

З огляду на вищезазначене та враховуючи інформацію у науковій праці Камишнікова Р.В. [1] (!), конкурентоспроможність виробничого підприємства в системі маркетингу — це можливості підприємства використовувати свій особистий потенціал та власні ресурси, які отримані в результаті взаємодії із маркетинговим навколишнім середовищем для виробництва продукції з метою одержання найбільш високого ступеня задоволеності потреб споживачів цільового ринку функціонування підприємства.

Звідси очевидно, що в основі ефективного функціонування виробничого підприємства лежить конкурентоспроможність, а ключовою складовою, яка впливає на підвищення конкурентоспроможності цього підприємства в системі маркетингу є його інноваційно-інвестиційний розвиток.

Таким чином, можна стверджувати, що інноваційно-інвестиційний розвиток виробничого підприємства є одним із ключових факторів підвищення конкурентоспроможності виробничого підприємства в системі маркетингу.

Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства, зокрема виробничого — це систематичне поліпшення техніко-економічних показників виробничої діяльності підприємства, покращення умов функціонування підприємства на конкурентному ринку в результаті впровадження у діяльність інновацій, підкріплених інвестиційним фінансуванням [4, с. 221].

У відповідності до вищезазначеного, доцільним буде визначення основних індикаторів оцінювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Так, вітчизняним науковцем Овчаренко Т.С. у науковій праці [5] представлено методику комплексної оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, яку слід проводити за такими основними етапами [5, с. 82]: 1) етап оцінювання організаційного, технічного і технологічного рівня виробничої бази підприємства; 2) етап визначення комплексного показника стану організації, техніки та технології виробництва на підприємстві; 3) етап аналізування ефекту від здійснення капіталовкладень в інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства; 4) етап аналізування впливу якісного стану виробничої бази підприємства на його кінцеві узагальнені економічні результати.

Ключовими індикаторами оцінювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, на думку Овчаренко Т.С., є [5, с. 84]:

- індикатори якісного стану рівня організації;
- індикатори якісного стану рівня техніки;
- індикатори якісного стану рівня технологій.

Проф. Крейдич І.М. спільно із науковцями [6] окреслено такі ключові чинники (фактори), що впливають на процес інноваційно-інвестиційного забезпечення стійкості розвитку підприємств:

- 1) зовнішні:

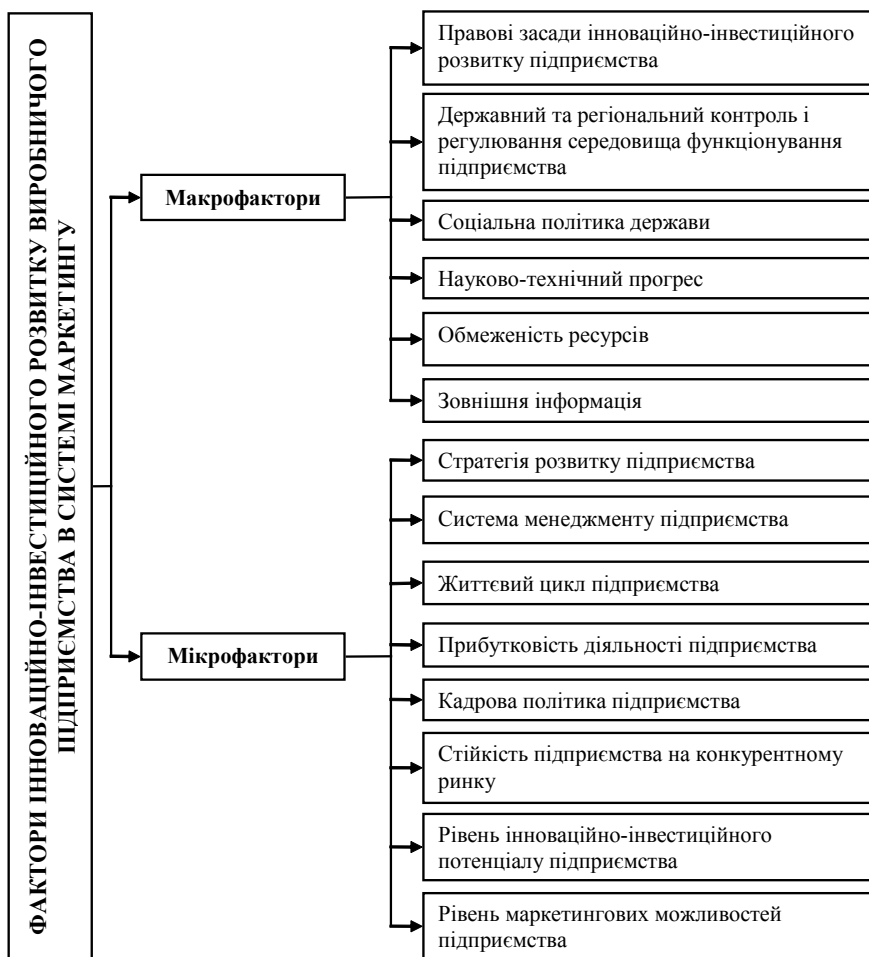


Рис. 1. Ключові фактори інноваційно-інвестиційного розвитку виробничого підприємства як складової його конкурентоспроможності в системі маркетингу

Джерело: побудовано на основі [1; 4, с. 223—224; 6; 7, с. 299—300; 8, с. 134; 9; 10] (Скриньковський Р.М.).

— політико-правові (правове забезпечення інноваційного розвитку підприємств; державний вплив на конкурентне середовище; політичний вплив на менеджмент підприємств під час прийняття управлінських рішень);

— інформаційно-комунікативні (інформація про інноваційні винаходи та розробки; інформація про інноваційні та інвестиційні проекти і програми підприємств);

— соціально-психологічні (соціальна підтримка кадрового потенціалу підприємств; соціальна підтримка споживачів інноваційної продукції);

2) внутрішні:

— техніко-економічні (фінансове забезпечення підприємств за рахунок інвестування інноваційної діяльності і розробок інновацій; банківське кредитування підприємств; страхування інноваційних ризиків підприємств; ринкова діяльність фінансово-промислових груп; здійснення бюджетної політики);

— організаційно-управлінські (розвиток інноваційної інфраструктури підприємств; розвиток кадрової політики та системи управління на підприємствах).

На думку Нечаєвої І. [7], ключовими (базовими) факторами інвестиційного розвитку підприємств є [7, с. 299—300]:

— внутрішні (форма власності, функціональна націленість діяльності підприємств, величина підприємств, фаза життєвого циклу підприємств, мета функціонування, стратегія розвитку, рівень рентабельності основної

діяльності підприємств, рівень інвестиційної привабливості підприємств);

— зовнішні (сучасний розвиток економіки, рівень конкуренції на ринку, державна інвестиційна політика, регіональна інвестиційна політика, науково-технічний розвиток, структура збутового ринку, розмір збутового ринку).

Натомість науковець Дем'яненко Т.І. виділяє такі зовнішні і внутрішні фактори впливу на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства, а саме [8, с. 134]:

— зовнішні (природні, ресурсні та екологічні обмеження; глобальна трансформація; політика держави у сфері економіки; сучасний розвиток техніко-технологічних процесів; стадії капіталістичного циклу; інвестиційна активність держави);

— внутрішні (мотиваційна та стимулююча діяльність підприємства; вміння підприємства до генерації свого інноваційно-інвестиційного потенціалу; сучасний реальний інвестиційний потенціал підприємства; особисті фінансові ресурси підприємства; організаційно-управлінські ресурси підприємства; внутрішній потенціал стійкості конкурентоспроможності підприємства).

Поряд з тим, Семенова В.Г. та Обертайло М.В. [4], шляхом узагальнення, виділяють такі основні групи факторів впливу на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств [4, с. 223—224]: економічні та фінансові, екологічні, науково-технічні та виробничі, політичні, інформаційно-аналітичні, маркетингові, соціально-культурні, організаційні, правові.

Для встановлення ключових (базових) факторів інноваційно-інвестиційного розвитку виробничого підприємства, як складової його конкурентоспроможності в системі маркетингу, необхідно охарактеризувати систему маркетингу підприємства.

Так, проф. Сахацьким М.П. спільно із вченими-економістами у науковій праці [9] визначено, що система маркетингу підприємства складається із маркетингової інформаційної підсистеми, підсистеми комплексу маркетингу, підсистеми управління маркетингом [9, с. 32].

З огляду на це, основною ціллю маркетингової інформаційної підсистеми є комплексне дослідження ринку та аналізування споживачів і конкурентів підприємства. Підсистема комплексу маркетингу здійснює розробку і впровадження на цільовий ринок товарну, цінову, збутову та комунікативну політику підприємства. А основою метою підсистеми управління маркетингом є встановлення цілей маркетингової діяльності підприємства та відповідно управління цією діяльністю [9, с. 33].

Натомість науковець Норіцина Н.І. [10] доповнює вищесказану інформацію і стверджує, що інвестиційний розвиток підприємства в системі маркетингу відбувається в ключі таких основних етапів [10, с. 96]: аналізування середовища функціонування підприємства (дослідження та аналіз ринку, оцінювання маркетингових можливостей підприємства, вибір цільового ринку подальшого функціонування підприємства, розроблення маркетингової стра-

тегії); розроблення комплексу маркетингу (товарна політика підприємства, ціноутворююча політика підприємства, збутова політика підприємства, комунікаційна політика підприємства); організування та управління маркетингом на підприємстві (створення маркетингової служби на підприємстві, забезпечення діяльності маркетингової інформаційної діяльності, управління маркетингом на підприємстві).

З огляду на зазначене вище та враховуючи інформацію у наукових працях [1; 4; 6—10], ключові фактори інноваційно-інвестиційного розвитку виробничого підприємства як складової його конкурентоспроможності в системі маркетингу представлені на рисунку 1.

ВИСНОВКИ

На основі аналізування літературних джерел [1—10] визначено, що ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності виробничого підприємства в системі маркетингу є його інноваційно-інвестиційний розвиток. Встановлено, що на інноваційно-інвестиційний розвиток виробничого підприємства впливають макророзвиток (правові засади інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, державний та регіональний контроль і регулювання середовища функціонування підприємства, соціальна політика держави, науково-технічний прогрес, обмеженість ресурсів, зовнішня інформація) та мікророзвиток (стратегія розвитку підприємства, система менеджменту підприємства, життєвий цикл підприємства, прибутковість діяльності підприємства, кадрова політика підприємства, стійкість підприємства на конкурентному ринку, рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, рівень маркетингових можливостей підприємства).

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у формуванні складових підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням інноваційно-інвестиційного розвитку як ключової складової.

Література:

1. Камишніков Р.В. Конкурентоспроможність підприємства в системі маркетингу: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 — економіка, організація і управління підприємствами / Р.В. Камишніков; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. — Київ, 2006. — 18 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://avtoreferat.net/content/view/13884/46/>
2. Бондаренко Т.Ю. Аналіз виробничої діяльності в управлінні машинобудівним підприємством / Т.Ю. Бондаренко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. — 2013. — Том. 18; Вип. № 4/1. — С. 49—52.
3. Алексеев С.Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий / С.Б. Алексеев // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наук. пр. — Дніпропетровськ: ДНУ. — 2004. — Том. 2; Вип. № 191. — С. 614—619.
4. Семенова В.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток як основа конкурентоспроможності промислових підприємств / В.Г. Семенова, М.В. Обертайло // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / За заг. ред. О.Г. Янкового. — Одеса: Атлант, 2013. — С. 211—235.
5. Овчаренко Т. Методика комплексної оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств / Т. Овчаренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. — 2008. — № 100. — С. 82—85.
6. Крейдич І.М. Діагностика впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на процес інноваційно-інвестиційного

забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств / І.М. Крейдич, О.С. Наконечна, К.М. Швець // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. — 2013. — № 2 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

7. Нечаєва І.А. Визначення факторів інвестиційного розвитку металургійних підприємств у кризових умовах. / І.А. Нечаєва // Економічний аналіз: зб. наук. праць каф. екон. аналізу Тернопільського національного екон. ун. — Тернопіль: Економічна думка, 2010. — С. 299—304.

8. Дем'яненко Т.І. Механізм взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства / Т.І. Дем'яненко // Економіка и управление — 2012. — № 5. — С. 133—136.

9. Сахацький М.П. Наукові основи формування системи маркетингу в сільськогосподарських підприємствах / М.П. Сахацький, Г.М. Запша, О.А. Белевят // Економіка харчової промисловості. — 2009. — № 1. — С. 31—34 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2009_1_10.pdf

10. Норіцина Н.І. Маркетингове забезпечення інноваційного розвитку підприємства / Н.І. Норіцина // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. — К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2010. — Вип. № 23. — С. 94—100 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2010_23/Zb23_12.pdf

References:

1. Kamyshnikov, R.V. (2006), "The competitiveness of enterprises in the marketing system", Ph.D. Thesis, Economy, Kyivs'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet imeni V. Het'mana, Kyiv, Ukraine.
2. Bondarenko, T.Yu. (2013), "Analysis of industrial activity in the management of engineering enterprises", Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova, vol. 4/1, pp. 49—52.
3. Alekseev, S.B. (2004), "Theoretical aspects of the competitiveness of enterprises", Ekonomika: problemy teorii ta praktyky, vol. 2, no. 191, pp. 614—619.
4. Semenova, V.H. (2013), "Innovation and investment development as the basis of competitiveness of industrial enterprises", Konkurentospromozhnist' pidpryemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyschennia, pp. 211—235.
5. Ovcharenko, T. (2008), "Methods comprehensive assessment of innovation and investment activity of industrial enterprises", Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika, vol. 100, pp. 82—85.
6. Krejdych, I.M. (2013), "Diagnosis impact of external and internal factors on the process of innovation and investment ensure sustainable development of industrial enterprises", Efektyvna ekonomika, vol. 2, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/> (Accessed 7 May 2015).
7. Nechaieva, I.A. (2010), "Determining factors of investment development of metallurgical enterprises in crisis", Ekonomichnyj analiz, pp. 299—304.
8. Dem'ianenko, T.I. (2012), "The mechanism of interaction of internal and external factors of strategic management of innovation and investment development enterprises", Ekonomika y upravlenye, vol. 5, pp. 133—136.
9. Sakhat's'kyj, M.P. (2009), "Scientific bases of formation marketing system in agricultural enterprises", Ekonomika kharchovoi promyslovosti, vol. 1, pp. 31—34.
10. Noritsyna, N.I. (2010), "Marketing ensuring innovative development of enterprise", Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky, vol. 23, pp. 94—100.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2014 р.

О. А. Теряник,
к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики та статистики,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Е. Teryanik,
PhD (Economics), Associate Professor of the department
of economic cybernetics and statistics, Classic Private University, Zaporozhye

EVALUATION OF DEVELOPMENT MAKING FORMING OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ZAPORIZHZHYA REGION

Стаття присвячена актуальній проблемі визначення інноваційного потенціалу регіону. У статті досліджуються підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу та його складових компонентів, формується поняття "інноваційний потенціал регіону" і обґрунтовується його значимість, а також розглядаються фактори, що визначають його стан і розвиток. Визначено основні функції та структурна будова інноваційного потенціалу, проведено оцінювання складових формування інноваційного потенціалу Запорізького регіону та виявлено проблеми інноваційного розвитку.

The article is devoted to the problem of determining the innovation potential. This article explores approaches to defining the essence of innovative potential and its components, formed the concept of "innovation potential of the region" and justified its significance, and discusses the factors that determine the status and development. The main structural features and structure innovative potential, Estimation components forming innovative potential of Zaporizhzhya region and have issues of innovative development.

Ключові слова: інноваційна діяльність, наукова діяльність, інноваційний потенціал, науково-технічна робота, інноваційні витрати, інноваційна продукція, кадри, розробки.

Key words: innovation, scientific research, innovation potential, scientific and technical work, innovation costs, innovative products, personnel, development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ТА ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Життєздатність економіки будь-якої країни чи регіону визначається масштабами та якістю накопичення новачій. У наш час нововведення охоплюють усі сфери людської діяльності, радикально впливають на процес господарювання, змінюють соціально-економічні відносини в суспільстві. В умовах стрімкого підвищення рівня інформатизації суспільства, швидкого розвитку міжнародних комунікаційних мереж, загострення конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках для забезпечення конкурентоспроможності, економічної безпеки національної економіки та окремих господарюючих суб'єктів необхідно активізувати інноваційний процес як на рівні країни, так і на рівні регіонів. В даний час одним з вагомих факторів розвитку регіону є формування та ефективне використання регіонального інноваційного потенціалу.

В економічній літературі існує досить багато походів до визначення інноваційного потенціалу регіону як самостійного поняття та факторів, що впливають на нього, але, в той же час, немає однозначного підходу до визначення складових його формування і методики його оцінки. Саме тому оцінювання складових формування інноваційного потенціалу регіону є актуальним і своєчасним.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивчення питань інноваційного розвитку як господарюючого суб'єкта, так і регіону займаються багато вчених, статті яких присвячені аналізу, моніторингу та оцінюванню інноваційного потенціалу регіональних економічних систем. Науковцями досліджуються якісні та кількісні методи оцінки стану інноваційної діяльності в регіонах, розробляються і застосовуються різні методики ранжування для оцінки інноваційного потенціалу регіонів. Вагомий внесок у розробку цих питань зроби-



Рис. 1. Структурна будова інноваційного потенціалу

ли В. Александрова, О. Амоша, Л. Антонюк, І. Балабанов, І. Бузько, Ю. Бажал, В. Верба, В. Занько, С. Ілляшенко, С. Кочетов, А. Лисецький, С. Мочерний, Д. Стеченко, В. Фридлянов, Л. Чернюк та ін.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в теорії та практиці управління інноваційним потенціалом, є частина питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій. До них слід віднести особливості регулювання інноваційного розвитку регіону, методичні рекомендації з оцінювання рівня інноваційного потенціалу регіонів та його складових.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є визначення інноваційного потенціалу регіону та оцінювання складових його формування.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється стрімким зростанням впливу науки та нових технологій на соціально-економічний розвиток, що відбувся протягом останніх десятиліть. Нові технології докорінно і швидко змінили структуру світової економіки. Виявилось, що неспроможність країни здійснити структурну перебудову економіки відповідно до нового технологічного укладу (чи зволікання з цим) не просто гальмує її розвиток, але й призводить до економічної деградації і відсуває її на периферію світових економічних процесів.

В умовах сучасного розвитку ринкових відносин і посилення конкуренції усе більшого значення для успі-

шної фінансово-господарської діяльності підприємств набуває інноваційний розвиток, який передбачає використання нових технологій та створення принципово нової продукції.

Формування інноваційної економіки потребує значних фінансових ресурсів, тому переваги від застосування інноваційної моделі отримали перш за все багаті країни. Для економік, що розвиваються, досягнення цих переваг залежить від ефективності їх спеціальної інноваційної політики проривного типу,

що полягає в дієвому державному стимулюванні прогресивної структурної перебудови економіки та реформуванні сфер освіти, науки, інноваційної діяльності на основі наявного науково-технічного потенціалу та з урахуванням світових тенденцій науково-технологічного розвитку.

Концептуальним відображенням засад інноваційної діяльності стало поняття "інноваційний потенціал", яке останнім часом знаходить все більше поширення.

Поняття "інноваційний потенціал" має велике розмаїття визначень та тлумачень. Багато авторів досліджують окремі сторони інноваційного потенціалу та формують свої специфічні визначення, які значно відрізняються одне від одного.

Так, деякі науковці розглядають інноваційний потенціал як сукупність матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів, які є необхідними для здійснення інноваційної діяльності [3].

На думку І. Бузько, інноваційний потенціал можна визначити як здатність підприємства (регіону, країни) розробляти й впроваджувати інноваційні проекти [1]. С. Ілляшенко, в своїй роботі наголошує на науково-технічній основі й орієнтації об'єкта дослідження на споживачеві та визначає інноваційний потенціал як здатність впроваджувати досягнення науки й техніки в певні товари, які спрямовані задовольняти потреби споживачів [4].

В. Фридлянов під інноваційним потенціалом підприємства розуміє науково-технічні, технологічні, інфраструктурні, фінансові, правові, соціокультурні та інші можливості, сукупність яких забезпечує сприйняття й реалізацію нововведень, іншими словами одержання інновацій [7].

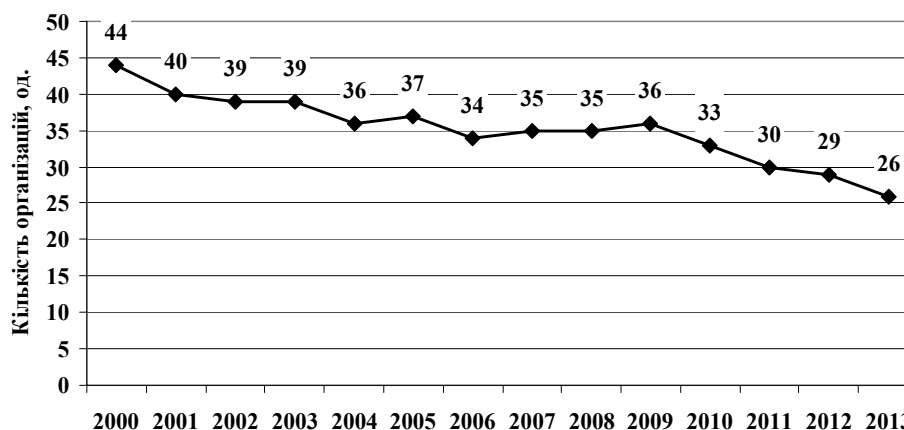


Рис. 2. Кількість організацій, які виконували наукові дослідження й розробки в Запорізькому регіоні протягом 2000–2013 рр.

На думку С. Кочетова, інноваційний потенціал можна розглядати як спільну здатність ресурсів, які наявні у підприємства, досягти поставлених інноваційних цілей [5]. Існує ще багато цікавих думок науковців щодо цього поняття. Проте в Законі України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні", інноваційний потенціал визначено як "сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничо-соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки розвитку" [2].

Аналіз тлумачень поняття "інноваційний потенціал" виявив, що так чи інакше більшість авторів схильні вважати інноваційний потенціал як характеристику ресурсної бази. Узагальнюючи думки науковців, можна дати більш широке визначення інноваційного потенціалу підприємства (регіону, країни) як міри готовності підприємства (регіону, країни) виконувати завдання, які будуть забезпечувати досягнення поставленої інноваційної мети, іншими словами, він характеризує ступінь готовності до впровадження інноваційного проекту або інновації.

За функціональним призначенням інноваційного потенціалу розрізняють дві групи функцій. До першої групи належать загальні функції інноваційного потенціалу:

- генеруюча — забезпечення умов для виникнення ідеї нововведення;
- виробнича — перетворення ідеї нововведення в конкретний інноваційний продукт;
- збутова — впровадження інноваційного продукту на ринок.

До другої групи належать спеціальні функції інноваційного потенціалу:

- створення основи для кооперації певного регіону з іншими районами країни, а при експортній орієнтації регіону — також з-за кордоном;
- забезпечення умов для покращання добробуту населення.

Отже, структурна будова інноваційного потенціалу базується на двох складових: науково-технічний потенціал та маркетингова складова.

У свою чергу, науково-технічний потенціал та маркетингова складова базуються на відповідних складових (рис. 1).

Таблиця 1. Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств) Запорізької області, за видами робіт (у фактичних цінах; млн грн.)

	Усього	У тому числі			
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	науково-технічні розробки	науково-технічні послуги
2000	144,2	1,7	5,7	130,8	6,0
2005	285,7	4,4	14,4	248,5	18,4
2010	506,8	13,5	33,8	435,7	23,8
2011	575,9	12,0	18,0	521,3	24,6
2012	662,3	7,4	20,3	618,2	16,4
2013	552,4	8,7	14,1	512,5	17,1

Варто зауважити, що інформаційне забезпечення та дослідження інноваційних процесів у країні відіграє винятково важливу роль в оцінці ситуації, що складається у сфері науково-технічного розвитку, та вкрай необхідне для підвищення ефективності всієї системи управління наукою і технікою. Висока значимість даного питання визначається завданнями, що розв'язуються в усьому світі за допомогою інновацій. Як відомо, успіх кожної держави в досягненні своїх національних цілей значною мірою залежить від наукових і технологічних досягнень та формування й ефективного використання інноваційного потенціалу країни та окремих її регіонів.

Запорізька область входить до числа регіонів України, які складають основу її економічного та інтелектуального потенціалу. В області зосереджені майже всі основні галузі промисловості, серед яких провідне місце посідають електроенергетика, металургія, машинобудування, металообробка та хімічна промисловість. Запорізька область у 2010 р. була єдиним регіоном з високим рівнем інноваційного потенціалу [3], пропускаючи до групи регіонів з дуже високим рівнем — м. Київ, Донецьку та Харківську області, й випереджаючи всі інші. Проте в 2013 р. Запорізька область серед регіонів України зайняла лише 10 місце за рівнем інноваційного потенціалу.

Незважаючи на скорочення фінансування в сфері науки, в області зберігається мережа наукових організацій. Загальна кількість підприємств та організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи рік від року не особливо різниться. У 2013 р. у виконанні нау-



Рис. 3. Кількість впроваджених наукових прогресивних технологічних процесів та освоєних для виробництва нових видів продукції в Запорізькій області

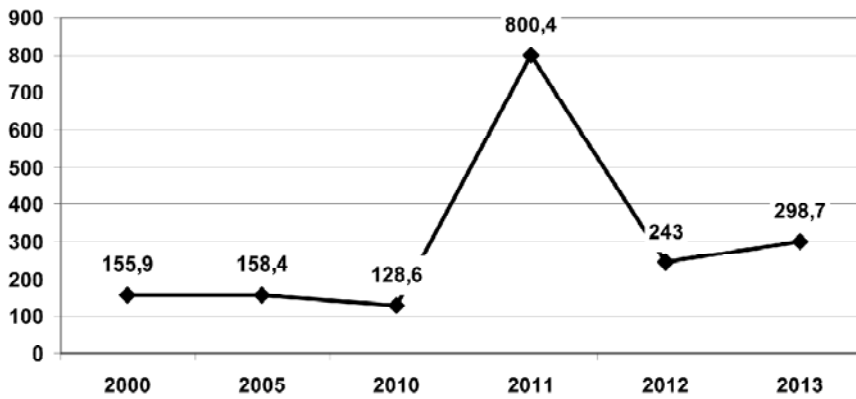


Рис. 4. Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості Запорізького регіону, млн грн.

кових та науково-технічних робіт брали участь 26 підприємств та організації області (рис. 2).

У 2013 р. кількість підприємств та організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, зменшилась порівняно з 2012 р. на 10,3%. У розподілі за галузями наук це призвело до зменшення частки технічних наук на 2,1%, але збільшення частки природничих наук — на 2,0%, багатогалузевих організацій — на 0,1%.

Розглянувши діаграму зображену на рисунку 1 можливо зробити висновки, що за останні 13 років в Запорізькому регіоні кількість організацій, які виконували наукові дослідження зменшилась майже на 41%. Така тенденція пов'язана з обмеженістю платоспроможного попиту на інновації та відсутність дієвих стимулів до інноваційної діяльності як в Запорізькому регіоні, так і в цілому по Україні.

Із загальної кількості наукових організацій (підприємств), які займалися науково-технічною діяльністю, більше половини (53,9%) належать до підприємницького сектору діяльності, 26,9% — до сектору вищої освіти, 19,2% — до державного.

У 2013 р. обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), становив 552, 4 млн грн., що на 109, 9 млн грн., або на 16,6% менше, ніж у попередньому році (табл. 1).

Серед наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), як і

в попередні роки найбільшу частку становлять науково-технічні розробки (92,8%), а найменшу — фундаментальні дослідження (1,6%).

У 2013 р. інноваційною діяльністю в Запорізькій області займалось 115 промислових підприємств, з яких впровадженням інноваційної діяльності займалось 60 промислових підприємств, інноваційних процесів — 35, маркетингових інновацій — 19, організаційних інновацій — 14. Найбільш активно впровадженням інновацій займалися підприємства машинобудування (40,3%).

Обсяг реалізованої інноваційної продукції склав 1671,1 млн грн., це складає 2,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції регіону (у 2012 р. — 1671,6 млн грн. та 2,2%, у 2011 р. — 2490,3 млн грн. та 3,2% відповідно). Обсяг реалізованої за межі України інноваційної продукції становив 1172,9 млн грн., а його частка в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції — 70,2% (у 2012 р. — 1161,8 млн грн. та 69,5%, у 2011 р. — 1568,7 млн грн. та 63,0% відповідно).

Динаміка кількісних показників на рисунку 3. свідчить про позитивну тенденцію збільшення загальної кількості впровадження нових прогресивних технологічних процесів.

Аналіз сучасного стану науково-технічної та інноваційної сфери показав, що в Запорізькому регіоні діють тенденції, які характерні для України загалом. Так, за рівнем інноваційної активності, станом виробництва високотехнологічної продукції, розвитком інфраструктури інноваційного підприємництва як Запорізький регіон, так і Україна значно відстає від провідних країн світу.

Відсутність попиту на результати наукових досліджень, неповноцінність державної системи захисту прав інтелектуальної власності та механізмів комерціалізації інтелектуального продукту позбавляють стимулів потенційних суб'єктів інноваційної діяльності та призводять до субсидіювання економік більш розвинутих країн за рахунок безкоштовного трансферу результатів фундаментальних досліджень.

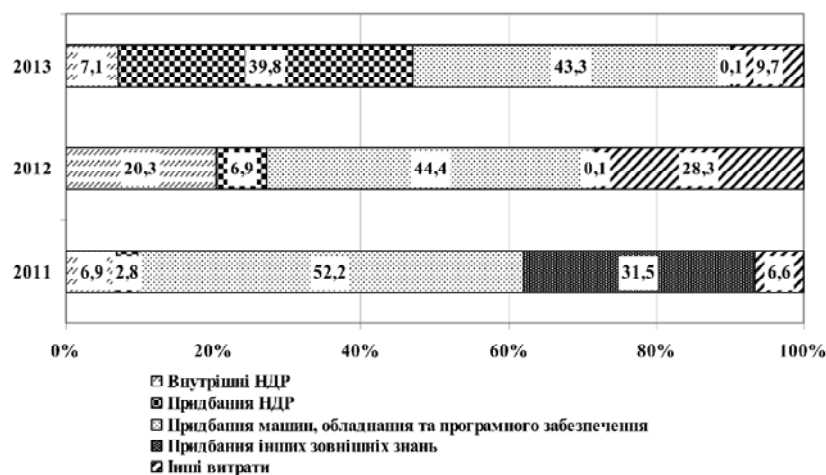


Рис. 5. Розподіл обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності в Запорізькому регіоні, %

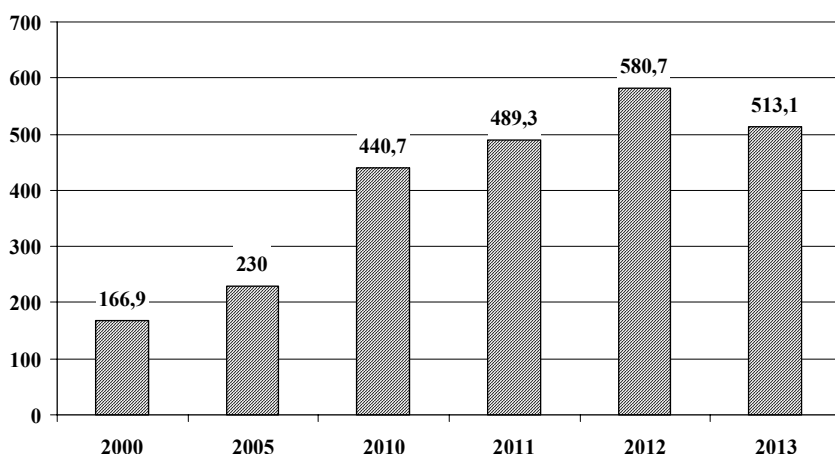


Рис. 6. Фінансування наукових та науково-технічних робіт в Запорізькому регіоні в 2000–2013 рр., млн грн.

Доцільно зазначити, що інноваційний розвиток підприємств регіону значною мірою залежить від інноваційного розвитку національної економіки, хоча в умовах активізування інтеграційних процесів, зміни власності на активи підприємств, розширення зовнішньоекономічних зв'язків характер цієї залежності може кардинально змінюватись. На сьогодні цей зв'язок носить дещо суперечливий характер. Так, незважаючи на прибутковість інноваційної діяльності, за даними Державного комітету статистики України, її фінансування є дуже низьким. Інноваційна модель розвитку економіки вимагає здійснення витрат на фінансування інноваційної діяльності не менше 2% ВВП [6]. Сьогодні цей показник не перевищує 1% від ВВП. У світових рейтингах використання технологій та інновацій, а також інноваційного потенціалу Україна перебуває на дуже низьких позиціях.

Варто зазначити, що у 2013 р. загальний обсяг витрат на технологічні інновації в Запорізькій області склав 298,7 млн грн., що становить 122,9% суми витрат 2012 р., але проти 2011 р. він зменшився майже в 2,7 рази (рис. 4). На Запорізьку область припадає 3,1% загальноукраїнських витрат на нововведення.

Найбільша частка коштів на інноваційні цілі витрачена підприємствами машинобудування (70,5%).

У регіоні основним напрямом витрат на інноваційну діяльність залишається придбання машин, обладнання, комп'ютерної техніки та програмного забезпечення. Так, на цей напрям у 2013 р. промислові підприємства області витратили 129,2 млн грн., або 43,3% загального обсягу витрат (у 2012 р. 107,9 млн грн. та 44,4% відповідно) (рис. 5).

Важливим фактором, який визначає стан інноваційної діяльності в регіоні, є її фінансування. Воно є однаково визначальним для всіх етапів і стадій інноваційного процесу — науково-технічної діяльності, стадії новаторської творчості і стану впровадження досягнень науки і техніки у виробництво. Загальний обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт в Запорізькому регіоні у 2013 р. становив 513,1 млн грн. (рис. 6), проти попереднього року цей показник зменшився на 6,5 млн грн., що становить 11,6%. Основна частка асигнувань загального обсягу припадає на технічні науки (86,4%), на організації,

що мають багатогалузевий профіль — 10,1%, на природничі науки — 3,5%.

Частка фінансування фундаментальних досліджень, які носять довгостроковий характер, як і в попередні роки, залишається найменшою (1,8%). Більша частина асигнувань (91,6%) припадає на науково-технічні розробки, які дають прямий і швидкий економічний і соціальний ефект.

Основним джерелом фінансування цих витрат, як і у попередні роки, залишаються кошти іноземних замовників (49,8%) та кошти організацій підприємницького сектору (38,2%).

Фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок державного бюджету зменшилось проти 2012 р.

на 22,2% і склало 21,4 млн грн.

У 2013 р. промислові підприємства області використовували власні кошти на впровадження нововведень, обсяг яких становив 298,7 млн грн., що на 26,9% більше, ніж у попередньому році. Державою на підтримку впровадження нововведень було виділено лише 4,0 тис. грн. бюджетних коштів проти 1105,0 тис. грн. у попередньому році.

Таким чином, фінансування наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності в Запорізькому регіоні є недостатнім, що зумовлює згортання ряду важливих наукових розробок. Значною мірою такий результат пов'язаний з обмеженими можливостями держави в спрямуванні фінансових потоків у інноваційний розвиток економіки і недостатнім державним стимулюванням інноваційної діяльності. Незважаючи на достатньо великий інноваційний потенціал підприємств, обсяг фінансування, як і в інших галузях економіки, є недостатнім.

Загальновідомо, що економіка розвинених країн стала переходити на інтенсивний шлях розширеного відтворення, лише використовуючи нові технології і наукові досягнення. Перетворення науково-технічних розробок в інноваційний продукт, що буде привертати увагу інвесторів, виробників та покупців здатні забезпечити лише професійно підготовлені фахівці, що володіють достатнім власним науковим потенціалом.

На жаль, в Україні низький престиж наукової праці та соціальний статус науковців, невиконання норм закону щодо встановлення відповідного рівня заробітної плати наукових працівників призводять до відтоку талановитої молоді, старіння наукових колективів і, як наслідок, погіршення можливостей відтворення кадрового потенціалу. Так, на кінець 2013 р. чисельність працівників основної діяльності в наукових організаціях складала 4862 особи, що на 7,6% менше, ніж на кінець 2012 р. Питома вага запорізьких науковців у загальній їх чисельності в Україні становила 4,0%.

Динаміка кількісних показників свідчить про те, що в регіоні існує стійка тенденція скорочення чисельності науковців. Протягом 2011–2013 рр. чисельність працівників наукових організацій скоротилась на 557 особи, що становить 10,3%. У тому числі зменшилась чи-

сельність як докторів так і кандидатів наук відповідно на 3 та 13 особи. Як і в попередні роки, більшість дослідників (85,1%) працювало в організаціях підприємницького сектору діяльності.

Порівняно з 2012 р. частка молодих вчених у віці до 40 років зменшилась на 0,1% і становила 34,2%, фахівців, старіших за 60 років — зменшилась на 0,8% (23,4%).

Слід зауважити, що за умов загального скорочення чисельності дослідників, незначного притоку в науку молоді і домінування в складі наукових кадрів науковців старшого віку в найближчі роки може статися серйозна криза в забезпеченні кадровими ресурсами інноваційного потенціалу Запорізької області, внаслідок природного відтоку з наукової сфери значної кількості нині ще працюючих пенсіонерів.

Прогнозовано, що негативні тенденції старіння фахівців у формуванні кадрового корпусу ближчим часом будуть тільки посилюватися.

Скорочення наукового кадрового потенціалу в поєднанні з обмеженням доступності якісної освіти становить реальну загрозу перспективам збереження та підвищення інноваційного потенціалу в Запорізькій області.

ВИСНОВКИ

Проведене оцінювання складових інноваційного потенціалу Запорізької області дає підставу зробити висновки про зростаючу невідповідність між теперішнім становищем в інноваційній сфері та вимогами часу щодо потреб інноваційного розвитку. За результатами аналізу стан інноваційної діяльності в Запорізькому регіоні можливо визначити як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислових розвинених країнах.

Однією з головних проблем, що гальмують розвиток високотехнологічного сектору економіки та зменшує інноваційний потенціал Запорізького регіону, залишається відсутність фінансування та недостатньо ефективна державна інноваційна політика, що призводить до скорочення числа наукових працівників, ускладнює отримання економічної віддачі у вигляді завершених інноваційних пропозицій та їх реалізації у сферах вітчизняної економіки.

Державна політика інноваційного розвитку характеризується непослідовністю, відсутністю чіткої концепції національних інноваційних пріоритетів і системного підходу до розвитку інноваційної діяльності (національної інноваційної системи). Фактично, пріоритетна державна підтримка спрямовується на низько технологічні галузі та виробництва, що зумовлює формування і закріплення як в країні так і в Запорізькому регіоні такої моделі економіки, яка не потребує інновацій і є конкурентоспроможною на світовому ринку за рахунок дешевої робочої сили та визиску ресурсів.

Література:

1. Бузько І.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: монография / И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко, О.А. Сущенко. — Алчевск: Изд-во ДГМИ, 2002. — 216 с.

2. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 08.08.2011 року № 3715-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>

3. Звіт про Конкурентоспроможність України 2013. — Фонд "Ефективне управління", Світовий економічний форум, Женева, 2009. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/indexes/regions>

4. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку: монографія / В.В. Зянько. — Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2005. — 263 с.

5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. — Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. — 278 с.

6. Кочетов С.В. Методы стимулирования инновационного потенциала предприятия / С.В. Кочетов // Инновации. — 2005. — № 7. — С. 112—117.

7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010—2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48719>

8. Фридлянов В.Н. Инновационный потенциал как фактор развития. Межгосударственное социально-экономическое исследование / В.Н. Фридлянов, Б.К. Лисин // Инновации. — 2002. — № 7. — С. 17—34.

References:

1. Buz'ko, I.R. (2002), Strategicheskij potencial i formirovanie prioritetov v razvitii predpriyatij [Strategic potential and the formation of the priorities in the development of enterprises], Izd-vo DGMI, Alchevsk, Ukraine.

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2011), The Law of Ukraine "On innovation activity priorities in Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (Accessed 30 March 2015).

3. Fond Efektyvne upravlinnia (2013), "Ukraine Competitiveness Report 2013", available at: <http://www.feg.org.ua/indexes/regions> (Accessed 28 March 2015).

4. Zian'ko, V.V. (2005), Innovatsijne pidpriemnytstvo v Ukraini: problemy stanovlennia i rozvytku [Innovative entrepreneurship in Ukraine: problems of formation and development], UNIVERSUM, Vinnytsia, Ukraine.

5. Illiasenko, S.M. (2003), Upravlinnia innovatsijnym rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody [Management of innovation development: issues, concepts, methods], VTD "Universytets'ka knyha", Sumy, Ukraine.

6. Kochetov, S.V. (2005), "Methods of stimulating the innovative capacity of enterprises", Ynnovatsyy, vol. 7, pp. 112—117.

7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2009), "The strategy of innovative development of Ukraine for 2010—2020 under conditions of globalization challenges", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (Accessed 28 March 2015).

8. Frydlianov, V.N. (2002), "Innovative potential as a factor of development. Interstate socio-economic study", Ynnovatsyy, vol. 7, pp. 17—34.

Стаття надійшла до редакції 24.04.2014 р.

В. Я. Нусінов,

д. е. н., професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств гірничо-металургійного комплексу, ДВНЗ "Криворізький національний університет"

С. П. Лобов,

к. е. н., доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту і адміністрування підприємств гірничо-металургійного комплексу, ДВНЗ "Криворізький національний університет"

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ ЗА МОДЕЛЮ SPACE ТА ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

V. Nusinov,

doctor of Economics, Professor, head. Department of accounting, analysis, auditing and administration of the enterprises of a mining and metallurgical complex, SHEI "Kryvyi Rih National University"

S. Lobov,

PhD in Economics, Associate professor of the Department of accounting, analysis, auditing and administration of the enterprises of a mining and metallurgical complex, SHEI "Kryvyi Rih National University"

STRATEGIC ANALYSIS OF ORE MINING AND PROCESSING ENTERPRISES BY SPACE MODEL AND DETERMINE DIRECTION OF INCREASING ECONOMIC EFFICIENCY OF THEIR ACTIVITY

У статті на основі матричної моделі SPACE запропоновано концептуальний підхід до визначення ефективного (потенційно) вектору корпоративної стратегії гірничо-збагачувального комбінату (ГЗК) в умовах змінної кон'юнктури ринку залізорудної продукції (ЗРП). Для формування об'єктивних (узгоджених) оцінок параметрів моделі SPACE та з метою забезпечення доказової бази вибору (найбільш вигідного) напрямку розвитку бізнесу запропоновано комбінований формат організації роботи менеджменту ГЗК та зовнішніх експертів у процесі стратегічного аналізу, що базується на поєднанні принципів "мозкового центру", "крос-функціональної команди" та "мозкового штурму". Обґрунтований у статті концептуальний підхід до підвищення об'єктивності вибору корпоративної стратегії ГЗК на основі визначення оптимального вектору стратегії підприємства за методом SPACE-аналізу, реалізовано за авторським підходом до організації збору та обробки експертних оцінок з використанням сучасних маркетингових технологій. На прикладі ПАТ "ПівдГЗК" розглянуто ідентифікацію стратегічного положення ГЗК, окремих областей його діяльності, визначено та обґрунтовано стратегічний вектор розвитку бізнесу та сформовано систему стратегічних альтернатив.

In the paper on the basis of SPACE matrix model proposed conceptual approach to determine the effective (potentially) corporate strategy vector of Iron Ore Enrichment Works in variable iron ore market conditions. To generate objective (concerted) estimates of the SPACE model parameters and to provide an evidence base the choice (most profitable) of business development direction proposed the combined format of organization the analysis by experts group of management of mining enterprise and external experts in strategic analysis (SPACE), based on the principles of "brain center", "cross-functional team", "brainstorming". Substantiated in article conceptual approach to improve the objectivity of the selection of corporate strategy based on determining the optimal vector of enterprise strategy by the SPACE-analysis, implemented by the author's approach to organization of the collection and processing of expert estimations using modern marketing techniques. An application to the PJSC "Southern Iron Ore Enrichment Works" reviewed the identification of strategic position of Iron Ore Enrichment Works and specific areas of its operations, defined and substantiated strategic vector of the business development and formed a system of strategic alternatives.

Ключові слова: вектор стратегічного розвитку, гірничо-збагачувальний комбінат (ГЗК), SPACE матриця, стратегічний аналіз, стратегічне положення бізнесу, концептуальний підхід.

Key words: strategic development vector, Iron Ore Enrichment Works, SPACE matrix, strategic analysis, strategic business position, conceptual approach.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Як показує практика, небагато з українських компаній виробників залізорудної продукції (ЗРП) постійно застосовують в економічній практиці бізнес-планування методи аналізу ринку та про-

водять комплексні маркетингові дослідження, дозволяючи легко конкурувати з ними на ринках іноземним (транснаціональним) компаніям. Це визначає можливість реалізації незадіяного потенціалу організації діяльності гірничо-металургійних компаній, зок-



Рис. 1. Основні етапи визначення стратегічних позицій ГЗК та шляхів підвищення конкурентних позицій ПАТ "ПівдГЗК" методом SPACE

рема гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК) з використанням сучасних інструментів стратегічного менеджменту для підвищення ефективності управління, спираючись на найкращу галузеву бізнес-практику розвитку та вирішення завдань розвитку компаній.

Головною проблемою, на вирішення якої спрямована дана стаття, є визначення ефективного вектору корпоративної стратегії розвитку ГЗК в умовах змінної кон'юнктури ринку ЗРП на основі достатньої доказової бази, що спирається на урахування експертних оцінок топ-менеджменту ГЗК, інших учасників бізнесу (stakeholder's) та галузевих експертів щодо стану та стратегічного потенціалу розвитку бізнесу та зовнішнього середовища його функціонування.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз наукових джерел дає підстави стверджувати, що проблеми стратегічного аналізу підприємства постійно перебувають у центрі уваги вчених-економістів. У класичних роботах І. Ансоффа [1], Р. Акоффа [2], К. Ендрюса [3], А.Д. Чендлера [4], М. Портера [5] покладено основи стратегічного аналізу, теорії взаємодії підприємства та зовнішнього середовища, концепції стратегічної орієнтації фірми. Підходам до розробки стратегії приділена увага у стратегічних матричних моделях: Boston Consulting Group (BCG) Grows-Share Matrix [6], Матриця General Electric (GE)/McKinsey [1, 7], Shell/Direct Policy Matrix (DPM) [8], Hofer & Schendel [9], SPACE [10] та інших. У результаті практичного застосування на підприємствах різних галузей виявлено, що інструменти (консалтингові) стратегічного менеджменту мають ряд недоліків, що походить, насамперед, від їх природи. Являючись моделями, вони багато чого ігнорують, спрощують, приховують, тому усі інструменти мають проблеми практичного використання.

При вагомій науковій та практичній значущості існуючих досліджень, не всі питання цієї багатогранної проблеми знайшли своє вирішення. Необхідне визначення та адаптація до галузевої специфіки (ринку ЗРП) тих інструментів світової бізнес-практики стратегічного менеджменту, що довели свою ефективність при економічному впровадженні рекомендацій, отриманих на їх основі (результатів стратегічного аналізу).

Не зважаючи на наявність стратегічних досліджень ГЗК, до цього часу у наукових роботах недостатньо розглянуто питання визначення ефективного стратегічного вектору розвитку ГЗК, що можливо на основі застосування у практиці стратегічного аналізу на ГЗК моделі стратегічного аналізу — SPACE. Це визначає актуальність даної статті та її практичну значимість для ГЗК.

МЕТА І ЗАВДАННЯ СТАТТІ

Метою дослідження є визначення методу ідентифікації стратегічного положення та визначення найбільш вигідного вектору

стратегічного розвитку для бізнесу ГЗК, а також окремих областей діяльності підприємства, як суб'єкту ринку.

Мета статті досягається на основі вирішення основних завдань на прикладі ПАТ "Південний ГЗК" (ПАТ "ПівдГЗК"):

- визначити стратегічне положення організації, оцінити в цілому привабливість сфери діяльності організації, а також здатність ГЗК конкурувати на ринках;

- виявити сильні і слабкі сторони ГЗК на даному ринку, а також можливі загрози з боку конкурентів, намітити заходи їх попередження;

- визначити шляхи підвищення конкурентних позицій ПАТ "ПівдГЗК";
- сформувати систему стратегічних альтернатив та визначити опти-

мального вектору корпоративної стратегії ГЗК (ПАТ "ПівдГЗК") в умовах змінної кон'юнктури ринку ЗРП, спрямованого на максимізацію прибутковості бізнесу та забезпечення сталості економічного зростання на горизонті стратегічного планування.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Модель SPACE-аналізу [1] використовуються в стратегічному управлінні. Вона застосовується до ключових рішень, які виносяться вищим керівництвом (Senior Management) організації, зокрема засновниками бізнесу, менеджментом материнської компанії, щодо бізнес-одиниць та/або його Топ-менеджментом компанії: Генеральним директором (CEO), Головою Правління. Реалізація даного методу (SPACE) відноситься до компетенції топ-менеджменту ГЗК, зокрема CEO та SE.

Проведення SPACE здатне забезпечити процес прийняття управлінських рішень щодо вибору правильного (найбільш ефективного) загального вектору стратегії ГЗК з урахуванням умов зовнішнього середовища та конкурентних позицій у ньому компанії, що і є кінцевим результатом та головним завданням SPACE-аналізу. При цьому варто зауважити, що дана методика може бути використана як для вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності ГЗК, так і для вирішення стратегічних та тактичних завдань, проблемних чи кризових ситуацій у роботі ГЗК, при цьому етапність SPACE-аналізу (рис. 1) зберігається, але відповідно до завдань змінюється набір факторів, що впливають на позицію фірми. Тому, у рамках даної статті ми обмежимося лише методикою SPACE.

Метод конструктивного стратегічного аналізу SPACE-аналіз (Strategic Position and Action Evaluation — стратегічного положення та оцінки дій) слідує безпосередньо зі SWOT-аналізу. Він ґрунтується на твердженні, що фінансова сила підприємства — "FS" ("сильна сторона", за складовою — "фінанси") та конкурентоспроможність продукції — "CA" ("сильна сторона", за складовою — "продукція") є головними чинниками, що визначають стратегічну позицію підприємства, тоді як переваги галузі — "IA" і стабільність ринку — "ES" є характеристиками, які мають велике значення для галузі в цілому.

Розглянемо методіку застосування SPACE для аналізу ринкової позиції та вибору оптимальної загальної стратегії розвитку ГЗК. Стратегічний аналіз за даною методикою проведено на прикладі ПАТ "ПівдГЗК".

У проведеному у статті аналізі кожен показник, який характеризував ключові критерії, оцінювався за 6-бальною шкалою зовнішніми експертами на основі порівняння фактичних значень фінансових коефіцієнтів з нормативним їх значенням для підприємства та на основі вивчення статистичної інформації в економічній ситуації в галузі.

Використовувана шкала експертних оцінок факторів стратегічної позиції ГЗК за моделлю SPACE (6-бальна): 1—2 — слаб-

кий стан фактору; 3—4 — середній стан фактору; 5—6 — сильний стан фактору.

Використовувана шкала зважування оцінок критеріїв: від 0,1 (слабкий вплив) до 0,9 (сильний вплив фактора на параметр), при цьому сумарний вплив факторів (сума вагових коефіцієнтів) повинна дорівнювати 1.

Розрахунок зважених оцінок критеріїв моделі SPACE описується формулою (1):

$$\bar{a}_{ij\text{comp.}} = \frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} * w_{ij}}{n} \quad (1),$$

де $\bar{a}_{ij\text{comp.}}$ — середнє арифметична бальна оцінка зважених експертних оцінок i -го фактору, що характеризує j -й параметр моделі SPACE для підприємства;

n — кількість експертних оцінок i -го фактору;

i — індекс факторів, що характеризує j -й параметр моделі SPACE;

j — індекс фактору моделі SPACE для компанії;

a_{ij} — значення експертної бальної оцінки i -го фактору j -го параметру моделі SPACE;

w_{ij} — питома вага (важливість) i -го фактору j -го параметру моделі SPACE; $w_1 + w_2 + \dots + w_n = 1$.

Формула для розрахунку параметрів моделі SPACE має наступний вигляд (2):

$$A_{j\text{comp.}} = \sum_{j=1}^m \bar{a}_{ij\text{comp.}} \quad (2),$$

$A_{j\text{comp.}}$ — бальна експертна оцінка j -го критерію моделі SPACE;

m — кількість (i -их) параметрів j -го критерію моделі SPACE.

Ми провели оцінку конкурентних позицій підприємства на світовому ринку ЗРП з використанням методики стратегічного аналізу — матриці SPACE. Результати бальної оцінки критеріїв методом SPACE представляються у таблиці 1.

Розрахунок вектору рекомендованої стратегії ПАТ "ПівдГЗК" за методикою SPACE здійснюється за наступними формулами (3, 4), що дозволяють описати координати точок у двовимірній площині даної моделі:

$$X = IA - CA \quad (3),$$

$$Y = FS - ES \quad (4),$$

$$X = 4,03 - 3,87 = 0,16;$$

$$Y = 4 - 3,6 = 0,4.$$

Таким чином, координати точок, що визначають вектор рекомендованої стратегії ПАТ "ПівдГЗК" за SPACE методом:

А. точка початку вектора: завжди знаходиться в точці початку координат;

В. кінець вектора — в точці з координатами: (0,16; 0,4).

В проведенні стратегічного аналізу ГЗК за SPACE методом для забезпечення об'єктивності стратегічного аналізу пропонується задіяти як експертів компанії (топ-менеджмент), так і зовнішніх галузевих експертів із числа учасників бізнесу (stakeholder's) та консультантів, що володіють цінним досвідом (інсайт), що охоплює різні аналізовані сфери діяльності бізнесу. Основними функціональними складовими діяльності ГЗК, що виробляють і реалізують ЗРП є виробництво, фінанси, збут. Це дозволить надати якісні зважені оцінки, які обґрунтують вибір конкретної корпоративної стратегії. Для забезпечення оптимального ступеня узгодженості оцінок може бути застосований метод Делфі, проте дана стаття надає простий і доступний альтернативний варіант процесу експертних оцінок та їх обробки.

Тому, зважаючи на об'єктивну значимість ефективного стратегічного вибору вектору ГЗК, у процесі реалізації основних

Таблиця 1. Результати узагальнених зважених оцінок критеріїв SPACE-аналізу для ПАТ "ПівдГЗК"

№ з/п	Критерії	Зважена оцінка, балів
1	Фінансова сила підприємства (Financial strength) (FS)	4,00
2	Конкуренентоприможність підприємства (Competitive advantage) (CA)	3,87
3	Привабливість галузі (Industry Attractiveness) (IA)	4,03
4	Стабільність галузі (Environmental Stability) (ES)	3,60
спаркляни оцінок діапазону критеріїв 1-4		

етапів визначення позиціонування та шляхів підвищення конкурентних позицій бізнесу методом SPACE бажано задіяти топ-менеджерів та експертів, що є фахівцями (підприємства, афілійованих структур чи спеціалізованих організацій-партнерів) за функціональним спрямуванням та займають відповідні посади:

— Топ-менеджмент (експерт рівня — Директор підприємства (CEO));

— виробництво (експерт рівня — SE);

— комерція (у т.ч. збут) і фінанси (у т.ч. інвестиції) (експерт рівня — SE).

З точки зору різного профілю фахівців, можлива необхідність окремих оцінок та, як наслідок, їх значний розкид. З метою забезпечення об'єктивності SPACE-аналізу, узгодженості процесів на основних етапах його проведення та обробки рекомендацій (за даним методом) доцільним є комбінований формат організації взаємодії експертів ГЗК для створення "мозкового центру" на основі принципу "крос-функціональної команди" з метою ефективною реалізації потужних методів організації процесу розробки стратегії, зокрема "колективної генерації ідей" та "мозкового штурму".

На основі результатів узагальненої зваженої бальної оцінки стратегічних позицій ПАТ "ПівдГЗК" за параметрами моделі SPACE-аналізу (табл. 2) та визначення вектору рекомендованої стратегії ГЗК даним методом будується "Полігон матриці SPACE", що дозволяє на основі графічного аналізу результатів узагальненої бальної оцінки параметрів отримати вектор стратегії ГЗК та відобразити стратегічний потенціал компанії на основі багатокритеріальної методики (рис. 2).

Рекомендована агресивна стратегія, що і відзначено на малюнку.

Агресивна позиція — стан типовий в привабливій галузі промисловості з певною невизначеністю обстановки, що має місце у аналізованій галузі:

— визначає активність та стабільність галузі, в якій ГЗК має певні переваги: фінансово сильне підприємство з конкурентоздатним продуктом на стабільному (за обсягами загального попиту) і динамічному ринку (табл. 2);

— критичним є поява нових конкурентів;

— позиція дозволяє активно реагувати на зміну ринкової ситуації, збільшувати свою частку на ринку, підвищувати конкурентоспроможність продукції;

— компанія отримує конкурентні переваги, які вона може зберегти і примножити за допомогою фінансового потенціалу;

— загрози не досить значні, необхідно сконцентруватися на забезпеченні стратегічних інтересів.

Механізми і заходи (дії) за наступними рекомендаціями, отриманими на основі застосування методики SPACE до ПАТ "ПівдГЗК", необхідно спрямувати на:

1. Розширення у напрямі виробництва і збуту:

— розвиток виробництва і збуту ЗРП в умовах сучасних активних трансформації ринкового механізму (розпочалися 2004 р.; інтенсифікувалися 2008 р., по цей час; виражені переходом від ціноутворення на ЗРП за річними контрактами на основі щорічних перемовин виробників та споживачів до короткострокових контрактів на основі спотових та біржових котирувань) викликали перебудову усталеної системи галузевої економіки через зміну часових характеристик економічних процесів зі

Таблиця 2. Результати бальної оцінки критеріїв методом SPACE-аналізу ПАТ "ПівдГЗК"

Критерії	Оцінка			Важомість	Зважена оцінка, балів			Середня зважена оцінка, балів
	Експерт № 1 (CEO)	Експерт № 2 (SE)	Експерт № 3 (SE)		Експерт № 1 (CEO)	Експерт № 2 (SE)	Експерт № 3 (SE)	
Фінансова сила підприємства (Financial strength) (FS)								
Рентабельність інвестицій	3	5	5	0,3	0,9	1,5	1,5	1,30
Рентабельність власного капіталу	3	4	5	0,2	0,6	0,8	1	0,80
Динаміка прибутку	3	3	5	0,1	0,3	0,3	0,5	0,37
Фінансова автономія	4	3	4	0,2	0,8	0,6	0,8	0,73
Платоспроможність підприємства	4	5	4	0,1	0,4	0,5	0,4	0,43
Рівень фінансового ризику	4	3	4	0,1	0,4	0,3	0,4	0,37
Загальна оцінка критерію FS				1,0	3,4	4,0	4,6	4,00
Конкурентоспроможність підприємства (Competitive advantage) (CA)								
Чиста рентабельність реалізованої продукції	4	3	4	0,2	0,8	0,6	0,8	0,73
Чиста рентабельність виробництва	4	4	4	0,2	0,8	0,8	0,8	0,80
Частка ринку	2	3	2	0,1	0,2	0,3	0,2	0,23
Конкурентоспроможність продукції	4	5	4	0,3	1,2	1,5	1,2	1,30
Використання ОВФ	4	4	4	0,2	0,8	0,8	0,8	0,80
Загальна оцінка критерію CA				1,0	3,8	4,0	3,8	3,87
Привабливість галузі (Industry Attractiveness)(IA)								
Рівень прибутку	5	4	4	0,4	2	1,6	1,6	1,73
Стадія життєвого циклу галузі	4	4	4	0,3	1,2	1,2	1,2	1,20
Залежність розвитку галузі від кон'юнктури	5	3	3	0,3	1,5	0,9	0,9	1,10
Загальна оцінка критерію IA				1,0	4,7	3,7	3,7	4,03
Стабільність галузі (Environmental Stability) (ES)								
Стабільність прибутку	3	3	3	0,5	1,5	1,5	1,5	1,50
Рівень розвитку інноваційної діяльності	4	4	4	0,2	0,8	0,8	0,8	0,80
Маркетингові та рекламні можливості	4	5	4	0,3	1,2	1,5	1,2	1,30
Загальна оцінка критерію ES				1,0	3,5	3,8	3,5	3,60

збільшенням їх частоти. Це визначає сучасний ринок ЗРП як непараметрично нестаціонарний процес зі зростанням значення інформації (кількість та невизначеність якої підвищується через волатильність ринку), зокрема характеристик її точності і швидкості (своєчасності) для забезпечення ефективності як стратегічного, так і операційного рівня управління суб'єктів ринку. Це визначає необхідність підтримки управлінських рішень достатньою кількістю релевантної інформації, опосередковуючи єдине можливе рішення — впровадження інструментарію автоматизованих інформаційних систем (АІС), що достатній для забезпечення швидкості реакції підприємства на зміни зовнішнього середовища для адаптації бізнесу до цих умов на основі планування та контролю реалізації заходів з використанням ІТ;

— додаткове підвищення якості виробництва ЗРП спрямоване на максимізацію конкурентоспроможності продукції на цільових ринках збуту із забезпеченням максимального задоволення запитів ключових груп споживачів за оптимальним співвідношенням "ціна:якість";

— розширення присутності компанії на світовому ринку ЗРП, зокрема на географічних сегментах Європи і Азії, збільшення покриття збутовою діяльністю: посилений розвиток / розширення офіційної збутової мережі по всьому світу із максимальним використанням потенціалу афільованих компаній, а саме можливостей Групи Метінвест (в т.ч. Metinvest International S.A.), що здійснює опосередковане управління збутом ПАТ "ПівдГЗК";

— збільшення продажів через розвиток збутової (дистрибуторської) мережі підприємства і афільованих компаній за актуальними напрямками, за ефективними логістичними схемами (велика зона охоплення покупців кожного); відкриття додаткових філій і збільшення складських приміщень у найбільш привабливих регіонах концентрації споживачів у світі з розташуванням їх у місцях, позиції і інфраструктура (транспортні розв'язки) яких надає можливості для швидкого доступу на такі ринки з метою підвищення ефективності збуту за рахунок реагування на виникнення сприятливих ринкових ситуацій при спот торгівлі ЗРП;

— вихід на нові ринки ЗРП (біржові), розширення продажів через нього розвитку інтертрейдингу та/чи розгляд створення електронного майданчику;

— розвиток напрямків торгівлі як на реальному, так і на строковому ринку (деривативів) для використання можливостей зустрічної торгівлі з метою хеджування та підвищення прибутковості збутової діяльності.

2. Цінову війну з конкурентами:

— для реалізації активних дій (тактичних та стратегічних) у галузі ціноутворення на ринку ЗРП (річних контрактів, спот, строковому) в умовах змінної кон'юнктури, необхідно забезпечення гнучкості ціноутворення, шляхом впровадження заходів із забезпечення достатнього резерву ("маркетингового простору ціноутворення") для подолання бар'єрів ринку ЗРП, встановлених "Великою трійкою" (олігополістів — Vale, BHP, Rio Tinto) через зниження вартості ЗРП для підвищення конкурентоспро-

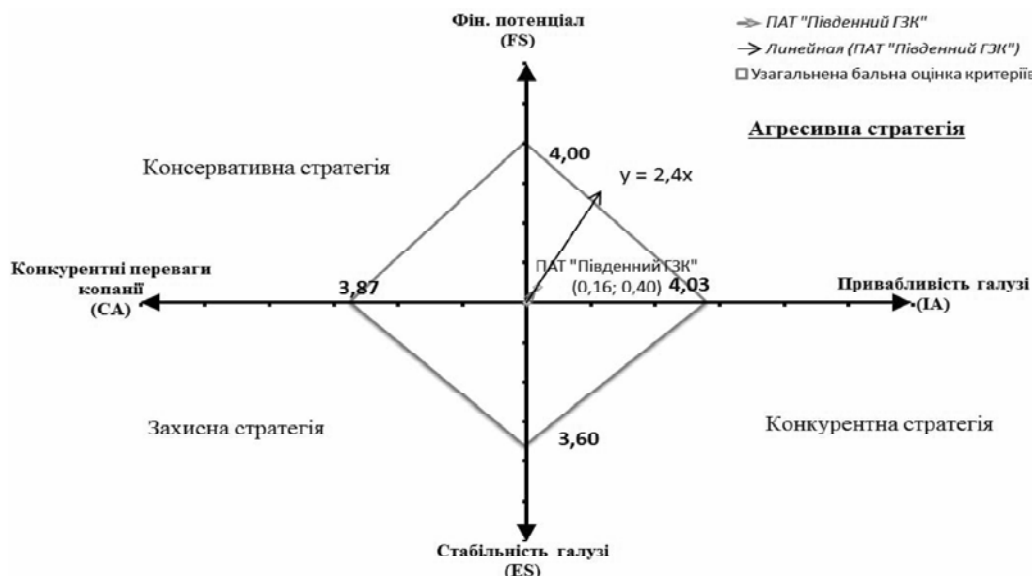


Рис. 2. Полігон матриці SPACE та побудова вектора рекомендованої стратегії за методом SPACE-аналізу для ГЗК (на прикладі ПАТ "ПівдГЗК")

можності ціни у споживача (більшість контрактів світового ринку на ЗРП є експортними, на умовах поставок CFR, CIF), що доцільно на основі скорочення найбільш витратних статей видатків та використання ефекту масштабу, зокрема одним з пріоритетних є скорочення витрат на фрахт, що на даний момент складають близько 50% у ціні ЗРП при поставках до китайських споживачів;

— гнучка система конкурентного ціноутворення та знижок з метою забезпечення стійкої конкурентної переваги в умовах змін кон'юнктури ринку ЗРП під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників та забезпечення лояльності покупців;

— активні / агресивні стратегії маркетингового ціноутворення на продукцію і послуги ПАТ "ПівдГЗК".

3. Освоєння нових секторів (сегментів ринку):

— вихід на нові сегменти ринку ЗРП (цінові, географічні та інші) та їх розвиток за рахунок забезпечення можливостей поставок на привабливі для ГЗК сегменти ринку, що мають економічний та індустріальний потенціал для споживання продукції підприємства, а також визначення і використання можливостей для забезпечення пропозиції на цих ринках ЗРП із привабливими для споживачів параметрами, зокрема за співвідношенням ціни і якості, шляхом сертифікації якості продукції, створення і розвитку інфраструктури для постачання і зберігання (складської філіальної мережі, площ для) ЗРП у портах країн споживачів

та придбання часток (акцій) у організаціях, що здатні забезпечити попит на продукцію ГЗК, для забезпечення обсягів реалізації, а також накопиченням оптимальних обсягів ЗРП для її збуту у періоді сприятливої кон'юнктури ринку.

4. Просування продуктів:

— концентрат (ЗРК) та агломерат залізорудні, акцентуючись на основному (ЗРК) продукті у портфелі ГЗК, від реалізації якого отримує у середньому 82,5% доходу;

— пошук ринків збуту, що мають попит на продукцію ГЗК та диференціація продукту на основі адаптації параметрів продукції до рівня, що відповідає запитам споживачів та конкуренції на основі оптимізації пропозиції існуючих продуктів у портфелі ГЗК чи досягнення нового рівня якості та вартості, сертифікація якості ЗРП за актуальними для привабливих сегментів ринків стандартами (регіональними міжнародними та/чи світовими) з метою забезпечення ефективного збуту;

— просування ЗРП підприємства, шляхом виходу ЗРК підприємства на біржовий ринок та забезпечення оптимально високої якості даної продукції для посилення переговорних цінних позицій і позбавлення від цінового диспаритету.

Наступним кроком визначимо стратегію ГЗК за SPACE-методом на основі стратегічного потенціалу компанії (SP). Отримавши координати точки, що визначає стратегічний потенціал ГЗК, на основі вектору побудованого при поєднанні двох точок

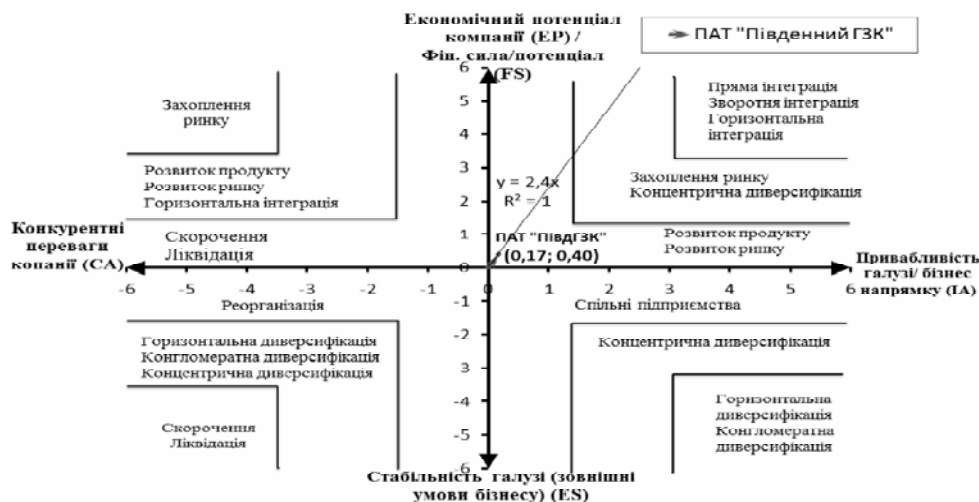


Рис. 3. Визначення стратегії ПАТ "ПівдГЗК" SPACE-методом. Стратегічний потенціал (SP) ГЗК

визначимо рекомендовані доцільні стратегії за методом побудови SPACE-матриці ГЗК (рис. 3).

За результатами побудови матриці SPACE (The SPACE Matrix) отримано рекомендації, щодо доцільної стратегії ПАТ "ПівдГЗК":

- розвиток продукту — прагнення збільшити обсяг реалізації через покращення або модифікацію своєї продукції;
- розвиток ринку — виведення своєї продукції на ринок в нових географічних регіонах.

ВИСНОВКИ ТА НАПРЯМИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Корпоративна стратегія ГЗК визначена на основі SPACE-аналізу, виходячи з розрахованого вектору стратегічного потенціалу підприємства, дозволила комплексно оцінити стратегічні позиції і потенціал ГЗК та визначити найбільш ефективний (потенційно) напрям довгострокової стратегії. Рекомендації, щодо доцільної стратегії ГЗК спрямованої на розвиток продукту та розвиток ринку отримують своє розширення на наступних логічно і структуро-послідовних етапах стратегічного аналізу та планування розвитку компанії та будуть уточнені з використанням відповідних даному завданню стратегічних методик.

Виходячи з вищевикладеного, можна констатувати, що комбіноване застосування маркетингових технологій у стратегічному плануванні дозволяє істотно підвищити якість розробки концепції та програми диверсифікації діяльності ГЗК. Новизна запропонованого і застосованого підходу полягає в тому, що використаний комбінований формат організації взаємодії групи експертів аналізованого ГЗК (менеджерів) та зовнішніх галузевих експертів для створення "мозкового центру" на основі принципу "крос-функціональної команди" з метою ефективної реалізації методу "колективної генерації ідей" та "мозкового штурму" для максимізації ефективності ідентифікації стратегічного стану бізнесу та забезпечення істотної доказової бази вибору найбільш доцільного (максимально ефективного) вектору стратегічного розвитку ГЗК у рамках корпоративної стратегії. Експертні оцінки групуються та зважуються. Таким чином, досягається узгодженість різних оцінок (внутрішніх та зовнішніх експертів), забезпечується обґрунтування концепції стратегічного розвитку бізнесу для залізничного підприємства.

У проведенні стратегічного аналізу брали участь експерти ГЗК та зовнішні галузеві фахівці, діяльність яких охоплює різні сфери діяльності на підприємстві. Це дозволило надати якісні зважені оцінки, які обґрунтували вибір конкретних стратегій.

Механізми і заходи (дії) за наступними рекомендаціями, отриманими на основі застосування методики SPACE до ПАТ "ПівдГЗК", необхідно спрямувати на: розширення у напрямі виробництва і продажів, цінову війну з конкурентами; освоєння нових секторів (привабливих сегментів ринку); просування продуктів і підвищення ділової репутації компанії як надійного бізнес-партнера (іміджу); адаптація параметрів ринкової пропозиції існуючих продуктів у продуктовому портфелі підприємства до запитів споживачів та рівня конкуренції та існуючих та потенційних (привабливих) ринках збуту, репозиціонування продуктів ГЗК на існуючих ринках.

За результатами побудови матриці SPACE (The SPACE Matrix) отримано рекомендації, щодо доцільної стратегії ПАТ "ПівдГЗК": розвиток продукту; розвиток ринку.

Напрямами подальших досліджень авторів є наступні:

- адаптація найбільш ефективних інструментів світової бізнес-практики стратегічного менеджменту до специфіки ринку ЗРП для удосконалення механізму стратегічного планування ГЗК, спрямованого на максимізацію прибутковості бізнесу (на горизонті стратегічного планування);
- розробка алгоритму стратегічного управління ГЗК та підсистеми стратегічного планування на основі комплексного використання моделей стратегічного менеджменту;

— використання бенчмаркінгового підходу для підвищення достовірності визначення потенційної економічної ефективності стратегічних рекомендацій за моделями стратегічного менеджменту;

— застосування найкращого досвіду світової бізнес-практики для визначення найбільш ефективних підходів (інструментарію) до вирішення стратегічних та тактичних (поточних) завдань бізнесу, підвищення конкурентоспроможності ПАТ "ПівдГЗК", прибутковості бізнесу у довгостроковій перспективі та оптимізації у середньо- і короткостроковій;

— практична реалізація розробленого підходу у формуванні оптимальної корпоративної стратегії ПАТ "ПівдГЗК" для забезпечення сталості економічного зростання компанії незалежно від фази економічного циклу.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб.: Питер, 1999. — 416 с.
2. Ackoff R. L. 1970. A Concept of Corporate Planning. John Wiley and Sons: N. Y.
3. Andrews K. R. 1971. The Concept of Corporate Strategy. Dow Jones-Irwin: Homewood, IL.
4. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. M. I. T. Press: Cambridge, 1962.
5. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер. — К.: Основи, 1997. — 390 с.
6. Брюс Д. Хендерсен. Продуктовый портфель // Бостонская консалтинговая группа BCG Review: Дайджест. — М.: Бостонская консалтинговая группа, 2008.
7. McKinsey & Company. (2008). Enduring Ideas: The GE-McKinsey nine-box matrix. The McKinsey Quarterly, September. [Online] Available: https://www.mckinseyquarterly.com/Enduring_ideas_The_GE-McKinsey_nine-box_matrix_2198 (July 10, 2010).
8. Hichens R.E., Robinson S.J.Q. and Wade D.P. The Directional Policy Matrix: Tool for strategic Planning. Long Range Planning, Vol. 11, June 1978.
9. Hofer, C.W., & Schendel, D. (1978). Strategy Formulation: Analytical Concepts. St. Paul, MN: West Publishing Company.
10. Rowe H., Mason R., and Dickel K., Strategic Management and Business Policy: A Methodological Approach. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Co. Inc., 1982 — pp.155.

References:

1. Ansoff, I. (1989), Strategicheskoe upravlenie [Strategic management], Ekonomika, Moscow, Russia.
 2. Ackoff, R. L. (1970), A Concept of Corporate Planning, John Wiley and Sons, N. Y., USA.
 3. Andrews, K. R. (1971), The Concept of Corporate Strategy, Dow Jones-Irwin, Homewood, IL, USA.
 4. Chandler, A. D. (1962), Strategy and Structure: A. Chapter in the History of Industrial Enterprises, MIT. Press, Cambridge, USA.
 5. Porter, M. (1997), Stratehiia konkurentzii [Strategy competition], Osnovy, Kyiv, Ukraine
 6. Hendersen, Brjus D. (2008), Produktovyi portfel' [The product portfolio], Moscow, Russia.
 7. McKinsey & Company (2008). Enduring Ideas: The GE-McKinsey nine-box matrix. The McKinsey Quarterly, September. [Online] Available: https://www.mckinseyquarterly.com/Enduring_ideas_The_GE-McKinsey_nine-box_matrix_2198 (July 10, 2010).
 8. Hichens, R.E., Robinson, S.J.Q. and Wade, D.P. (1978), "The Directional Policy Matrix: Tool for strategic Planning", Long Range Planning, vol. 11, pp. 8—15.
 9. Hofer, C.W. & Schendel, D. (1978), Strategy Formulation: Analytical Concepts, West Publishing Company, St. Paul, USA.
 10. Rowe, H. Mason, R. and Dickel, K. (1982), Strategic Management and Business Policy: A Methodological Approach, Addison-Wesley Publishing Co. Inc., N. Y., USA.
- Стаття надійшла до редакції 24.04.2014 р.

А. Ю. Присяжнюк,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ КЛАСТЕРНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

А. Prisuazhnuyk,
Ph.D. in Economics, associate professor of Management Department
Kyiv National University of Trade and Economics

ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT OF THE ECONOMY ON THE BASIS OF CLUSTER INTEGRATION: PROBLEMS AND PROSPECTS

У статті обгрунтовано теоретичні засади організаційного розвитку економічної системи шляхом кластерної інтеграції на засадах праксеологічно-інноваційного підходу. Автором визначено організаційний розвиток економічної системи в рамках кластерної інтеграції як процес реконфігурації її організаційного дизайну шляхом використання горизонтально-інтеграційних технологій просторового переформатування виробничих, економічних, інноваційних та соціальних складових за принципом ендемічності та системного синергізму з метою досягнення емерджентності та підвищення ефективності функціонування системи в цілому. Запропоновано практичні рекомендації щодо активізації кластерних ініціатив у процесі реконфігурації національної економічної системи.

The publication focuses on the need for institutional changes in the economic system of Ukraine by cluster integration on the principles of praxeology innovation approach. The author defines the organizational development of the economic system within the cluster integration as a process of reconfiguration of its organizational design through the use of horizontal integration technologies spatial reformatting of industrial, economic, innovation and social components according to the principle of endemicity and system synergy to achieve the emergence and increase of efficiency of functioning of the system as a whole. The researcher suggested practical recommendations for strengthening cluster initiatives in the process of reconfiguration of the national economic system.

Ключові слова: організаційний розвиток, організаційний дизайн, кластерна інтеграція, економічна система, кластерні ініціативи.

Key words: organizational development, organizational design, cluster integration, economic system, cluster initiatives.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасні прагнення усіх учасників економічної системи до розвитку й відповідно зміцнення конкурентних позицій обумовлюють вибір різновекторних інтеграційних процесів, які орієнтовані на модифікацію економічної системи, ефективне й довгострокове функціонування на ринках, повноцінну реалізацію та нарощування внутрішнього потенціалу. За своєю сутністю інтеграційні процеси втілюються в організаційних моделях міжфірмової взаємодії та кооперації.

Світова й вітчизняна практика організаційних змін в економічній системі засвідчує високу ефективність кластерно-мережної взаємодії, що призводить до одночасної синхронізації управлінських процесів на основі уніфікації інформаційних потоків, інноваційних процесів та ізоморфізму інтегрованої системи. Інтеграція на основі кластерної взає-

модії є базовим й одночасно багатогранним процесом в організаційному розвитку не тільки суб'єктів підприємництва, а й усієї економічної системи, тому потребує пильної уваги вітчизняної наукової думки.

Більшість економічно розвинених країн світу успішно використовують досвід кластерної міжфірмової взаємодії, проте реалії вітчизняного економічного простору у перманентному стані турбулентності, макро- та мікрофінансової неспроможності, а також галузевої структуризації економічної системи гальмують кластерну ініціативу суб'єктів підприємництва.

МЕТА І ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Виснавлені тези визначають мету дослідження — обгрунтування теоретичних засад організаційного розвит-

ку економічної системи в рамках кластерної інтеграції та розробка практичних рекомендацій щодо активізації кластерних ініціатив. Відповідно до поставленої мети об'єктивного вирішення потребують такі завдання:

- дослідити основні науково-теоретичні підходи до організаційного розвитку суб'єктів підприємництва та визначити їх економічні переваги в рамках кластерної взаємодії;
- запропонувати рекомендації щодо морфогенезу кластерів в забезпеченні організаційного розвитку економічної системи на засадах системного синергізму та розширених можливостей до її самовідтворення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Організаційний розвиток економічної системи як результат інтеграційного процесу суб'єктів підприємництва останнім часом створює підґрунтя для модернізації цілої низки наукових концепцій, які поступово відходять від епістем теорій інтерналізму та екстерналізму й посилюють значення інтеграційних тенденцій. Зазначені концепції відображені в наукових доробках таких дослідників як І. Алексєєва [1], М. Кизима [2], В. Соловйова [3], Л. Федулової [5]. Значний внесок в розвиток кластерної теорії, міжфірмової взаємодії, зокрема питань, що стосуються організаційного забезпечення зробили зарубіжні вчені: М. Портер [6], Є. Дахмен, Д. Сольє, І. Толенадо.

Основні результати дослідження. Зважаючи на площину проблемного поля, розвиток економічної системи на засадах організаційних змін є предметом активної наукової полеміки. Більшість представників вітчизняної наукової думки однастайні у висновках щодо необхідності організаційного розвитку економічної системи, що обумовлює реконфігурацію її складових та появу нових інтегрованих форм ведення бізнесу. При цьому, науковий інтерес до організаційних процесів має різновекторний характер і розглядає кластерну інтеграцію економіки через призму фрагментарності.

Так, на думку І. В. Алексєєва [1], створення інтегрованих виробничо-господарських структур є інструментом реалізації стратегії організаційних змін окремого суб'єкта підприємництва, при цьому, автор наголошує на локальній емерджентній взаємодії учасників об'єднання. Ми підтримуємо погляди дослідника в частині появи емерджентних властивостей новоствореної системи, адже такі властивості виникають в процесі зміни типу складності.

Втім, вищенаведений підхід автора має гомогенний характер, успадкований практикою створення вертикальних інтеграційних структур — територіально-промислових комплексів та науково-виробничих об'єднань. Такі форми організаційного розвитку суб'єктів підприємництва й реконфігурації економічної системи в цілому втрачають актуальність на користь горизонтально-інтегрованих кластерних систем. Для них характерна мережева організаційна міжфірмова взаємодія з високим ступенем адаптації, без асиміляції виробничо-технологічного потенціалу.

Дещо інші погляди на організаційний розвиток економічної системи має М. О. Кизим [2]. Автор виходить за межі вузького розуміння організаційних змін на мікроскопічному рівні й оперує поняттям "економіко-виробничі" системи, концепція створення яких передбачає як вертикальну інтеграцію так і горизонтальну. Підхід автора акцентує увагу на процесах організаційних трансформацій складових економічної системи на засадах збалансованих пропорцій інтеграції капіталу та адаптивності управління.

На наш погляд, вищенаведені положення автора щодо інтеграції капіталів в процесі циклічності функціонування дещо звужують природу організаційного розвитку економічної системи, зокрема в площині часткового абстрагування від процесу її інституційної реконфігурації.

Зважаючи на предмет дослідження, наші погляди є опозиційними до вищенаведеного, адже організаційний розви-

ток економічної системи в рамках кластерної інтеграції її підприємницьких складових є об'єктивною, еволюційною та інституційною потребою, що зумовлює таку послідовність: інтеграція — організація — зміна — розвиток — становлення — вдосконалення — самоорганізація. Звідси, процес кластеризації багатоаспектний й потребує розробки ґрунтовних підходів і якісної науково-теоретичної трансформації концепції в управлінні змінами, які слугуватимуть каталізатором кластерних ініціатив в процесі організаційного розвитку економічної системи в цілому.

На думку А. А. Пилипенка, основою концепції інтеграційного розвитку є "пульсарне" її пояснення, що передбачає наявність, з одного боку, диференційованих циклів, а з іншого — інтеграційних процесів переходу у нову якість системи [7]. Твердження автора щодо наявності циклів інтеграційного розвитку складної системи мають вагоме концептуальне значення в рамках кластеризації, оскільки саме в поетапних організаційних змінах й відбувається розвиток кластерної формації.

Одночасно пропонуємо розмежовувати фрейми понять "організаційний" та "інтеграційний" розвиток. Логіка проведеного дослідження дозволяє стверджувати, що їх змістова архітектура має спільну природу, адже обидва процеси передбачають інноваційні зміни, але механізми організаційного розвитку ґрунтуються не тільки на моделях вертикальної чи горизонтальної інтеграції, а й на виробничих, інформаційних техніко-технологічних трансформаціях. Таким чином, інтеграційний розвиток варто розглядати похідним від організаційного.

Організаційно-інституціональний розвиток економічної системи на основі створення високотехнологічних кластерів вивчає Л. І. Федулова. Дослідниця зосереджує увагу на інноваційних кластерах, які на її погляд, є майданчиком формування нових типових рішень просторового розвитку та з'єднувальною ланкою між фундаментальною та прикладною наукою [5].

Ми погоджуємось із вищенаведеними тезами дослідниці, адже сучасні форми кластерної інтеграції виконують каталізуючу функцію продукування та комерціалізації інноваційного продукту, а організаційна реконфігурація економічної системи на складні міжорганізаційні, міжгалузеві й транснаціональні кластери є інфраструктурним ключем в забезпеченні переходу від високотехнологічних імітацій до стратегії інноваційного донорства.

Як бачимо, наукові погляди на організаційний розвиток економічної системи досить різнополярні — від обґрунтування економіко-виробничих систем до інноваційних кластерних об'єднань, але всі вони фокусуються в єдиній площині інтеграції. Зважаючи на певну розпорошеність наукових поглядів на сутність організаційного розвитку економічної системи, спробуємо більш чітко окреслити фрейми даного поняття-образу з позицій кластерної інтеграції.

Отже, організаційний розвиток економічної системи в рамках кластерної інтеграції пропонуємо трактувати як процес реконфігурації організаційного дизайну економічної системи шляхом використання горизонтально-інтеграційних технологій просторового переформатування її виробничих, економічних, інноваційних та соціальних складових за принципом ендемічності та системного синергізму з метою досягнення емерджентності та підвищення ефективності функціонування системи в цілому.

У сучасній практиці реалізації кластерних ініціатив в Україні чітко прослідковується модальний підхід. Свідченням цього є фрагментарність та безсистемність в підтримці кластерних трансформацій на макрорівні, при цьому варто зауважити, що ключовим фактором успішних організаційних реформ в рамках кластерної інтеграції є відпрацювання ефективного механізму державно-приватного партнерства.

Очевидно, що для України прикладом організаційного розвитку економічної системи на засадах кластерної інтеграції можуть бути країни об'єднані за принципом ендемічності — це країни ЄС, США та Канада, країни Східно-Азіатського партнерства. Взагалі, з-поміж країн-членів ЄС слід відзначити успіхи Польщі на шляху організаційного розвитку та кластерної трансформації економіки. Значною мірою успіх був досягнутий завдяки діяльності малих і середніх підприємств і початку в країні процесу кластеризації економіки.

Зазначимо, що малі та середні підприємства є генераторами інноваційної активності, тому в основі кластерних ініціатив польської економічної системи покладено праксеологічно-інноваційний підхід.

Сьогодні в Польщі налічується більш 2,5 млн підприємств, 99,8% з яких — це МСП, що є стрижнем польської економіки. Вони надають роботу більш ніж 7 млн людей (понад 2/3 усіх робочих місць). МСП забезпечують приблизно 50% польського ВВП, 50% — експорту, а також 60% імпорту країни. До 2009 р. відбулась організаційна реконфігурація польської економічної системи й було реалізовано більш ніж 50 кластерних ініціатив. Більшість з них визнаються як сформовані інноваційні промислові кластери. З діяльності як підприємств, так і різного рівня органів влади відчувуються чіткі фрейми того, що процеси кластеризації відбуваються практично в усіх регіонах Польщі [4].

На наш погляд, для запровадження мультигалузевої та полісферної кластерної інтеграції в розрізі організаційних змін економічної системи на засадах праксеологічно-інноваційного підходу варто зосередити зусилля на вирішенні таких ключових завдань:

1. Створення потужної науково-технологічної інфраструктури як платформи для реалізації інноваційних проектів в діяльності кластерів. Відновлення інноваційної інфраструктури, можливе за умови посиленого фінансування фундаментальної науки та зміни державних пріоритетів в галузевому розподілі кластерних ініціатив, а також перманентної співпраці бізнесу — місцевих виконавчих органів — університетів.

2. Ініціалізація сприятливих державних програм для залучення малого й середнього бізнесу в структуру кластеру. Такі програми мають функціонувати за певними мотиваційними механізмами — надання фінансових преференцій в оподаткуванні, державному та міжнародному кредитуванні.

3. Формування нових освітніх програм з підготовки менеджерів нової формації, орієнтованої на концепції інтегрованого управління в кластерах. Специфіка таких освітніх програм полягає в забезпеченні гнучкості та адаптивності менеджерських компетенцій в складній організаційній формі кластера.

4. Створення державної інформаційної платформи для підтримки ефективних комунікацій між усіма учасниками кластерного утворення. Створення такої інформаційної платформи можливе за вже апробованим у зарубіжних кластерних ініціативах сценарієм — за допомогою механізмів електронного урядування, суть якого полягає в застосуванні вибіркового підходу, тобто представники бізнесу, науководослідні установи, вищі навчальні заклади у встановлені терміни надсилають свої проекти в електронному вигляді урядовим організаціям, що відповідають за формування і реалізацію кластерної політики.

У результаті експертної оцінки здійснюється селекція найбільш перспективних проектів та учасників майбутніх кластерів у пріоритетних для держави напрямках. Такі кластери отримують ресурсну та організаційну підтримку держави, а в кластерах стратегічного спрямування трапляються випадки безпосередньої участі держави в структурі кластера.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Резюмуючи вищепроведене дослідження, ключовим вектором подальшого розвитку національної економічної системи вбачаємо не в структурних, а в організаційних змінах, які ґрунтуються на моделі кластерної інтеграції. В свою чергу, кластерні ініціативи в Україні мають відбивати основні макроскопічні принципи та пріоритети економічної політики й ґрунтуватись на праксеологічно-інноваційному підході. В цій площині варто визнати усвідомлену потребу в реконфігурації організаційних складових економічної системи для забезпечення її розвитку в динаміці.

Література:

1. Алексеев І. В. Стратегії та регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: автореф. дис. на здобуття ступеня д-ра економ. наук: спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економікою" / І. В. Алексеев. — К., 2002. — 40 с.
2. Кизим М. О. Управління створенням і розвитком видатної корпорації: монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, І. В. Ялдин. — Харків: ВД "Інжек", 2007. — 208 с.
3. Соловйов В. П. Інноваційна діяльність як системний процес у конкурентній економіці: автореф. дис. на здобуття ступеня д-ра економ. наук: спец. 08.02.02 "Економіка та управління науково-технічним прогресом" / В. П. Соловйов. — Харків, 2006. — 40 с.
4. Соколенко С. І. Сучасний економічний розвиток регіону на основі інноваційних промислових кластерів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2009/02/rozvytok-terytorialnoj-gromady-na-osnovi-klasternoj-modeli-vyrobnytva/>
5. Федуллова Л. І. Формування технологічних кластерів як точок зростання економіки України: монографія / Л. І. Федуллова, Г. Л. Норд, Н. О. Руденко. — Миколаїв: Іліон, 2012. — 295 с.
6. Портер М. Конкуренція / М. Портер. — М.: Видавничий дім "Вільямс", 2005. — 608 с.
7. Пилипенко А. А. Реконфігурація ланцюгів постачання в циклі інтеграційного розвитку підприємства / А. Пилипенко // Науково-технічний збірник. Комунальне господарство міст. — 2007. — № 73. — С. 289—296.

References:

1. Alekseev, I. V. (2002), "Strategy and regulation of innovative development of production and economic structures", Ph.D. Thesis, Organization of management, planning and regulation of economy, Institute of economic forecasting of NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
2. Kizim, N. A. (2007), Upravlinnia stvorenniam i rozvytkom vydatnoi korporatsii [Managing the creation and development of the Corporation outstanding], Inzhak, Kharkiv, Ukraine.
3. Solov'ev, V. P. (2006), "Innovation as a systemic process in a competitive economy", Economics and management of scientific-technical progress, National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv, Ukraine.
4. Sokolenko, S. I. (2013), "Modern economic development of the region through innovative industrial clusters", available at: <http://ucluster.org/sokolenko/2009/02/rozvytok-terytorialnoj-gromady-na-osnovi-klasternoj-modeli-vyrobnytva/> (Accessed 2 May 2015).
5. Fedulova, L. I. (2012), Formuvannia tekhnolohichnykh klasteriv iak tochok zrostantia ekonomiky Ukrainy [Formation of technological clusters as points of growth of economy of Ukraine], Iliion, Mykolaiv, Ukraine.
6. Porter, M. (2005), Konkurentsia, [Competition], Viliams, Moskva, Rossiia.
7. Pilipenko, A. A. (2007), "Reconfiguration of supply chains in the loop integration development enterprise", Naukovo-tekhichnyi zbirnyk. Komunal'ne hospodarstvo mist, vol. 73, pp. 289—296.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2014 р.

О. Ю. Могилевская,
к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента,
Киевский Международный Университет

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

O. Mohylevska,
Ph.D in Economics, Associate Professor of Economy and Management Department, Kyiv International University

INNOVATIVE CASE OF THE MARKETING MANAGEMENT BY AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

В статье рассматриваются стратегические аспекты ведения современного бизнеса. Определены ключевые ресурсы, необходимые для создания потребительской ценности. Обоснована необходимость разработки инновационной модели маркетингового управления промышленным предприятием как одно из условий получения конкурентных преимуществ.

The article deals with the strategic aspects of conduct of modern business. Key resources necessary for creation of consumer value are certain. The necessity of development of innovative case of the marketing management by an industrial enterprise is reasonable, as one of terms of receipt of competitive edges.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновации, маркетинговое управление, капитализация бизнеса, стратегическое развитие.

Key words: competitiveness, innovations, marketing management, capitalization of business, strategic development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В настоящее время большинство отраслей народного хозяйства нуждаются в коренной модернизации и техническом перевооружении, в обеспечении высокотехнологичным, конкурентоспособным оборудованием. Особенно актуальной эта проблема становится для промышленных предприятий. Общий спад производства, значительная доля морально устаревшей продукции, низкий уровень сервиса и сбытовой сети, высокая металло- и энергоемкость, замедленная реакция на запросы потребителей привели к потере ряда отечественных рынков, а также к усилению конкуренции со стороны западных производителей промышленного оборудования. На промышленных предприятиях отсутствуют типовые стандарты, описывающие ключевые показатели конкурентоспособности, наблюдается низкая инновационная активность.

Оценка конкурентоспособности необходима как самому предприятию, так и региональным органам управления для разработки маркетинговой стратегии, целевых программ поддержки конкурентоспособных пред-

приятий; выявления возможностей выхода на новые рынки и перспектив организации инновационного производства; привлечения деловых партнеров и инвесторов с целью создания промышленной кооперации; оценки инвестиционного климата, создания банка данных о конкурентоспособных предприятиях; распространения передового опыта; формирования позитивного имиджа.

Повышение эффективности отечественной экономики, призванной обеспечивать необходимые условия для всестороннего развития общества, трудно представить без развития маркетинговой системы управления, направленной на капитализацию бизнеса. Необходимость увеличения объемов производства и продаж стимулирует промышленные предприятия к поиску новых методов повышения конкурентоспособности и уровня рентабельности. В этих условиях формирование конкурентных преимуществ предприятия может зависеть не только от решения производственных задач, но и от реализации рыночных возможностей, что требует разработки маркетинговой системы управления промышленным предприятием.

ем в стратегии инновационного развития. Поэтому данная проблема обладает высокой степенью актуальности и представляет собой интерес для научного исследования.

АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Анализ научных публикаций и практических исследований показал, что существуют различные точки зрения относительно самой категории конкурентоспособности предприятия. В современных условиях весьма важно проанализировать причины недостаточной конкурентоспособности конкретных предприятий и отраслей, выявить факторы, воздействующие на конкурентоспособность в зависимости от рыночной ситуации, разработать систему показателей оценки конкурентоспособности промышленного предприятия, определить механизмы формирования инновационного портфеля промышленных предприятий на основе маркетингового подхода.

Теоретико-методологические аспекты конкурентоспособности, системы ее повышения и обеспечения нашли отражение в фундаментальных трудах ученых-экономистов: Г.Л. Азоева, И. Ансоффа, П. Дойля, М.Г. Долинской, Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена, К.Р. Макконелла, А.Дж. Стрикленда, М. Портера, А.А. Томпсона, Й. Шумпетера и др.

Роль маркетинга как координирующей функции в управлении инновационной политикой промышленных предприятий была представлена в работах исследователей: Е.П. Голубкова, Т.П. Данько, П. Диксона, П. Дойля, Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена, М. Портера, Р.А. Фатхутдинова и др.

Вместе с тем теоретическая база исследований в области методологии развития конкурентоспособности, так и практические рекомендации по реализации инновационной стратегии в системе обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий являются недостаточно разработанными в части использования конкретных методов и инструментов маркетинг-менеджмента.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Современные проблемы управления промышленным предприятием, на наш взгляд, вызваны отсутствием комплексных исследований, позволяющих оценить качество управления конкурентоспособностью предприятий и их продукцией. Большинство исследований и практических рекомендаций связано с оценкой влияния на качество продукции и конкурентоспособность предприятий технико-технологических факторов. Недостаточно, по нашему мнению, исследовано влияние маркетинговых факторов на конкурентоспособность предприятий и их продукцию, не в полной мере разрабатывались и использовались системы управления конкурентоспособностью предприятия.

В условиях рыночной экономики инновационная политика промышленных предприятий является определяющим инструментом в конкурентной борьбе, обеспечивающим условия для реализации запросов потребителей. Система управления конкурентоспособностью требует проведения разнообразных преобразований, как правило, новых для организации и потому носящих инновационный характер.

Маркетинговая стратегия ориентирует предприятие на выбор рынка и поведения в нем. Инновационная стратегия содержит указание по применению инноваций, с помощью которых предприятие планирует усилить свои конкурентные преимущества и реализовать одну из стратегий развития. В этой ситуации для успешного достижения поставленных инновационных целей необходим спо-

соб управления изменениями инновационного характера, происходящими на рынке. Другими словами, для ведения эффективного бизнеса необходима инновационная модель маркетингового управления предприятием.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Возрастающий интерес к инновациям как ключевому фактору успеха в повышении конкурентоспособности продукции промышленного предприятия создает предпосылки для формирования эффективной системы маркетингового управления. Инновационная деятельность для промышленного предприятия становится приоритетной и стратегически важной, поэтому ее следует рассматривать как непрерывный процесс, требующий постоянного мониторинга рынка инноваций.

В процессе перехода к рынку, предприятия оказались на грани выживания. Полный доступ к внешней среде принес не только новые возможности, но и новые проблемы для эффективного функционирования предприятия на рынке. К внедрению маркетинга на предприятии топ-менеджмент приходит обычно вследствие бедственного положения со сбытом собственной продукции. Это характерно для большинства отечественных промышленных предприятий. Также имеет место непонимание сущности маркетинга. Зачастую, вновь созданный отдел маркетинга превращается во второй отдел сбыта; оплата труда менеджеров привязывается исключительно к объемам продаж, что не дает специалистам маркетингового отдела должной мотивации для постоянного и всестороннего анализа рынка.

Действия руководства вполне понятны — необходимо реализовать продукцию и получить максимальную прибыль при минимальных издержках, а не затрачивать время, средства и усилия специалистов на проведение исследований, которые зачастую не приносят быстрой и стопроцентной отдачи. Таким образом, создавая отдел маркетинга, предприятие надеется получить дополнительных потребителей и обеспечить сбыт своей продукции.

Тем не менее, ориентируясь исключительно на сбыт, предприятие не может полностью контролировать ситуацию на рынке. К сожалению, руководство предприятия не осознает опасности превратиться в аутсайдера отрасли, экономя на маркетинговых инвестициях. Это заблуждение приводит к тому, что предприятие замирает на определенном этапе развития. Руководство начинает понимать сложившуюся ситуацию только после явного снижения объемов продаж. В данной ситуации, как правило, предпринимаются попытки наладить сбыт поиском новых рынков для своей продукции, тогда как ее жизненный цикл, например, вследствие развития технологии, у конкурентов уже находится на стадии спада. В этой связи, четко прослеживается необходимость постоянного мониторинга рынка инноваций отрасли и комплексного исследования своего конкурентного положения в ней.

Необходимо отметить, что классический маркетинг не настаивает на углубленном исследовании конкурентов, предлагается их простое ранжирование по широте ассортимента, внешним преимуществам, характеристикам качества, цене и системам продвижения продукции. Также имеют значение мнения потребителей относительно продукции конкурентов, что влияет на ранг конкурента. Для отечественных промышленных предприятий подобное поверхностное исследование неприемлемо. Дело в том, что ситуация на большинстве украинских рынков чрезвычайно нестабильна. Это связано с множеством внешних и внутренних факторов. На наш взгляд, необходимо выделить проблему, которая стоит перед менеджерами — как предугадать изменения ситуации в отрасли через год,

через несколько лет. В постоянно меняющейся рыночной среде современному промышленному предприятию необходим инновационный вектор развития.

К проблемам инновационного развития предприятий промышленного комплекса следует отнести следующие:

- разработки не превращаются в продукты по причине неэффективного бизнес-планирования;
- предлагаются решения, основными достоинствами которых являются дешевизна, а не новое качество, непонимание выгоды ценовой конкуренции: новая технология это не экономия денежных средств, а, прежде всего, новое качество;
- отсутствие информационного канала знаний о глобальном мире и его инновациях: часто разработчик все-речь доказывает, что его идея уникальна, не имеет мировых аналогов, а аналоги уже продаются на рынке и привезены из Китая;
- недостаточное количество каналов проникновения опыта коммерциализации инноваций, в Украине работают лишь несколько лабораторий крупных технологических концернов;
- собственный технологический экспорт представлен зачастую технологическими услугами. Основная доля высоких технологий в промышленном бизнесе — не разработчики, а посредники — продавцы готовых технологий;
- в промышленном бизнесе разработчики инноваций нередко ограничиваются ролью инженеров, а нужны менеджеры в области финансов и маркетинга, умеющие обосновывать и принимать эффективные бизнес-решения;
- отсутствуют технологические предприниматели, ориентированные не на гарантированный низкий результат, а на рисковый, но эффективный бизнес с высокобюджетным маркетингом;
- кроме смелости, знаний, умений технологическому предпринимателю нужен стартовый капитал, который отсутствует, так как нет достаточного количества ни венчурных фондов, ни "ангелов", т.е. состоявшихся предпринимателей, обладающих средствами для рискованных вложений;
- используется консервативная европейская модель венчурного финансирования, основанная на расчете будущих денежных потоков, а не американская модель, позволяющая принимать решение о финансировании, исходя из объемов рынка, который может захватить новая технология.

Маркетинг-менеджмент промышленного предприятия в стратегии инновационного развития должен быть ориентирован на будущих клиентов, но с оценкой интересов и мнений сегодняшних клиентов. При этом сочетание операционного и инновационного менеджмента все еще представляет определенные сложности для менеджеров, т.к. глубинные инновационные преобразования затруднены в условиях стабильных процессов, при неизменных критериях эффективности и результативности в рамках стандартизованных систем управления. Подобные ограничения в значительной степени тормозят развитие инновационного мышления персонала, внедрение революционных идей, способных изменить не только продукт или потребителя, но и характер потребления.

Исследования, проведенные на основе изучения опыта по применению методов вовлечения персонала в инновационную деятельность таких, как группы качества, инициативные творческие группы и проектные группы, показали, что характерным отличием успешного инновационного подхода является изменение ориентации усилий менеджмента с сегодняшнего потребителя на будущего

потребителя. Ориентация на будущих потребителей позволит направлять усилия менеджеров на поиск высокоэффективных инноваций, следствием которых должно стать расширение круга потребителей и создание почвы для доминирования на рынках.

Инновационный менеджмент, построенный на принципах ориентации на будущих потребителей, должен предлагать будущим потребителям нечто принципиально новое, чем просто имеющийся в компании перечень продуктов и услуг. Данный подход может быть положен в основу формирования инновационного менеджмента, не конфликтующего с операционным и стратегическим менеджментом компании, а дополняющего их принципиальным образом. Применение принципа ориентации на будущих потребителей позволяет определить и остальные принципы инновационного менеджмента, которые создадут условия формирования новых отношений с инициативными работниками компании, с партнерами по бизнесу, позволят привлечь инвесторов. Сравнение принципов инновационного менеджмента с принципами операционного менеджмента приведено в таблице 1.

Применение предложенных принципов инновационного менеджмента позволит создать систему управления, ориентированную на будущих потребителей. В свою очередь это приведет к капитализации бизнеса, так как вовлечение будущих потребителей обеспечивает рост доходов компании, ее инновационного потенциала, применение научных методов управления, оптимизацию системы распределения ресурсов, рост мотивации персонала, формирование креативного мышления.

Промышленное предприятие не может применять только инновационные подходы к своей деятельности. Для устойчивого существования оно должно обслуживать существующих потребителей, используя для этого подходы операционного менеджмента. Соответственно, необходимо обеспечение баланса между инновационным и операционным менеджментом. Приоритетное развитие операционного менеджмента приводит к остановке или замедлению инновационных проектов в компании. Но существует и обратное воздействие, когда чрезмерное увлечение инновациями приводит к неудовлетворенности существующих потребителей, что может закончиться для компании понижением степени лояльности или потерей потребителей.

Обеспечить необходимый баланс операционных и инновационных процессов в компании может стратегический маркетинг-менеджмент, который позволяет вырабатывать стратегии и соответствующие им цели и задачи, как для обеспечения роста удовлетворенности настоящих потребителей, так и для привлечения будущих потребителей. Для этого, на наш взгляд, целесообразно разделить стратегию развития компании на две части. Первая часть — это стратегия улучшений, направленная на повышение удовлетворенности существующих потребителей. Рост удовлетворенности потребителей позволяет привлекать будущих потребителей за счет повышения лояльности существующих потребителей, способствующей формированию их желания рекомендовать продукцию и услуги компании другим клиентам. Вторая часть стратегии — это стратегия инноваций, направленная на формирование портфеля инновационных проектов и на определение способов их реализации, приводящих в конечном итоге к привлечению будущих потребителей путем предложения им принципиально новых продуктов и услуг.

Сбалансированные между собой стратегия улучшений и стратегия инноваций позволят оптимально распределить ресурсы компании для сохранения лояльности су-

Таблица 1. Сравнение принципов инновационного менеджмента с принципами операционного менеджмента

Рассматриваемые принципы инновационного менеджмента, ориентированного на будущих потребителей	Существующие принципы операционного менеджмента, основанного на подходах менеджмента качества
Ориентация на будущих потребителей	Ориентация на потребителей
Лидерство в инновациях	Роль руководства
Партнерские взаимоотношения с работниками	Вовлечение работников
Подход как к проекту	Подход как к процессу
Системный подход к менеджменту	Системный подход к менеджменту
Непрерывные инновации	Постоянное улучшение
Поиск нереализованных возможностей	Принятие решений на основе фактов
Стратегическое партнерство	Взаимовыгодные отношения с поставщиками

существующих потребителей и привлечения будущих потребителей. Кроме того, стратегии должны быть связаны между собой, они должны предусматривать обслуживание будущих потребителей средствами развивающегося операционного менеджмента после их вовлечения в круг потребителей. Таким образом, стратегия инноваций должна предусматривать и организационные изменения, касающиеся развития операционного менеджмента. Тогда вовлеченные будущие потребители надолго останутся лояльными клиентами инновационной компании.

В условиях жесткой конкуренции промышленных предприятий для увеличения объема продаж уже не достаточно только эффективной организации сбыта и рекламы. Стройная и всеобъемлющая стратегия маркетинга охватывает и координирует всю деятельность предприятия — от разработки продукции до сбыта и послепродажного обслуживания. Необходимо, чтобы все компоненты структуры предприятия взаимодействовали как между собой, должна координироваться деятельность звеньев, реализующих функции маркетинга. Важной является эффективность обмена информацией и усилия совместно работающей команды единомышленников.

Наши исследования подтвердили, что инновации бизнес-моделей будут иметь большее значение для успеха предприятия, чем инновации в продуктах или услугах, при этом можно выделить две проблемы. Первая — отсутствие определенности. Практически не существует полноценных исследований, которые проводились бы в процессе развития бизнес-модели. Вторая — немногие компании досконально знают свою существующую бизнес-модель — ее суть, взаимосвязи, слабые и сильные стороны.

Инновационная модель управления предприятием, ориентированная на клиентов, связана с процессом управления кардинальными изменениями в продуктах труда и средствах производства, управлением персоналом, маркетингом и другой новаторской деятельностью. При этом, выбирая цели инновационной модели для каждого предприятия, нужно учитывать два аспекта: кто является клиентами фирмы и какие потребности она может удовлетворить. После постановки общей цели осуществляется второй этап стратегического планирования — конкретизация целей.

Как вид деятельности и процесс принятия управленческих решений инновационная модель управления предприятием состоит из отдельных направлений управленческой деятельности, часто называемых функциями маркетинг-менеджмента, каждая из которых распадается на отдельные этапы, выполняемые в определенной последовательности. Состав функций и задач управления может быть регламентирован в зависимости от уровня инновационной системы (предприятие, отдельный инновационный проект или частная разработка) и условий ее

функционирования. Выполнение каждой из задач управления или осуществление отдельной функции маркетинг-менеджмента неизменно связано с принятием определенных управленческих решений.

При этом составной частью общей стратегии инновационной модели управления должна быть его инновационная стратегия, определяющая направленность и содержание инноваций, адекватных потребностям и изменениям внешней среды, а в конечном счете интересам потребителя. Инновационная модель управления должна решать задачу оценки и использования прогрессивного опыта и передовых достижений конкурентов (бенчмаркинг инноваций). В тоже время инновации предприятия не должны являться разовым интеллектуальным всплеском, для поддержания конкурентных преимуществ, да и просто выживания предприятию необходимо обеспечить непрерывный поток инноваций.

Для создания инновационных продуктов следует использовать методы управления проектами, для инновационных технологий — управление программами проектов, а для создания инновационного бизнеса с целью получения конкурентных преимуществ необходимо полноценное использование методологии управления портфелями инновационных проектов.

Развитие инноваций в период экономического кризиса имеет свои особенности. Кризис уменьшает шансы на выживание для зарождающихся инновационных предприятий: усиливается роль государства по поддержке определенных отраслей и госкорпораций; уменьшается востребованность новой продукции конечным потребителем; ускоряется развитие правовой среды, особенно процессы инвестирования и налогообложение венчуров; уменьшается количество предприятий, перешедших на путь инновационного развития.

Прежде чем начать любые преобразования, необходимо осознать масштаб перемен, возможные риски и открывающиеся возможности. Одна из интересных современных тенденций по решению этих вопросов — применение инструментов бенчмаркинга. Бенчмаркинг — это изучение конкурента, обладающего высоким инновационным потенциалом, для использования его опыта при формировании собственной инновационной стратегии.

Формирование конкурентного промышленного рынка может стать следствием успешного применения результатов бенчмаркинга, т.е. адаптации передового международного опыта к отечественным условиям. Бенчмаркинг является продуктом крупного бизнеса, что делает его важным инструментом удовлетворения потребностей промышленными предприятиями во всем мире, в том числе за счет использования промышленного шпионажа и конкурентного анализа.

Бенчмаркинг как новая и масштабная инициатива по управлению, должна быть начата непосредственно топ-

менеджментом промышленного предприятия. Однако ряд руководителей имеет ложное представление о бенчмаркинге, тем не менее, приходит и понимание того, что бенчмаркинг позволяет осуществить радикальные перемены, основанные на сравнении лучших бизнес-практик. Формирование нового мышления у руководителей промышленных предприятий имеет решающее значение, так как они должны выделять денежные средства на маркетинговые исследования и мотивировать сотрудников на изучение передового опыта, знание которого столь необходимо для инновационного развития наукоемкого производства.

На наш взгляд, успех маркетингового управления непосредственно зависит от двух ключевых компетенций высшего менеджмента: способности прогнозировать будущее лучше конкурентов и умения понять, где следует сконцентрировать ресурсы компании. Ранжирование стратегических альтернатив по критерию стоимости бизнеса позволяет выявить наиболее перспективный вариант инновационного развития компании и разработать детальный план его воплощения в жизнь.

Факторы стоимости и виды деятельности, которые создают потребительскую стоимость, все в большей степени становятся нематериальными. Подобная тенденция вынуждает компании отходить от простого раскрытия исторически сложившихся финансовых результатов и давать все больше информации об основных факторах стоимости — стоимости привлечения клиентов, их текучести, себестоимости обслуживания и экономической прибыли на одного клиента. Для того, чтобы получить возможность управлять новым видом деятельности и процессами создания стоимости, составлять отчеты и прогнозы, интегрировать их с существующими структурами, необходимо вывести управленческую и финансовую отчетность предприятия на новый уровень.

В балансовых отчетах компаний не находят свое отражение следующие факторы рыночной стоимости:

- интеллектуальная стоимость и стоимость патентов;
- навыки и знания персонала;
- организационный капитал (трансформация персонального ноу-хау в корпоративные бизнес-процессы и структуру активов);
- стоимость бренда (для потребителей и работодателя);
- отношения с клиентами.

Анализ деятельности ряда промышленных предприятий показал, что за последних 25 лет инвестиции предприятий промышленных отраслей в исследования и разработки обеспечили прибыль после налогообложения лишь на уровне 7%, потому что используемые ими общепринятые финансовые инструменты позволяют учесть лишь 10—20% ресурсов, за какие они несут ответственность.

На наш взгляд, среди новых факторов стоимости необходимо выделить новизну продуктов, процессов и отношения с клиентами. Рынок начинает осознавать, какую огромную ценность скрывают в себе клиентские базы. Согласно теории управления отношения с клиентами необходимо измерять его общую ценность для компании, принимая во внимание долгосрочную перспективу развития бизнеса по лучшему из возможных сценариев. Развитие отношений на долгосрочной основе увеличивает потенциальную отдачу от клиента. Ключевой является не только нынешняя прибыль клиента, но и потенциальные возможности.

Традиционные инструменты учета и управления не успевают за корпоративными изменениями. В большин-

стве компаний виды деятельности, которые создают максимальную стоимость заинтересованных сторон, не находят систематического отражения в отчетности. Таким образом, может оказаться, что компании не достаточно инвестируют в развитие факторов, которые реально обеспечивают создание стоимости. Вот почему в последние годы получила широкое распространение концепция экономической добавленной стоимости (EVA), впервые предложенная консалтинговой фирмой "Stern Stewart". Концепция "EVA" учитывает расходы на исследование, рекламу, бренды и отношения с клиентами в экономическом аспекте как инвестиции. Корпоративная прибыль теперь должна превышать общие расходы на привлечение капитала, включая инвестиции в нематериальные активы.

"EVA" — это шаг вперед в измерении эффективности работы предприятия. Однако, по нашему мнению, сложно определить полную стоимость сегодняшних компаний. Даже когда инвестиции в инновации капитализируются, это делается на основе расходов. Оценка стоимости, созданной в результате таких инвестиций или вследствие создания целевой стоимости (например, проекта развития), при использовании такого подхода невозможна. В целом анализ цепочки стоимости можно рассматривать как дополнительный источник информации для принятия решений. Особенно это относится к методу учета расходов по видам деятельности, которая не означает замену отечественной бухгалтерской системы, стремящейся соответствовать международным стандартам финансовой отчетности.

Роль маркетингового управления — в интеграции управления эффективностью с основной деятельностью компании. Связанная с нематериальными активами стоимость создается через бизнес-процессы, которые или создают нематериальные активы (например, разработка продуктов, развитие бизнеса), или эксплуатируют их (например, отношения с клиентами).

За последние годы появилось много новых концепций измерения нефинансовых факторов стоимости и нематериальных активов:

- системы сбалансированных показателей. Обеспечивают структуру для генерирования отчетности об общей эффективности работы и реализации стратегий;
- концепция реальных опционов. Обеспечивает схему оценки будущих реальных бизнес-возможностей. Она предлагает также инструменты поддержки принятия решений для управления этими возможностями, инвестиционными проектами и рисками;
- концепция суммарного дохода от клиента. Дает возможность компании оценить нематериальные активы, созданные в подразделениях, обслуживающих клиентов.

Хотя эти концепции широко используются, они не обеспечивают создания всеобъемлющей структуры, которая охватывала бы все важнейшие виды деятельности, создающие стоимость. В настоящее время появился новый инструмент, по нашему мнению, лучший с точки зрения оценки нематериальных активов, — концептуальный проект цепочки создания стоимости. Как и сбалансированная система показателей (ЗСП), концептуальный проект цепочки создания стоимости учитывает финансовые и нефинансовые факторы стоимости, однако в отличие от ЗСП этот инструмент ориентирован, прежде всего, на инновации, а не на реализацию стратегий. Он содержит ряд показателей, предназначенных для описания трех основных зон цепочки создания инновационной стоимости, — открытие, реализация и коммерциализация.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

По нашему мнению, в условиях жесткой конкуренции современного рынка важным является исследование маркетингового подхода к формированию действенной инновационной политики как управленческой системы, обеспечивающей достижение и поддержание желаемого уровня производства, а также маркетинговых мероприятий, направленных на развитие и внедрение технических нововведений в производство в соответствии с запросами потребителей и требованиями рынка.

Выявлены особенности формирования эффективной бизнес-модели предприятия и определены ключевые ресурсы, необходимые для создания потребительской ценности. Обоснована необходимость разработки инновационной модели маркетингового управления промышленным предприятием как одно из условий получения конкурентных преимуществ. Практическое воплощение этих принципов управления требует коренного пересмотра процесса разработки и принятия управленческих решений.

Рассмотренная система маркетингового управления предполагает организацию управления промышленным предприятием высокого уровня, для которого характерны: оперативное и стратегическое управление производством, основанное на стратегии инновационного развития предприятия; использование передовых технологий в управлении финансами; развитие акционерной демократии; формирование нового философского подхода к бизнесу.

Литература:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. — 190 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб.: Питер, 1999.
3. Вадайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций / С.В. Вадайцев. — М.: Информационно-издательский дом "Филин", 1997.
4. Голубков Е.П. Маркетинг: словарь-справочник / Е.П. Голубков; 2-е изд. — М.: Дело, 2001. — 440 с.
5. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль; пер. с англ. Ю.Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2001. — 480 с.
6. Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М.Г. Долинская, И.А. Соловьев. — М.: Изд-во стандартов, 1991. — 128 с.
7. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: навч. посібник / А.М. Колот. — К.: КНЕУ, 1998. — 224 с.
8. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей. Маркетинг XXI века / Ф. Котлер, Ф.Т. де Без; пер. с англ. Т.Р. Тэор. — СПб.: Издательский Дом "Нева", 2005. — 432 с.
9. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / [Коупленд Т. и др.] — М.: Олимп — Бизнес, 1999.
10. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг; пер. с англ. В.Б. Колчанова, 2-е изд. — СПб.: Питер, 2008. — 720 с.
11. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси; пер. с англ. Д.О. Ямпольской. — СПб.: Питер, 2002. — 864 с.
12. Портер М.Е. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер; пер. с англ., 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 452 с.
13. Райхельд Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценно-

сти / Ф. Райхельд, Т. Тил. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2005.

14. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: Конкуренция и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ., 12-е изд. — М.: ИД "Вильямс", 2002. — 928 с.

15. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ЗАО "Бизнес-школа: Интел-Синтез", 2000. — 640 с.

16. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ЗАО "Бизнес-школа: Интел-Синтез", 1997. — 304 с.

References:

1. Azoev, G. L. (1996), Konkurentsia: analiz, strategiya i praktika [Competition: analysis, strategy and practice], Tsentr ekonomiki i marketinga, Moskva, Rossiya.
2. Ansoff, I. (1999), Novaja korporativnaja strategija [New corporate strategy], Piter, S-Peterburg, Rossiya.
3. Vadajcev, S.V. (1997), Ocenka biznesa i innovacij [Estimation of business and innovations], Informacionno-izdatelskij dom "Filin", Moskva, Rossiya.
4. Golubkov, E. P. (2001), Marketing: slovar'-spravochnik [Marketing: reference dictionary-book], Delo, Moskva, Rossiya.
5. Dojl, P. (2001), Marketing, orientirovannyj na stoimost [Marketing oriented to the cost], Piter, S-Peterburg, Rossiya.
6. Dolinskay, M.G. and Soloverv, I.A. (1991), Marketing i konkurentosposobnost promyshlennoi produktsii [Marketing and competitiveness of industrial products], Izdatelstvo standartov, Moskva, Russia.
7. Kolot, A. M. (1998), Motivatsiya, stimulyuvannya y otsinka personalu [Motivation, stimulation and estimation of personnel], KNEU, Kiiv, Ukraïna.
8. Kotler, F. and de Bez, F.T. (2005), Novye marketingovyie tehnologii. Metodiki sozdaniya genialnyh idej. Marketing XXI veka [New marketing technologies. Methodologies of creation of genius ideas. Marketing of the XXI century], Izdatelskij Dom "Neva", S-Peterburg, Rossiya.
9. Kouplend, T. and dr. (1999), Stoimost kompanij: ocenka i upravlenie [Cost of companies: estimation and management], Olimp — Biznes, Moskva, Russia.
10. Lamben, Z.H. Chumpitas, R. and Shuling, I. (2008), Menedzhment, orientirovannyj na rynek [Management oriented to the market], Piter, S-Peterburg, Rossiya.
11. O'Shonessi, J. (2002), Konkurentnyi marketing: strategicheskij podhod [Competition marketing: strategic approach], Piter, S-Peterburg, Russia.
12. Porter, M. E. (2006), Konkurentnaja strategija. Metodika analiza otraslej i konkurentov [Competition strategy. Methodology of analysis of industries and competitors], Al'pina Biznes Buks, Moskva, Rossiya.
13. Rajhel'd, F. and Til, T. (2005), Jeffekt lojal'nosti: dvizhushie sily jekonomicheskogo rosta, pribyli i neprehodjashhej cennosti [Effect of loyalty: motive forces of the economy growing, income and untransient value], Izdatel'skij dom "Vil'jams", Moskva, Rossiya.
14. Thompson, A. A. and Striklend, A. Dzh. (2002), Strategicheskij menedzhment: Konkurencii i situacii dlja analiza [Strategic management: Competitions and situations for an analysis], ID "Vil'jams", Moskva, Rossiya.
15. Fatkhutdinov, R. A. (2000), Strategicheskij marketing [Strategic marketing], ZAO "Biznes-shkola: Intel-Sintez", Moskva, Rossiya.
16. Fatkhutdinov, R. A. (1997), Innovatsionnyy menedzhment [Innovative management], ZAO "Biznes-shkola: Intel-Sintez", Moskva, Rossiya.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2014 р.

УДК 330.322

Н. В. Погуда,
к. э. н., доцент кафедры туристического и отельного бизнеса,
Национальный университет пищевых технологий,
Е. Г. Розметова,
к. н. гос. упр., доцент кафедры туристического и отельного бизнеса,
Национальный университет пищевых технологий

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ

N. Pohuda,
candidate of economic sciences, associate professor of department tourism and hotel business
National University of Food Technologies,
E. Rozmetova,
candidate in state-owned management, associate professor of department tourism and hotel business
National University of Food Technologies

METHODICAL PROVIDING AS INSTRUMENT OF INVESTING IN LONG-TERM PROJECTS

В статье рассмотрены основные причины уменьшения инвестиций в современных условиях. Уделено внимание проблеме методического обеспечения инвестиций. Обоснован методологический подход к инвестированию в долгосрочные проекты, который предусматривает сочетание методики приведенных затрат и методики дисконтирования, а также критериев и показателей оценки эффективности инвестиций. Особое внимание уделено действующей Методике, которая не привлекает инвестора к вкладыванию денег в долгосрочные проекты. Рассмотрена необходимость учета проблемных вопросов в методическом обеспечении инвестиций в сочетании с эффективной государственной экономической политикой.

The article describes the main reasons for reducing the investment in modern conditions. Attention is paid to the problem of methodological support investment. The methodological approach to investing in long-term projects. Which provides a combination of methods and techniques resulted expenses discounting, and criteria and indicators for evaluating the effectiveness of investments. Particular attention is paid to the current method, which does not attract investors to investing its money in the long-term projects. Discussed the need to address issues of concern in the methodological support of investments in conjunction with effective state economic policy.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, эффективность, методическое обеспечение, долгосрочные инвестиции.

Key words: investment, investment project, efficiency, provide guidance, long-term investments.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Новые экономические, социальные и политические условия, которые сложились в результате преобразований начала 90-х годов в Украине, привели к принципиальным изменениям как в экономике в целом, так и непосредственно в инвестиционной деятельности. Причинами таких изменений служили как ликвидация централизованной системы управления, которая досталась в наследство после распада СССР, так и новыми отношениями между государством и субъектами хозяйствования, которые присущи рыночной системе. При этом масштабы сокращения инвестиций значительно превышали другие макроэкономические показатели. Экономическая нестабильность, неопределенность правовой базы, непривлекательная процентная ставка, снижение доходов и доверия населения, в значительной степени, заложили основу развития инвестиционной деятельности Украины в рыночной экономике.

ботах указанных ученых всесторонне рассматриваются вопросы определения приоритетных направлений инвестирования, формирования инвестиционной политики, оценки эффективности инвестиционных проектов и др.

ПОСТАНОВКА ЗАДАНИЯ

Поскольку проблема определения эффективности инвестиций отчасти ограничивается использованием методов приведенных затрат и дисконтирования чистого дохода, то при всей важности проведенных исследований, отдельные аспекты проблемы государственного регулирования инвестиционной деятельности, в частности, методического обеспечения принятия инвестиционных решений до сих пор не нашли своего должного решения. Целью данного исследования является обоснование необходимости совершенствования методического обеспечения инвестиций в современных условиях для украинской экономики.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

В современных условиях ряд ученых-экономистов пытаются не только рассмотреть теоретическую основу данного процесса, но и выявить основные проблемы в данной сфере. Так, проблемам государственного регулирования инвестиционной деятельности посвящены работы И. Бланка, Т. Майоровой, Б. Кваснюка, А. Пересады, В. Федоренко, А. Череп. Вопросы финансового обеспечения инвестиций рассмотрены такими учеными, как М. Герасимчук, М. Крупка, А. Мертенс, С. Реверчук, Д. Черванёв и др.

Свой вклад в исследовании методов оценки эффективности инвестиций сделали Т. Бень, В. Беренс, А. Гойко, И. Липиц, В. Коссов, Д. Львов, В. Савчук, П. Хавренек, Т. Хачатуров. В ра-

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ

Проблематика оценки эффективности инвестиций принадлежит к наименее разработанным теоретическим вопросам, хотя определение таких ключевых понятий, как результат, эффект, методы, критерии и показатели эффективности являются одной из важнейших предпосылок формирования любой системы управления.

В современных условиях особо остро стали ощущаться проблемы кризиса и банкротства предприятий, поэтому их прогнозирование и предотвращение имеет не только локальный характер — для определенного предприятия, но и общегосударственный. Одним из путей предотвращения кризиса является привлечение инвестиций. Поэтому разработка методического

обеспечения инвестиционной деятельности должна базироваться на таком подходе, который позволит эффективно привлекать средства в инвестиционные проекты с учетом особенностей и ограничений, которые присущи украинской экономике.

Современный период в Украине характеризуется нестабильностью, кризисные явления в национальной системе продолжают углубляться, а по технологическому уровню Украина все больше отстает от развитых стран. Так, за последние годы экономика Украины, в отличие от развитых стран, где основным фактором прироста ВВП является производство наукоемкой продукции, развивается за счет преимущественного роста объемов производства в низкотехнологических отраслях.

Это обусловлено, в первую очередь, сокращением доли валового накопления основного капитала в производственной сфере, в частности в промышленности и сельском хозяйстве. Это означает, что в будущем не может быть стабильных и высоких темпов экономического роста, и как следствие — будет лишь углубляться сырьевая ориентация промышленности. При этом одновременно возрастает доля накопления в сфере услуг, операциях с недвижимым имуществом. Во-вторых, среди видов экономической деятельности с низкими темпами роста инвестиций являются те виды, которые являются базовыми для инновационного развития страны (в частности в машиностроении и его подотраслях: приборостроении, электронике, самолетостроении и т.д.). В-третьих, несовершенством направлений государственного регулирования инвестиционной деятельности, недостаточной долей государственных инвестиций, низкой инвестиционной активностью, отсутствием реального государственного стимулирования неприбыльных инвестиционных проектов и низким доверием общества.

Это состояние является следствием как ограниченности в отечественной науке теоретических исследований механизма государственного управления инвестиционной деятельностью, так и декларативным характером многочисленных разработанных методик, противоречивостью и непоследовательностью мероприятий по их реализации. Вместе с тем, достижения мировой экономической мысли не основываются в достаточной степени на особенностях переходной экономики, взаимозависимости государственного управления и инновационного развития, а поэтому не могут быть механически перенесены в национальную экономику в виде практических рекомендаций по реализации государственной инвестиционной политики.

Поэтому, в большинстве случаев, решение инвестировать принимают, ориентируясь на прогноз будущих результатов. Инвестора интересует как уровень доходности, но при этом имеет большое значение также и гарантированность запланированной доходности, уверенность в том, что в ходе реализации проекта не возникнут неучтенные, внеплановые негативные затраты. Инвестор будет вкладывать средства в проекты с краткосрочным сроком окупаемости, поскольку в долгосрочном периоде могут возникнуть те же неучтенные, нежелательные расходы.

Чаще всего в макроэкономических исследованиях долгосрочным периодом считается промежуток времени продолжительностью 10 лет и более. Но на самом деле, долгосрочный и краткосрочный периоды не являются хронологическими определениями. Эти периоды отличаются друг от друга концептуально, а не по продолжительности. Долгосрочный период длится столько времени, сколько нужно ценам, заработной плате и процентным ставкам для восстановления долгосрочного равновесия [1].

Краткосрочный спрос на капитал возникает при переходе предприятия от одного варианта мощностей к другому, за счет инвестирования капиталовложений в производственные фонды. Долгосрочный спрос порождается общей тенденцией изменения производственных мощностей с целью получения прибыли. По сути, краткосрочный спрос — это потребность в дополнительных вложениях, в приросте капитала за счет инвестиций, а долгосрочный — это спрос на общий объем производственного капитала для получения прибыли. Так, в отраслях легкой промыш-

ленности изменение производственных мощностей может произойти и за одни сутки, малые предприятия могут увеличить свои производственные мощности за несколько дней, однако в тяжелой промышленности для этого нужны годы [2, с. 112].

Понятно, что в результате возможных ошибочных решений в инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования следует ожидать низкой эффективности инвестиций, что, безусловно, повлияет, прежде всего, на результаты хозяйственной деятельности предприятий — инвесторов. Можно предположить, что предприятия, которые не уверены в эффективности инвестиций, будут избегать вложений в долгосрочные программы, где результат менее надежный.

Инвестиции в долгосрочном периоде намного важнее для экономики, чем в краткосрочном, однако, и последовательные краткосрочные инвестиции способствуют увеличению общего капитала бизнеса в долгосрочном аспекте. Вкладывая средства инвестор, прежде всего, хочет получить прибыль. Легче их будет получить в проектах с коротким сроком окупаемости, поскольку на них мало что повлияют инфляция, процентная ставка и др. Однако вложение средств на более длительный период имеет большое значение и для инвестора. Так, инвестор получит прибыль даже больше, чем ожидается в проектах с коротким сроком окупаемости, но получать он будет не сразу, а со временем и при этом существует большая вероятность риска. Именно эти причины отталкивают инвестора от вложения средств, при этом средств, которые преувеличивают расходы, чем в проектах с коротким сроком окупаемости.

Поэтому предпочтение отдается проектам с короткими сроками окупаемости, в то время, как масштабные инвестиционные проекты, требующие длительного времени реализации, согласно действующей Методике, отклоняются, хотя именно их влияние на стабильное развитие экономики является решающим. Эта объясняется и тем фактом, что в Украине наиболее распространенный метод чистого приведенного дохода не нацеливает инвестора на возможность увеличения дохода за счет расширения рынка, увеличения продолжительности пребывания на рынке и т.п. Поэтому для этого очень важно иметь инструментарий, который позволял бы привлекать инвесторов вкладывать средства не только в краткосрочные проекты, а главное, и в долгосрочные.

ИТОГИ

Поскольку в современных условиях существующая Методика расчета экономической эффективности инвестиционных проектов, к сожалению, не имеет совершенного инструментария, то необходимость учета таких проблемных вопросов должна способствовать привлечению инвестиций в долгосрочные проекты, которые необходимы для экономики.

Выбор верных методов и их успешная реализация в этой сфере должны происходить под непосредственным влиянием государственной экономической политики, поскольку степень успешности таких адаптационных процессов является критическим фактором, который будет определять прогресс и темпы посткризисного восстановления украинской экономики.

Литература:

1. Никифоров А.Е. Промислова політика: навч. посіб. — 2-ге вид., перероб. та допов. — К: КНЕУ, 2008. — 464 с.
2. Растяпін А.В. Методика оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів // Фінанси України. — 2001. — № 2. — С. 111—118.

References:

1. Nykyforov A.Ye. (2008), *Promyslova polityka: Navch. posib.* [Industrial policy], 2nd ed, Kyiv, KNEU.
2. Rastapiin A.V. (2001), "Methods of assessing the economic efficiency of investment projects", *Finance Ukraine*, vol. 2, pp. 111—118.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2014 р.

УДК 339.13.017

В. В. Тронько,
к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИМИ ПОСЛУГАМИ

V. Tronko,
Ph.D., Associate Professor of International economy department,
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

UKRAINIAN FOREIGN TRADE OF INFORMATION AND COMMUNICATION SERVICES

У статті розглянуто сутність інформаційно-комунікаційних послуг та їх основні складові. Значено вплив інвестицій на доходи сектору телекомунікаційних послуг України. Продемонстровано динаміку зовнішньої торгівлі України інформаційно-комунікаційними послугами та проаналізовано географічну структуру експорту та імпорту інформаційно-комунікаційних послуг України.

The article reveals the essence of information and communication services and their main components. The influence of investments on revenues in the sector of telecommunication services of Ukraine is shown. The dynamics of Ukrainian foreign trade of information and communication services is revealed. Geographical structure of exports and imports of information and communication services is analyzed.

Ключові слова: інформаційні та комунікаційні послуги, телекомунікаційні послуги, показник співвідношення інвестицій до доходу, Директива 2000 / 31 / ЄС.

Key words: information and communication services, telecommunication services, investments to revenue ratio, Directive 2000 / 31 / EU.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Останнім часом інформаційно-комунікаційні технології відіграють всезростаючу роль в економічному розвитку будь-якої країни. Завдяки ним спрощується ділова активність всередині держави, пришвидшується налагодження тісних зв'язків із зарубіжними контрагентами. Рівень інформаційної та технологічної забезпеченості країни можна виявити за допомогою аналізу її зовнішньої торгівлі інформаційно-комунікаційними послугами, як такими, що безпосередньо забезпечують нормальне функціонування та подальший розвиток інформаційно-комунікаційних технологій. Отже, тема даної статті є актуальною.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням зовнішньої торгівлі України інформаційно-комунікаційними послугами були присвячені праці таких іноземних та вітчизняних вчених, як Н. Полякова, А. Обухова, Н.С. Войтко, К. Князев, Р. Радзієвська, Т. Сакалош, А. Ткачова, Л. Шостак, О. Леонова та інші.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає в аналізі зовнішньої торгівлі України інформаційно-комунікаційними послугами для виявлення її потенціалу як інформатизованої та високотехнологічної країни.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналіз зовнішньої торгівлі України інформаційно-комунікаційними послугами передбачає перш за все тлумачення поняття "інформаційно-комунікаційні послуги" та дослідження складу цього виду послуг і їх вплив на сучасний розвиток економічних явищ та процесів.

Інформаційно-комунікаційні послуги пов'язані, перш за все, із ІТ послугами (інформаційно-технологічними послугами).

Згідно з ІТІЛ (бібліотекою ІТ інфраструктури, створеною урядом Великої Британії) [1], ІТ послуги — це набір пов'язаних функцій, що надаються ІТ — системами в одній або декількох областях діяльності, які, в свою чергу, можуть бути створеними із програмного забез-

печення, апаратних засобів, засобів зв'язку, що сприймаються споживачами як єдині та самодостатні одиниці. ІТ послуги можуть бути представленими у вигляді як надавання доступу, так і створення інформаційних додатків, що можуть бути розподіленими між декількома апаратними та програмними платформами, і в свою чергу вони сприяють прискоренню обробки даних, автоматизації процесів, скороченню технологічних циклів.

Розглянемо кожну складову інформаційно-комунікаційних послуг окремо.

Згідно з Законом України "Про національну програму інформатизації" [2], інформаційна послуга — це дії суб'єктів щодо забезпечення споживачів інформаційними продуктами.

Інформаційний продукт — це документована інформація, яка підготовлена і призначена для задоволення потреб споживачів.

Інформаційні послуги не можуть бути наданими споживачам без відповідних технологій.

Інформаційна технологія — цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування.

Згідно з проектом Закону України "Про електронні комунікації" [3] електронна комунікаційна послуга — послуга, що надається постачальником електронних комунікаційних послуг за допомогою електронних комунікацій.

Електронні комунікації — передавання, випромінювання та/або приймання, маршрутизація, комутація та збереження знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, проводових, оптичних або інших електромагнітних системах. Електронні комунікації формують електронну комунікаційну мережу.

Електронна комунікаційна мережа — комплекс технічних засобів електронних комунікацій та споруд, програмного забезпечення, призначених для маршрутизації, комутації, збереження, передавання та/або приймання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, проводових, оптичних чи інших електромагнітних системах між кінцевим обладнанням.

Отже, виходячи із вищезазначеного синергія інформаційних та комунікаційних послуг формує сукупність послуг, що пов'язана із забезпеченням споживачів необхідною інформацією та доступом до неї за допомогою інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ).

Згідно із провідними фахівцями, до складу інформаційно-комунікаційних послуг належать традиційні комп'ютерні послуги (все, що пов'язано з використанням комп'ютерів) та цифрові комунікаційні послуги (все, що пов'язано з обміном інформацією у цифровому форматі).

Оскільки інформатизація та комунікації все більше розширюють власні функціональні можливості та надають все ширший спектр послуг споживачам (не тільки передача закодованих у цифрах даних шляхом використання комп'ютерів, проте й передача даних за допомогою радіочастот, оптоволоконна та лазерна передача

Таблиця 1. Динаміка основних макроекономічних показників сектору телекомунікаційних послуг

Роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>Доходи сектору телекомунікаційних послуг, млрд дол. США</i>						
Світ	1678	1785	1724	1777	1885	1881
Розвинені країни	1236	1301	1243	1243	1302	1277
Країни, що розвиваються	442	484	482	534	582	604
<i>Частка доходів сектору телекомунікаційних послуг у ВВП, %</i>						
Світ	2.96	2.88	2.93	2.76	2.64	2.59
Розвинені країни	3.11	3.10	3.14	3.01	2.93	2.89
Країни, що розвиваються	2.61	2.42	2.52	2.32	2.17	2.13
<i>Капітальні інвестиції в телекомунікаційні послуги, млрд дол. США</i>						
Світ	287	312	276	276	296	307
Розвинені країни	195	202	169	165	180	186
Країни, що розвиваються	92	111	107	110	117	121
<i>Показник співвідношення капітальних інвестицій до доходів, %</i>						
Світ	16	16	16	16	16	16
Розвинені країни	14	13	14	15	14	13
Країни, що розвиваються	22	21	20	20	22	21

Джерело: Офіційний сайт Міжнародного союзу електро-зв'язку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf

Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=17245>

даних, не тільки створення інформаційних додатків, а їх постійне обслуговування та оновлення, наприклад, винайдення та миттєва імплементація бізнесом такого сервісу, як хмарові технології, та інше), автор даної статті вважає, що склад інформаційно-комунікаційних послуг можна відобразити шляхом репрезентації структури самого ринку ІКТ, як такого, що обумовлює саме існування цього виду послуг.

Головними складовими ІКТ є ринок телекомунікацій та ІТ-ринок. Ринок телекомунікацій репрезентований телекомунікаційними послугами (послуги мобільного та фіксованого зв'язку, доступ до Інтернет мережі та обслуговування телекомунікаційного обладнання), ІТ-ринок формується за рахунок всіх сервісів, наданих за допомогою ІТ послуг (написання та тестування програмного забезпечення, веб-дизайн, консалтинг, обслуговування апаратного забезпечення та інше). Окремим стовпом ринку ІКТ, що обслуговує і телекомунікаційний ринок і ІТ-ринок, являється сегмент послуг ІТ-аутсорсингу. І всі ці складові ринку ІКТ функціонують за допомогою інформаційно-комунікаційних послуг.

У цілому останніми роками ІКТ відіграють ключову роль у розвитку економіки будь-якої країни. Завдяки ним спрощуються, а отже, й прискорюються бізнес-процеси, з'являються нові форми зв'язків як між самими звичайними споживачами, так і між ними та підприємствами, активно розвиваються новітні технології і в медицині, і в освіті, і в авіації. Крім того, сучасні тенденції в інвестуванні демонструють схильність інвесторів вкладати кошти в розвиток хоч і найбільш ризикованого про-

Таблиця 2. Динаміка показників доходів та інвестицій в сектор телекомунікаційних послуг України за 2010—2014 рр.

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Доходи, млн дол. США	5598,98	5917,83	6126,71	6139,37	4138,67
Частка доходів у ВНД, у %	4,12	3,68	3,51	3,43	2,38
Капітальні інвестиції, млн дол. США	1094,73	1016,96	1122,63	1224,21	706,96
Показник співвідношення капітальних інвестицій до доходів, у %	19,55	17,18	18,32	19,94	17,08

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних НБУ та ЮНКТАД [Електронний ресурс]. — Режим доступ: <http://www.bank.gov.ua>; <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

те найбільш прибуткового ринку ІКТ. І, звичайно, відіграє та держава, що найбільше розвиває та впроваджує в життя власні інформаційно-комунікаційні технології.

Традиційно, сектор телекомунікаційних послуг завжди відігравав ключову роль в розвитку ІКТ, а отже, й в розвитку інформаційно-комунікаційних послуг, оскільки займав лівову частку в структурі даного ринку.

Для демонстрації значущості розвитку інформаційно-комунікаційних послуг, телекомунікаційних послуг як їх основної складової зокрема, проаналізуємо дані Міжнародного союзу електрозв'язку стосовно тенденцій інвестування та доходу в сектор телекомунікаційних послуг в світі та провідних груп країн, зазначених в таблиці 1.

Дохід сектору телекомунікаційних послуг за дослідний період характеризується як зростанням, так і падінням. Необхідно звернути увагу на те, що дані за 2009 рік наведені в таблиці 1, демонструють суттєвий спад як в показниках доходу, так і в інвестуванні через те, що саме на цей рік припадає фаза дна світової фінансової кризи 2007—2009 рр. Згідно з таблицею 1, лише країни що розвиваються мають стійкий тренд до поступового зростання в доходах сектору телекомунікаційних послуг. Проте світ загалом та розвинені країни демонструють падіння рівня доходів телекомунікаційного сектору і в 2009 р., і в 2012 р.

З метою представлення значущості ролі інформаційно-комунікаційних послуг для подальшого глобального розвитку проаналізуємо динаміку часток доходів сектору телекомунікаційних послуг у валовому національному доході (ВНД) за дослідний період. У 2012 р. в світі доходи сектора телекомунікаційних послуг склали 2,59% в глобальному ВНД. У тому ж році частка доходів сектора телекомунікаційних послуг розвинених країн у ВНД розвинених країн склала 2,89%. Частка доходів сектора телекомунікаційних послуг у ВНД для країн що розвиваються досягла 2,13% у 2012 р. В середньому за дослідний період з 2007 р. по 2012 р. частка доходів сектору телекомунікаційних послуг у ВНД для світу склала 2,8%, для розвинених країн — 3,03%, а для країн що розвиваються — 2,36%.

Для порівняння, у 2012 р. частка доходів сектору туристичних послуг в світі склала 1,51% у глобальному ВНД, в розвинених країнах ця частка досягла 1,44% у ВНД розвинених країн, а країн що розвиваються ця ча-

стка склала 1,73% у відповідному ВНД [4]. Отже, зазначені статистичні дані вказують на суттєву роль телекомунікаційних послуг, а отже, й інформаційно-комунікаційних послуг, у зростанні добробуту зазначених груп країн.

Ключовим фактором для подальшого інноваційного розвитку ІКТ є залучення додаткового капіталу. Отже, впродовж дослідного періоду 2007 — 2012 рр. капітальні інвестиції в сектор телекомунікаційних послуг характеризуються як трендами поступового зростання, так і стрімкого падіння в світі, в розвинених країнах, та країнах що розвиваються. Глибока криза 2007—2009 рр. та пов'язані із нею дисбаланси в світовій фінансовій системі призвели до того, що навіть у посткризовий період показники інвестицій 2012 року не можуть надолужати відповідні показники 2008 року. Так, наприклад, інвестиції у сектор телекомунікаційних послуг в світі та в розвинених країнах у 2012 році менші за показники 2008 року. Проте, в країнах що розвиваються інвестиції в сектор телекомунікаційних послуг вже у 2010 р. досягли передкризового 2008 р. Виходячи з даних таблиці, можна констатувати, що країни, що розвиваються, характеризуються більш динамічним зростанням залучених коштів у сектор телекомунікаційних послуг, ніж розвинені країни.

Показник співвідношення інвестицій до доходу сектору телекомунікаційних послуг вказує, що в середньому в світі для отримання в даному секторі додаткових 100 дол. США доходу необхідно реінвестувати 16 дол. США (наприклад, для підтримки власної конкурентоспроможності необхідно постійно вкладати кошти в удосконалення технічних складових телекомунікаційного обладнання). В розвинених країнах у 2012 році для отримання додаткових 100 дол. США доходу необхідно було реінвестувати всього 13 дол. США, а в країнах, що розвиваються, — 21 дол. США.

Отже, країнам що розвиваються необхідно більше коштів для отримання додаткового доходу. І це пояснюється тим, що сектор телекомунікаційних послуг репрезентовано капіталоінтенсивною індустрією і частина капітальних інвестицій надається транснаціональними компаніями-постачальниками обладнання та ІТ-сервісів, що призводить до скорочення інвестиційних витрат лише в окремих країнах. Крім того, в країнах що розвиваються суттєвими перешкодами для зростання офіційних доходів телекомунікаційних компаній являється

недосконала податкова база, відсутність як державно-приватного партнерства в телекомунікаційній сфері, так і податкових пільг для залучення додаткових інвестицій, та інше [5].

З метою виявлення ефективності інвестування в розвиток інформаційно-комунікаційних послуг України, дослідимо співвідношення капітальних інвестицій та доходів вітчизняного сектору телекомунікаційних послуг. Аналіз динаміки показників доходів, його часток у ВНД та інвестицій сектору телекомунікаційних послуг України представлений у таблиці 2.

Згідно з даними, зазначеними у таблиці 2, середня частка доходів сектору телекомунікаційних послуг України за дослідний період склала 3,42%, а за 2010—2012 рр. — 3,77%. Економіка України відноситься до економік країн що розвиваються. Проте, апелюючи до даних таблиці 1, де середнє значення часток доходів сектору телекомунікаційних послуг країн що розвиваються у відповідному ВНД за 2010—2012 рр. склало 2,21%. Середнє значення часток доходів сектору телекомунікаційних послуг розвинених країн у відповідному ВНД за 2010—2012 рр. склало 2,94%. Отже, в українському секторі телекомунікаційних послуг тренди зростання відповідають трендам розвинених країн.

Як вже було зазначено вище, показник співвідношення інвестицій до доходів сектору вказує на кількість коштів необхідних для реінвестування з метою отримання додаткових 100 дол. США доходу. Отже, впродовж 2010—2014 рр. в секторі телекомунікаційних послуг України було необхідним реінвестувати в середньому 18,42 дол. США для отримання додаткових 100 дол. США доходу. Дані таблиці 1 вказують на досягнення середніх показників даного співвідношення розміром в 13,85 дол. США в розвинених країнах та 21 дол. США в країнах що розвиваються.

Необхідно зазначити, що навіть за умов розгортання кризової ситуації на теренах України у 2014 році, за умов стрімкої девальвації гривні, доходи вітчизняного сектору телекомунікаційних послуг скоротились на 33% за 2013—2014 рр., в той час як інвестиції — на 42%. І навіть за умов більш швидких темпів скорочення інвестицій порівняно із скороченням доходів сектору, у 2014 році показник реінвестування з позначкою в 17,08%

Таблиця 3. Показники експорту та імпорту телекомунікаційних послуг деяких країн за 2013 р., млн дол. США

Країна	Експорт	Імпорт
США	14413	8136
Франція	7912	5532
Німеччина	3680	5344
Швеція	1663	1745
Російська Федерація	1553	2792
Румунія	651	445
Південна Корея	601	1042
Данія	542	804
Греція	498	507
Польща	463	571
Туреччина	345	239
Україна	345	317
Фінляндія	259	400
Естонія	224	221

Джерело: складене автором на основі даних Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/serv_profiles14_e.pdf

продемонстрував нижчий рівень, ніж за 2013 рік із цифрою в 19,94%. Це вказує на те, що сектор телекомунікаційних послуг України є досить стійким до кризових явищ, що відбуваються у вітчизняній економіці, та не повністю залежним від капітальних інвестицій для продовження отримання доходів.

Для детального аналізу зовнішньої торгівлі інформаційно-комунікаційними послугами України, порівняємо вітчизняний експорт і импорт телекомунікаційних послуг із іншими країнами (табл. 3).

Як видно із даних таблиці 3, світовим лідером в експорті та імпорті телекомунікаційних послуг у 2013 році були США. У Франції, як і в США, експорт телекомунікаційних послуг переважає над імпортом, проте в інших лідерів в зовнішній торгівлі телекомунікаційними послугами, як у Німеччині, Швеції та Російській Федерації, импорт дещо превалює над експортом. Цікавим являється факт того, що у Південній Кореї, незважаючи на її тривале світове лідерство у розвитку всього ринку ІКТ, импорт телекомунікаційних послуг майже в 2 рази перевищує експорт, отже дана країна є великим споживачем даного виду послуг. В Україні, як і в Туреччині, експорт телекомунікаційних послуг більший за їхній импорт.

Таблиця 4. Динаміка зовнішньої торгівлі України інформаційно-комунікаційними послугами, млн дол. США

Вид послуг	Експорт				Імпорт			
	2005 рік	2010 рік	2012 рік	2013 рік	2005 рік	2010 рік	2012 рік	2013 рік
Всього послуг	6134,7	11759,4	13527,6	14836,3	2935,0	5447,7	6706,3	7609,0
Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги, включаючи:	228,3	677,4	1130,1	1493,7	213,1	301,2	456,5	698,4
Телекомунікаційні послуги	193,8	319,3	326,6	344,6	87,0	121,6	147,9	317,2
Комп'ютерні послуги	33,3	259,6	661,4	942,1	113,7	140,2	196,6	278,6
Інформаційні послуги	1,3	98,5	142,1	207,0	12,3	39,4	112,1	102,7

Джерело: складено автором на основі даних Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблиця 5. Географічна структура експорту та імпорту інформаційно-комунікаційних послуг України за 2014 рік

	Експорт, млн дол. США	Питома вага у загальному обсязі експорту, у %	Імпорт, млн дол. США	Питома вага у загальному обсязі імпорту, у %
ВСЬОГО	1614,7	100	498,7	100
США	328,4	20,34	26,2	5,26
Російська Федерація	227,5	14,09	125,1	25,09
Швейцарія	144,8	8,97	38,2	7,66
Велика Британія	117,7	7,29	37,2	7,47
Німеччина	108,8	6,74	56,4	11,32
Італія	60,9	3,77	5,0	1,0
Ізраїль	44,8	2,77	10,1	2,01
Швеція	34,1	2,11	18,0	3,6
Польща	21,7	1,34	12,3	2,48
Нідерланди	27,0	1,67	18,5	3,71
Австрія	6,6	0,41	33,9	6,8
Інші	492,4	30,5	117,8	23,6

Джерело: складено автором на основі даних Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Польща та Фінляндія більше імпортують даний вид послуг, ніж експортують.

Аналіз даних СОТ щодо зовнішньої торгівлі послугами всіх країн світу продемонстрував, що в Україні є потенціал як у експортера телекомунікаційних послуг. Цей факт впливає з того, що експорт телекомунікаційних послуг України превалює над їхнім імпортом, а також обсяг експорту сягає досить високих значень. При тому експорт телекомунікаційних послуг України більший в 1,5 рази за відповідний експорт Естонії, країни орієнтованої як з боку держави, так і з боку бізнесу на розвиток ІКТ і їх негайної імплементації у повсякденне життя своїх громадян. Україна навіть експортує телекомунікаційних послуг більше за Фінляндію, батьківщину такої гігантської та потужної телекомунікаційної ТНК, як Nokia. Заслугує на увагу факт стосовно нещодавнього оголошення компанії Nokia про поглинання свого найбільшого французького конкурента компанії Alcatel-Lucent [6]. Через те, що в Україні присутні прибуткові дочірні компанії як однієї ТНК, так і іншої, то можна припустити, що разом із злиттям, а отже, й оптимізацією витрат, експорт телекомунікаційних послуг України впродовж наступних років буде збільшуватись.

Для більш детального аналізу значущості зовнішньої торгівлі інформаційно-комунікаційними послугами України, дослідимо, яку частку вони посідають в сукупному експорті та імпорті послуг України (табл. 4).

Дані таблиці 4 вказують, що впродовж дослідного періоду сальдо торгового балансу всіх послуг України, як і сальдо балансу інформаційно-комунікаційних послуг, було позитивним. У 2013 році частка експорту інформаційно-комунікаційних послуг в сукупному експорті послуг України склала 10,1%, а частка їх імпорту в сукупному імпорті послуг — 9,2%. В тому ж році експорт телекомунікаційних послуг склав 2,32% в структурі експорту всіх послуг України, а імпорт телекомунікаційних послуг — 4,17%. Така різниця обумовлюється переважанням майже в 2 рази експорту всіх послуг України над їхнім імпортом. Подібна тенденція зберігається і в сфері інформаційно-комунікаційних послуг України. Проте різниця між експортом та імпортом саме

телекомунікаційних послуг складає всього 8% на користь експорту. Дані таблиці 4 свідчать про переорієнтацію українського експорту інформаційно-комунікаційних послуг з телекомунікаційних послуг на користь комп'ютерних послуг, та стрімке зростання експорту останніх впродовж 2012—2013 рр.

З метою дослідження основних країн-контрагентів по експорту та імпорту інформаційно-комунікаційних послуг України, проаналізуємо дані таблиці 5.

Із даних таблиці видно, що у 2014 році тенденція переважання експорту інформаційно-комунікаційних послуг над їх імпортом збереглась, причому експорт був більший за імпорт в 3,2 рази. Одним із факторів такого стрімкого зростання експорту та скорочення імпорту послугувала девальвація гривні.

У 2014 році головним контрагентом по експорту з позначкою в 20,34% всіх інформаційно-комунікаційних послуг стали США, а по імпорту з позначкою в 11,32% — Німеччина. Як і раніше, головним торговельним партнером як по експорту, так і по імпорту інформаційно-комунікаційних послуг залишилась Російська Федерація. У 2014 році експорт до неї склав 14,09% всіх інформаційно-комунікаційних послуг, а імпорт — 25,09%. Швейцарія та Велика Британія також залишаються ключовими торговельними партнерами України як по експорту, так і по імпорту інформаційно-комунікаційних послуг. Взагалі дані 2014 року свідчать про збільшення зовнішньоторговельних угод із більшою кількістю країн-членів ЄС. Це обумовлено, перш за все, підписанням Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС у червні 2014 року.

Необхідно вказати на те, що країни Європейського союзу досить зацікавлені у розвитку торговельних партнерських відносин з Україною в галузі ІКТ. Згідно з аналітиками ЄС, обсяг ринку аутсорсингових послуг України складає 2 млрд дол. США, орієнтована вартість українських стартапів — 1 млрд дол. США, кількість інженерів задіяних в роботі аутсорсингових компаній та дослідницьких центрів перевищує 60 тис чоловік, темпи зростання ринку ІТ — послуг складають від 25 до 40% [7].

Основні положення Угоди про Асоціацію України та ЄС стосуються нормативно-правових положень про захист прав постачальників та споживачів інформаційно-комунікаційних послуг. Ключовим тут є питання захисту прав інтелектуальної власності як на вироблений в Україні продукт, так і на той, що використовується українськими споживачами. Угода відтворює ключові позиції Директиви 2000/31/ЄС, що регулює цей ринок у Європі [8].

Отже, спираючись на впровадження нормативно-правових норм, передбачених Директивою 2000/31/ЄС, у законодавство України, можна розраховувати на зростання зовнішньоторговельного обороту між Україною та країнами-членами ЄС в сфері ринку інформаційно-комунікаційних послуг, а отже, й на подальший розвиток ринку ІКТ України в цілому.

ВИСНОВКИ

Інформаційно-комунікаційні послуги забезпечують виконання всіх функцій ринку інформаційно-комунікаційних технологій, отже, їх структура репрезентована відповідною структурою ринку ІКТ. До їх складу включено телекомунікаційні послуги, ІТ — послуги та аутсорсингові послуги. Проаналізовано, що в Україні в сфері телекомунікаційних послуг зберігаються тенденції до отримання високих рівнів доходу, незважаючи на стрімке скорочення рівня інвестицій в цю сферу, що в свою чергу вказує на стійкість ринку телекомунікаційних послуг перед викликами вітчизняних економічних дисбалансів. Продемонстровано, що сальдо інформаційно-комунікаційних послуг України впродовж останніх років залишається позитивним, а частка експорту інформаційно-комунікаційних послуг в структурі експорту всіх послуг України складає більше 10%. Разом з тим, досліджено, що впродовж останніх років в структурі інформаційно-комунікаційних послуг України експорт комп'ютерних послуг переважає над експортом телекомунікаційних послуг, що не відповідає світовим трендам. Аналіз зовнішньоторговельних партнерів України в сегменті інформаційно-комунікаційних послуг показав зберігання провідних позицій в експорті та імпорті даного виду послуг за Російською Федерацією. Проте все більше експортується та імпортується інформаційно-комунікаційних послуг до країн-членів ЄС. Такий тренд обумовлений більшою зацікавленістю європейських партнерів у розвитку торговельних відносин з Україною в галузі ІКТ завдяки імплементації провідних нормативно-правових положень, передбачених Угодою про Асоціацію між Україною та ЄС. В свою чергу, разом із повною ратифікацією Угоди про Асоціацію та створенням відповідної нормативно-правової бази можна очікувати зростання ринку ІКТ України у найближчому майбутньому.

Література:

1. Офіційний сайт бібліотеки ІТ інфраструктури [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу <http://www.itil.org.uk/>
2. Закон України "Про Національну програму інформатизації" [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80>

3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=291&language=uk>

4. Офіційна статистика ЮНКТАД [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://unctadstat.unctad.org/>

5. Офіційний сайт Міжнародного союзу електро-зв'язку [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf

6. Nokia покупает французского конкурента Alcatel-Lucent. [Електронний ресурс] // Корреспондент. — Режим доступу до ресурсу: <http://korrespondent.net/business/companies/3503718-Nokia-pokupaet-frantsuzskoho-konkurenta-Alcatel-Lucent>

7. Угода про Асоціацію з ЄС та ІТ-бізнес [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://europa-torgivlia.org.ua/it-business/>

8. Директива 2000/31/ЄС Європейського парламенту та Ради "Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку" ("Директива про електронну комерцію") від 8 червня 2000 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_224

References:

1. The official site of IT infrastructure library [Online], available at: <http://www.itil.org.uk/> (Accessed 3 May 2015).
 2. Law of Ukraine "On national informatization programme" [Online], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80> (Accessed 1 May 2015).
 3. The official site of National commission for the state regulation of communications and informatization [Online], available at: <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=291&language=uk> (Accessed 1 May 2015).
 4. Official statistics of UNCTAD [Online], available at: <http://unctadstat.unctad.org/> (Accessed 2 May 2015).
 5. Official site of International telecommunication union [Online], available at: http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf (Accessed 28 Apr 2015).
 6. Nokia buys French rival Alcatel-Lucent. [Online] // Korrespondent, available at: <http://korrespondent.net/business/companies/3503718-Nokia-pokupaet-frantsuzskoho-konkurenta-Alcatel-Lucent> (Accessed 4 May 2015).
 7. EU — Ukraine Association Agreement [Online], available at: <http://europa-torgivlia.org.ua/it-business/> (Accessed 1 May 2015).
 8. Directive 2000/31/EU of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market ('Directive on electronic commerce') [Online], available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_224 (Accessed 1 may 2015).
- Стаття надійшла до редакції 29.04.2014 р.*

В. Ю. Прокопенко,
к. е. н., доцент, професор кафедри соціально-економічних дисциплін,
Харківський національний університет внутрішніх справ
М. А. Столбова,
асистент, кафедри маркетингу,
Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"

НЕРУХОМІСТЬ: ДЕФІНІЦІЯ ТА ПЛОЩИНИ ВИМІРУ

V. Prokopenko,
Professor, Ph.D., Associate Professor, Department of Social and Economic Studies,
Kharkiv National University of Internal Affairs
M. Stolbova,
Assistant of the Department of Marketing, Open International University of Human Development "Ukraine"

REAL ESTATE: DEFINITION AND PLANS MEASUREMENT

У статті розглядаються дефініційні аспекти економічної категорії "нерухомість". Окреслено основні площини виміру існування нерухомості. Оглянуто ретроспективу виникнення і визначення економічної категорії "нерухомість". Крім того, проаналізовано думки вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків відносно визначення економічної категорії "нерухомість". На основі аналізу наукових думок запропоноване авторське дефініціювання економічної категорії "нерухомість".

In the article definitional aspects of economic category "real estate". The basic measurement plane of existence real estate. Explore retrospective of origin and definition of economic category "real estate". In addition, analyzes opinions domestic and foreign scientists and practitioners relative to the definition of economic category "real estate". On the basis of scientific opinions the author definition economic category "real estate".

Ключові слова: ринок нерухомості, нерухомість, економічна категорія, площа, дефініційні аспекти.
Key words: real estate market, real estate, economic category, plane, definitional aspects.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасній економіці нерухомість може виступати товаром, фінансовим активом, капіталом, соціальним благом. Змінюються правила гри на ринку, а відповідно і змінюються відносини. Усе це робить надзвичайно актуальним дослідження нерухомості як специфічної економічної категорії в сучасній економіці.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням питань щодо становлення, розвитку ринку нерухомості займається багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них такі, як А. Асаул, І. Балабанов, В. Гайдук, В. Горемікін, В. Грігор'єв, О. Гриценко, В. Зеленський, С. Коростелєв, І. Кривов'язюк, Н. Лебідь, А. Моченков, О. Мухін, В. Павлов, І. Пилипенко, І. Тарасевич, Р. Дрейк, Дж. Фрідман, Н. Ордуей, Г.С. Харрісон, Г.А. Цукерман, Дж. Вле-

віс та інші. Ними досліджено проблеми становлення та розвитку ринків нерухомості в умовах розвинутої ринкової економіки.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Для визначення взаємозв'язків і взаємовпливів на ринку нерухомості, враховуючи особливі властивості товару який на ньому обертається важливо углибитися в пізнання дефініційних аспектів нерухомості з визначенням площин її існування.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Нерухомість є всеохоплюючим простором життєдіяльності людини у будь-які історичні часи, при будь-якому політичному чи економічному устрої в державі чи без держави; вона оточує нас з усіх сторін суспільного виміру життя і в різних площинах.

Із стародавніх часів нерухомість традиційно була одним із найвагоміших індивідуальних і суспільних благ.

Нерухомість — складне індивідуально-суспільне благо, розглядати яке необхідно в різних площинах суспільного виміру: соціальній, яка знаходить своє втілення у таких гранях, як демографічна, культурна, психоемоційна; економічній; правовій та фізичній. Соціальна площина розглядає нерухомість через забезпечення людини безпечним мешканням та підтримання належного рівня якості життя, тобто забезпечення фізіологічних, психологічних, інтелектуальних потреб людини. Як окремо взята людина, так і будь-яка нація протягом своєї історії створює культурну спадщину для сучасників та для нащадків через витвори архітектурного мистецтва, що відображає культурну грань соціального виміру нерухомості. Володіння нерухомістю надає задоволення людині від думки самоідентифікації і престижності в суспільній свідомості — етично-моральна (психоемоційна) грань. Економічна площина нерухомості представляє її як першоджерело матеріальних благ. Із появою держави земельна нерухомість стала одним із джерел державних доходів і доходів окремих громадян, і у зв'язку з цим — об'єктом спеціального оподаткування. Вона також виступає засобом виробництва, фінансовим активом, товаром, інструментом заощадження і накопичення, скарбом. Правова площина постає в необхідності всі правочини з нерухомістю реєструвати в державних реєстрах, чим гарантується достовірність зареєстрованих прав на нерухомість; державна реєстрація речових прав на нерухоме майно — це офіційне визнання і підтвердження державою фактів виникнення, переходу або припинення прав на нерухомість, обтяження таких прав шляхом внесення відповідного запису до державного реєстру.

Нерухомість як місце проживання, існування людини, має фізичні характеристики: межі, місце розташування, навколишнє середовище та інші параметри.

Таким чином, нерухомість — це унікальний феномен, який постає базисом у всій системі життєдіяльності людини. Вона не має заміників і становить велику цінність як для окремої людини, так і для суспільства та держави в цілому.

На рисунку 1 репрезентується нерухомість у чотирьох площинах суспільного виміру.

Разом з тим, вже при розробці цієї першої складової методології дослідження проявляється недостатність вивчення цього суспільного блага і одночасно економічної категорії, що знаходить своє втілення у категорії "нерухомість".

Тривалий час економічна наука не розглядала нерухомість з економічної точки зору, адже в умовах соціалістичної економічної системи нерухомість виступала тільки як соціальне суспільне благо, а не як капітал, фінансовий актив чи товар і, особливо, як скарб. У ході реформування державного устрою і економічної системи країни, стало зрозумілим, що нерухомість здатна бути не лише благом; їй притаманні властивості економічної категорії, специфічні властивості як товару, капіталу, специфіка обігу на ринку, оскільки нерухомість перестає бути тільки державною власністю.

Розглядаючи найбільш поширені трактування категорії "нерухомість", слід відзначити їх неоднозначність у сучасній науковій літературі, про що йтиметься нижче.

Щодо дефініції терміну "нерухомість", то вперше вона з'являється ще за часів існування Римської імперії (римські юристи поділяли речі на рухомі й нерухомі, і відповідно, наповнювали їх певним змістом: нерухомими вважали ті речі, які неможливо було зрушити і перемістити з місця без завдання їм шкоди).

Потім узагальнена дефініція терміну "нерухомість" з'являється під час правління Петра І в 1714 році з появою ука-

зу "Про порядок спадкування рухомого і нерухомого майна", в якому упорядковувалися питання обігу нерухомості і спадкування землі. Як результат, у законодавстві того часу з'являється поділ майна на нерухоме і рухоме.

У радянські часи, починаючи з 1917 року, нерухомість, у тому числі земельні ділянки як самостійний вид об'єктів земельних та цивільних правовідносин не були визначені. Зі скасуванням приватної власності на землю та прийняттям у 1917 році Декрету "Про землю" поділ речей на рухомі та нерухомі було ліквідовано. Уся земля перейшла у виключну власність соціалістичної держави і могла надаватися іншим особам лише на правах користування.

Щодо сучасної науки, то в Оксфордському тлумачному словникові з бізнесу використовується наступне тлумачення: "Нерухоме майно — це будь-яке майно, яке складається із землі, а також будівель і споруд на ній" [1, с. 543].

Науковці Дж. Фрідман і Н. Ордуей стверджують, що нерухомість — це земля й все, що постійно закріплено на ній [2].

Дещо розширює такий підхід американський економіст Д. Розенберг, який зазначає: "Нерухомість, нерухоме майно — реальна земельна ділянка і вся матеріальна власність. Включає все матеріальне майно під поверхнею землі, над її поверхнею або прикріплене до землі" [3, с. 268]. У цьому визначенні до нерухомості відноситься все майно, яке знаходиться в уявному конусі під землею та над нею.

Вітчизняний дослідник у галузі нерухомості О. Гриценко відносить нерухомість до категорії економічної теорії, наводячи зв'язок від "нерухомості-блага" до "нерухомості-економічної категорії". На її думку [4, с. 30], концептуальна конструкція нерухомості виглядає наступним чином: 1) земля — вихідна природна форма нерухомості (абсолютна тотожність землі і нерухомості); 2) нерухомість — земля з уречевленими покращеннями (відмінність землі і нерухомості в середині тотожності); 3) нерухомість — покращення (матеріальні об'єкти), які мають нерозривний фізичний, економічний і правовий зв'язок з землею (протилежність землі і нерухомості). Це дозволяє визначити нерухомість у вузькому розумінні. 4) розуміння нерухомості як капіталу (в матеріально-речовій формі) зрощеного із землею (єдність землі й нерухомості) визначає нерухомість у широкому сенсі.

Варто погодитися з першим трактуванням нерухомості як вихідної природної форми нерухомості, тобто земля — це нерухомість за природою, а також з другим і третім трактуваннями, що визначають її як землю з уречевленими покращеннями, та мають нерозривний фізичний, економічний, правовий зв'язок з землею. Проте виникає логічне запитання: що таке покращення?

З боку одних економічних агентів — це може бути покращення, а з боку інших — погіршення. На наш погляд, трактування нерухомості як "земля з покращеннями" не є достатньо коректним, краще сказати, що нерухомість — це земля з утвореннями (створенням), тобто людина на землі щось створила, що має нерозривний фізичний, економічний, правовий зв'язок із землею.

Таким чином, з'являється нерухомість не просто природного походження, але й штучно створеного.

Для уникнення плутанини в ході дослідження, у подальшому будемо використовувати терміни "земельна нерухомість" — земля, земельна ділянка і "створена нерухомість" — нерухомість збудована, створена на земельній нерухомості.

Особливий інтерес у межах дослідження представляє четверта складова вищенаведеної конструкції, а саме: нерухомість як капітал (в матеріально-речовій формі), зрощений з землею (єдність землі і нерухомості).

Економічний зв'язок землі та нерухомості витікає з фізичного і полягає у тому, що нерухомість являє собою матеріально-речовий капітал, зрощений із землею [4, с. 30].

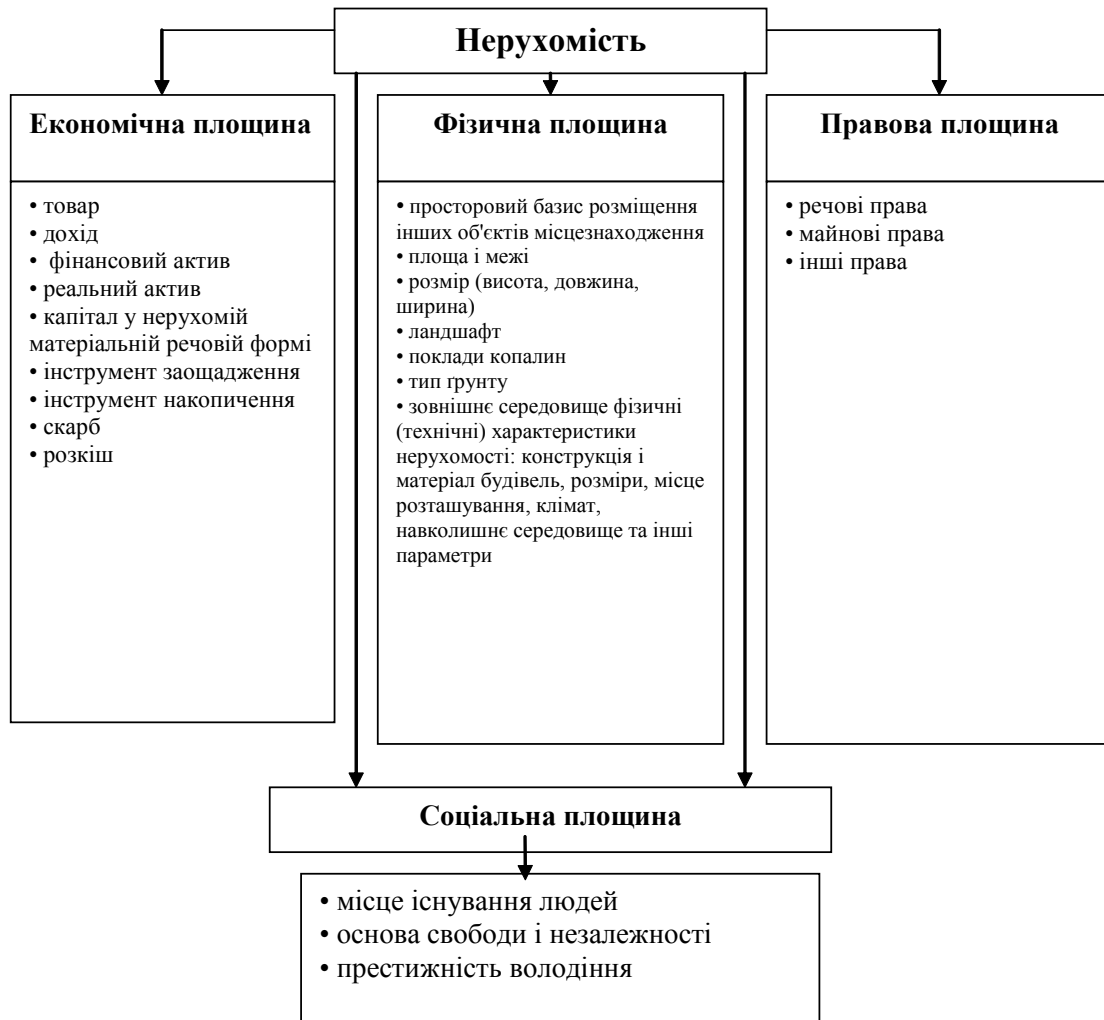


Рис. 1. Нерухомість у чотирьох площинах суспільного виміру

Складено автором.

Дохідність даного капіталу прямо обумовлена природними властивостями землі, з якою він пов'язаний. Ведучи мову про нерухомість як капітал, слід зазначити його подвійну природу: з одного боку, це — реальний (операційний) капітал, а з іншого — капітал фінансовий [6, с. 14].

Деякі науковці розглядають нерухомість як і фінансовий актив, і як реальний актив.

С. Погодін і О. Зарайська стверджують, що унікальність нерухомості проявляється в її багатofункціональності, у зв'язку з чим вона може використовуватися і як фінансовий, і як реальний актив (у першому випадку йдеться про її використання в орендних відносинах або у довірчому управлінні) [6], [7].

К. Швабій зазначає, що нерухомість певною мірою є доходом. У своїй монографії "Оподаткування доходів населення: проблеми науки і практики" [8, с. 33] він стверджує, що нерухомість можна розглядати і через дохід, як дохід минулих періодів. З цим слід погодитися, адже економічний агент, заощаджуючи і накопичуючи доходи минулих періодів, купує нерухомість. У такому випадку — це сукупний дохід минулих періодів. Коли нерухомість купується в кредит — це теж дохід, але вже майбутніх періодів. Тобто нерухомість можна розглядати і як сукупний дохід економічного агента.

С. Стернік певним чином прирівнює нерухомість до грошей. Він каже, що нерухомості притаманні функції грошей, і в часи економічних дисбалансів кінця ХХ століття у російській економіці нерухомість замінювала гроші виконуючи функції грошей. Нерухомість стала квазігрошима:

засобом міни, накопичення, скарбу, а інколи вона обмінювалася на інші товари, послуги, роботи [9]. Так, насправді, нерухомість може дублювати певні функції грошей: під час транзакцій міни нерухомості, коли заощаджували у вигляді нерухомості, накопичували тощо, і в той же час всі ці транзакції мали грошовий еквівалент (прямо при розрахунках або опосередковано — при мінових транзакціях при оцінці нерухомості (оцінка завжди відбувається в грошових одиницях)).

Незважаючи на різні підходи до визначення нерухомості, можна виділити низку загальних ознак, з яким погоджується більшість дослідників. По-перше, ключовим елементом нерухомості є земельна нерухомість (земля) з її природними компонентами: надрами, водними об'єктами, лісами та багаторічними насадженнями. По-друге, інші об'єкти (крім земельної нерухомості), що складають нерухомість, мають нерозривний зв'язок з землею. По-третє, як ознака виділяється неможливість переміщення таких об'єктів без суттєвої зміни їх властивостей [4, с. 8].

Названі особливості дають підстави для "негативного" визначення нерухомості як нерухомого економічного блага на відміну від благ рухомих. Окрім цього, ці особливості нерухомості зумовлюють її специфічні економічні властивості [5, с. 11]:

Таким чином, загалом у сучасній економічній літературі сформувалися наступні підходи до економічної сутності нерухомості: по-перше, як до земельної ділянки та об'єктів, що фізично функціонально прикріплені до неї і можуть втратити вартість або її частину після свого переміщення; по-

друге, як до учревленого капіталу (активу, доходу) в матеріальній формі.

Визначення "нерухомості" у законодавчих актах є похідним від розуміння даного поняття в теорії і практиці економічної діяльності, що знайшло свій вияв у наближенні визначення нерухомості у законодавстві до тих визначень, які використовуються в економічній літературі.

З правової точки зору визначення нерухомості зосереджується на особливостях її правового статусу та правового обігу, передусім необхідності державної реєстрації прав на неї.

Відповідно, діюче законодавство України до нерухомості відносить земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення (ч. 1 ст. 181 Цивільного кодексу України). Зазначимо, що у даній статті законодавець ототожнює поняття "нерухома річ", "нерухоме майно" та "нерухомість". Доцільність та правильність такого ототожнення буде розглянуто нижче. Окрім цього, ч. 2 зазначеної статті встановлює, що режим нерухомої речі може бути поширений законом на повітряні та морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти, а також інші речі, права на які підлягають державній реєстрації [10]. Щодо цього положення зазначимо, що таке трактування не дає підстав вважати названі об'єкти об'єктами нерухомості, адже йдеться лише про можливість поширення на них правового режиму нерухомості, але аж ніяк не включення до категорії нерухомості у повному розумінні. Метою поширення на такі об'єкти режиму нерухомого майна є необхідність встановлення на їх борту легітимності вітчизняного законодавства, незалежно від того, де фактично знаходиться цей об'єкт. Тобто простір у межах таких об'єктів прирівнюється до земельної ділянки в межах кордону держави.

Наведені вище юридичні визначення нерухомості, при всіх їх різноманітності, відштовхуються від однієї ключової ознаки нерухомості, а саме: її зв'язку із землею. Ця властивість нерухомості визнається ключовою, що було зазначено і економічною школою.

Необхідно зазначити, що в деяких країнах правові режими регулювання земельної нерухомості і створеної нерухомості відрізняються, а в деяких — вони єдині. В Україні правові режими власності на земельну нерухомість і на створену нерухомість є окремими.

ВИСНОВКИ

Отже, можна запропонувати наступне визначення категорії "нерухомість", що має особливе значення для організації та функціонування ринку нерухомості, а відповідно і діяльності учасників ринку. Нерухомість як особливий об'єкт суспільних відносин, який існує в чотирьохвимірній системі координат, включає до свого складу земельну і створену нерухомість, систему прав на них, представляється як капітал/фінансовий актив у матеріальній формі або дохід (минулих і майбутніх періодів)/ дохід у часі, є благом.

Разом з тим, можна зробити висновок про суттєву диференціацію економічного призначення нерухомості та її багатofункціональність. Нерухомість виступає основою для будь-якої економічної діяльності; враховуючи жорстку обмеженість названого ресурсу, права на нього повинні бути чітко окреслені з метою недопущення конфліктних ситуацій. Окрім цього, враховуючи таку особливість нерухомості, як її непереміщуваність, детериторіальність, довговічність а, з іншого боку, невідтворюваність земельної нерухомості, права власників та користувачів нерухомості підлягають обмеженню з метою недопущення знищення об'єктів нерухомості й значного погіршення її фізичних, хімічних, біологічних якостей. Всі ці характеристики нерухомості відіграють визначальне значення при виборі конкретних інструментів для їх найповнішої реалізації.

Література:

1. Оксфордский толковый словарь по бизнесу. — М.: Прогресс Академия, 1995. — 752 с. — С. 543.
2. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Н. Ордуей; [пер. с англ.]. — М.: Дело; ЛТД, 1997. — 462 с.
3. Розенберг Д. Инвестиции: Терминологический словарь. Университет Рутджерс (США) / Д. Розенберг. — М.: Инфра-М, 1999. — 398 с.
4. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (вопросы теории и методологии) / Е.А. Гриценко. — Х.: Бизнес-Информ, 2002. — 284 с.
5. Азарян А.А. Мониторинг рынка офисной недвижимости: монография / А.А. Азарян // Донецкий державний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк: Вид-во Вебер (Донецька філія), 2008. — 101 с.
6. Погодин С.К. Методы оценки портфелей инвестиций, включающих ценные бумаги и недвижимость: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит / С.К. Погодин. — М., 2007. — 18 с.
7. Зарайская О.А. Экономическая природа недвижимости / О.А. Зарайская // Экономические науки. — № 7. — 2007. — С. 136—139.
8. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки і практики: монографія / К. І. Швабій. — Ірпін: НУДПС України, 2009. — 296 с.
9. Стерник С.Г. Квадратный феномен / С.Г. Стерник // Бизнес-журнал. — 2004. — № 4. — С. 47.
10. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15&p=1310542217130379>

References:

1. Progress Akademija (1995), Oksfordskij tolkovyj slovar' po biznesu [The Oxford dictionary of business], Progress Akademija, Moscow, Russia.
2. Fridman, Dzh. (1997), Analiz i ocenka prinosjashhej dohod nedvizhimosti [Analysis and evaluation of real estate income], Delo, Moscow, Russia.
3. Rozenberg, D. (1999), Investicii: Terminologicheskij slovar' [Investments: Terminological dictionary], Infra-M, Moscow, Russia.
4. Gricenko, E.A. (2002), Rynok nedvizhimosti: zakonovernosti stanovlenija i funkcionirovanija (voprosy teorii i metodologii) [The real estate market: patterns of formation and functioning (theory and methodology questions)], Biznes-Inform, Kharkiv, Ukraine.
5. Azarian, A.A. (2008), Monitorynh rynku ofisnoi nerukhomosti [Monitoring of office real estate market], Vydvo Veber, Donetsk, Ukraine.
6. Pogodin, S.K. (2007), "Methods for assessing investment portfolios, including securities and real estate", Ph.D. Thesis, Economy, Moscow, Russia.
7. Zarajskaja, O.A. (2007), "The economic nature of real estate", Jekonomicheskie nauki, vol. 7, pp. 136—139.
8. Shvabij, K.I. (2009), Opodatkovannia dokhodiv naselennia: problemy nauky i praktyky [Taxation of personal incomes: problems of science and practice], NUDPS Ukrainy, Irpin, Ukraine.
9. Sternik, S.G. (2004), "The square phenomenon", Bizneszhurnal, vol. 4, pp. 47.
10. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), "The Civil Code of Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15&p=1310542217130379> (Accessed 20 April 2015).

Стаття надійшла до редакції 22.04.2014 р.

УДК 338:664 (045)

Н. Ю. Чорна,
к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки,
Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного
торговельно-економічного університету
І. П. Корнійчук,
студентка, Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ХОЛДИНГОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

N. Chorna,
PhD, Associate Professor of Business Economics and International Economics,
Vinnitsia Trade and Economic Institute, Kyiv National University of Trade and Economics
I. Kornichuk,
student, Vinnitsa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics

FEATURES HOLDING ENTERPRISE INTEGRATION

Дослідження присвячене розв'язанню теоретичних і прикладних проблем підвищення ефективності вертикальних інтеграційних об'єднань у ринкових умовах господарювання.

Удосконалено підходи до оцінювання ефективності інтеграційних процесів, класифікацію факторів ефективного управління на кожному із рівнів інтеграції та підхід до вибору пріоритетів реалізації управлінських функцій у вертикально-інтегрованих структурах.

Запропоновано процедуру формування вертикальних інтеграційних об'єднань на основі використання логістичного підходу; методичний підхід до виявлення етапу розвитку складних вертикально-інтегрованих структур та оцінювання узгодженості розвитку ефективності інтегрованих структур з їх еталонним станом з використанням динамічних моделей.

Основними мотивами створення вертикально-інтегрованих формувань є технологічна та транзакційна економія. Крім того, в якості окремого стимулу до розвитку процесу інтеграції виступає прагнення забезпечити в рамках інтегрованих об'єднань постійні поставки ключових ресурсів. При цьому суттєву роль у забезпеченні ефективності функціонування вертикально-інтегрованих структур відіграє раціональна організація та обґрунтованість системи обмінно-розподільних відносин між її учасниками.

Запропоноване використання логістичного підходу до формування інтеграційних структур, на відміну від традиційного підходу, відповідає вимогам загальної оптимізації всіх систем інтегрованої структури, що особливо важливо в умовах постійних динамічних змін в економіці, оскільки дозволяє не тільки враховувати потенційний напрямок розвитку економічних систем різного рівня, але і більш гнучко адаптуватися до непередбачених змін. Розроблена з позицій логістичного підходу процедура формування інтеграційних об'єднань враховує можливість виникнення точок біфуркації залежно від сприяння розвитку інтеграції або стримування інтеграційної взаємодії, і відповідну реакцію щодо розвитку або руйнації інтеграційної структури.

The thesis is devoted to theoretical and applied problems of improving the efficiency of vertical integration associations in market conditions.

The approaches to the evaluation of the effectiveness of the integration processes, a classification of factors of good governance at each of the levels of integration and the approach to choice of priorities of management functions in vertically integrated structures.

The procedure of vertical integration associations on the basis of logistic approach, methodical approach to identify the stage of development of sophisticated vertically integrated structures and Evaluation of consistency of performance of the integrated structures with their reference state using dynamic models.

The main motivation for creating a vertically integrated groups are technological and transactional savings. In addition, a separate stimulus to the development of the integration process serves commitment to providing integrated within the association constant supply of key resources. This vital role in ensuring the efficiency of vertically integrated structures plays rational organization and foundation systems exchange-distribution relations between its members.

The proposed use of logistic approach to the formation of integration structures, as opposed to the traditional approach, the requirements of the overall optimization of integrated structure, which is especially important in a constant dynamic changes in the economy, as it allows not only take into account the potential direction of economic systems at various levels, but more flexibility to adapt to unforeseen changes. Developed from the standpoint logistic approach procedure allows for the formation of integrated economic potential bifurcation points depending on the promotion of integration or integration interaction containment and response regarding the development or destruction integration patterns.

Ключові слова: холдинг, інтеграція, інтеграційний процес, інтеграційні об'єднання, агропромисловий комплекс, харчова промисловість, підприємства, вертикальні інтеграційні об'єднання, вертикальна інтеграція.

Key words: holding, integration, integration process integration associations, agribusiness, food processing, enterprise vertical integration merger, vertical integration.

ВСТУП

Холдинги як економічні угруповання здебільшого при-
таманні англо-американській економічній системі.

Холдингові компанії мають свої особливості розвитку і
функціонування у багатьох країнах Західної Європи, Японії
та інших регіонах.

В Україні холдинги з'явилися у роки незалежності і ство-
рили здебільшого з метою фінансових спекуляцій, розпо-
родажу об'єктів державної власності за надмірно заниже-
ними цінами [5, Т. 2, с. 531].

Правове регулювання утворення, діяльності та ліквідації
холдингових компаній здійснюється на основі норм Цивіль-
ного і Господарського кодексів України, Законів України
"Про господарські товариства" (1991), "Про холдингові ко-
мпанії в Україні" (2006), указу Президента України від
11.05.1994 "Про холдингові компанії, що створюються в
процесі корпоратизації та приватизації" (з наступними зміна-
ми і доповненнями) та установчими документами холдинго-
вих компаній.

Холдинг — підприємство, фірма, акціонерне товари-
ство, що є власником частини, або всіх акцій у інших
(дочірніх) підприємств, та здійснює контроль над їх діяль-
ністю.

Холдингова компанія: холдинг (англ. holding — такий,
що тримає, від hold — тримати, утримувати, компанія (фр.
compagnie, від лат. cum — разом і panis — хліб; товариство,
що разом заробляє свій хліб).

Холдингові компанії можуть бути державними (100%
акцій компанії належить державі), або недержавними. Хо-
лдингові компанії утворюються: органами, уповноваженими
управляти державним майном, державними органами при-
ватизації самостійно або разом з іншими засновниками шля-
хом об'єднання у статутному фонді холдингових корпора-
тивних пакетів акцій; іншими суб'єктами на договірних за-
садах.

Рішення про утворення холдингових компаній при-
ймається власниками холдингових корпоративних пакетів та
оформляється відповідним договором. Холдингова компа-
нія набуває статусу юридичної особи з дня її державної реє-
страції в державному реєстрі холдингових компаній Украї-
ни, якій є невід'ємною частиною Єдиного державного реє-
стру юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Не дивлячись на достатньо активне впровадження та-
ких організаційних структур та велику низку наукових дос-
ліджень таких вчених, як В. Агафонов, В. Андріанов, І. Ан-
софф, Е. Бабалов, А. Бранденбургер, В. Варнавський, Н. Вол-
кова, Ф. Вірсема, Х. Виссема, О. Гапоненко, М. Грачова,
А. Динкін, С. Додонова, К. Ендрюс, С. Жемчужникова,
М. Зайнулліна, А. Іванов, В. Івантер, А. Ідрісов, Дж. Б. Куїнн,
К. Крістенсен, В. Кушлін, Р. Лінч, П. Лоранж, Г. Мінцберг,
Дж. Ф. Мур, Б. Дж. Нейлбафф, К. Прахалад, М. Портер,
Д. Пумпянський, Р. Ренделл, О. Сибірська, А. Дж. Стрік-
ленд, А. Томпсон, М. Трейсі, Л. Фаей, Р. Фатхутдінов,
А. Фоломьев, І. Хаников, Г. Хемел, Й. Шумпетер, А. Юда-
нов, питання вибору підходу до побудови ефективності
холдингової організації залишається вивченим недостат-
ньо.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Мета дослідження — виявити особливості створення та
функціонування холдингової організації та обґрунтувати
підходи до її удосконалення.

Двома основними типами холдингових компаній є чис-
тий (регулює і контролює діяльність інших акціонерних ко-
мпаній) і змішаний (крім функцій чистої холдингової компанії,
займається різними видами підприємницької діяльності —
промисловою, кредитною торговельною та ін.).

Водночас великі корпорації створюють у межах холдин-
гової компанії проміжні холдинги (окремі акціонерні ко-
мпанії або підрозділи цих корпорацій — інвестиційні, патентні
та ін.),

Холдингові компанії створюються здебільшого в про-
цесі розвитку і функціонування фінансового капіталу, в ме-
жах якого промислові монополії організовують комерційні
банки та контролюють їх діяльність і навпаки, коли фінан-
сово-кредитні інститути контролюють промислові корпо-
рації.

Внаслідок цього формується якісно нова форма роз-
витку продуктивних сил, знижується ступінь її ризику, зрос-
тає стабільність і доходи, відкриваються ширші можливості
проникнення в нові галузі матеріального та нематеріально-
го виробництв, розширюються масштаби плановірності та
організованості.

Таблиця 1. Основні характеристики концепції формування інтеграційних структур

№ п/п	Традиційний підхід	Логістичний підхід
1	Створення інтеграційних структур як «реакція на події»	Створення інтеграційних структур на базі «передбачення подій»
2	Каталізаторами розвитку інтеграційних процесів є прагнення до максимальної продуктивності підприємства-учасника інтегрованої структури	Каталізаторами процесу розвитку інтеграційної взаємодії виступає прагнення до підвищення гнучкості й адаптації виробництва (інтеграційних структур) до кон'юнктури ринку
3	Оптимізація окремих функцій і бізнес-процесів	Оптимізація всіх потокових процесів в інтеграційних структурах
4	Створення інтеграційних структур супроводжується укрупненням та ускладненням структур управління, що відбувається як по ієрархічним рівням (технологічний, оперативний-тактичний і стратегічний), так і по організації внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків, що формуються в інтеграційних структурах	Інтеграція всіх підсистем управління в єдине ціле, розгляд системи управління інтегрованою структурою як цілісного явища
5	Збереження внутрішньоструктурної конкуренції	Заміна традиційних конкурентних відносин різними формами співпраці
6	Забезпечення підтримки високого коефіцієнта використання виробничих потужностей будь-якими засобами	Орієнтація на підвищення пропускної спроможності виробничих потужностей
7	Забезпечення необхідних запасів у вигляді матеріальних ресурсів і готової продукції для забезпечення виробництва (інтеграційних структур) та обслуговування споживачів	Орієнтація на безперебійне забезпечення внутрішніх потреб інтеграційних структур необхідними ресурсами в поєднанні з відмовою від зайвих матеріальних і товарних запасів
8	Націленість на максимізацію партій продукції, що випускається	Націленість на підвищення якості продукції, що випускається. Відмова від виробництва продукції, яка не користується попитом
9	Пасивність в оптимізації внутрішньоструктурних переміщень і перерозподілів	Усунення нераціональних внутрішньоструктурних переміщень і перерозподілів

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Головним методом контролю холдингової компанії над іншими компаніями є "система участі" та особистої місії. Водночас може спостерігатись пожвавлення процесу взаємопереплетіння контрольних пакетів акцій, якщо ними володіють різні компанії. Одним із засобів контролю є використання механізму диференціації акцій, за якого привілейовані акції, що не дають права голосу продаються на біржі всім бажаючим, а прості — в обмеженій кількості осіб, які беруть участь в ухваленні рішень.

Холдингова компанія може бути також дочірнім підприємством іншої компанії. При цьому сама вона може не володіти власним фінансово-економічним потенціалом і не займатися виробничою діяльністю.

Порівняно з іншими суб'єктами підприємництва холдинги мають певні переваги, зокрема, можливість концентрації капіталів, одержання податкових, кредитних та інших переваг. Здійснення єдиної виробничо-технологічної інвестиції і збутової політики в масштабах усієї компанії. Та координації її діяльності.

В Україні холдингові компанії та її дочірні підприємства утворюються переважно в процесі корпоратизації та приватизації державних підприємств у вугільній промисловості, будівництві, агропромисловому, комплексі та існують у формі відкритого акціонерного товариства. [6, Т. 6, с. 336].

Правовий статус холдингових компаній забезпечує Закон України Про холдингові компанії в Україні від 15.11.2006 р. Цей Закон визначає загальні засади функціонування холдингових компаній, а також особливості їх утворення, діяльності та ліквідації.

У сучасній господарській практиці прийнято розрізняти два види холдингових компаній фінансові і змішані.

Фінансовий холдинг — це спеціалізована компанія, яка здійснює управління і контроль над дочірніми організаціями і не вмішується у їх виробничу та комерційну діяльність.

В активі фінансової холдингової компанії можуть входити лише цінні папери та інші фінансові активи.

На практиці самими великими вважаються чотириохрівневі холдингові компанії яку очолює головний холдинг, а нижче сформовані субхолдинги першого рівня, субхолдинги другого рівня, субхолдинги третього рівня і дочірні організації. Так представляється вертикальна структура фінансового холдингу.

Змішаний холдинг є центром як фінансової так і виробничої діяльності. Структурна вертикаль змішаного холдингу може мати таку модель:

- головна холдингова компанія;
- дочірні організації;
- залежні підприємства.

Сучасна холдингова компанія є багаторівневою структурою, у якій підприємства можуть виступати одночасно холдингами і дочірніми фірмами стосовно різних членів групи.

Дочірні підприємства в холдинговій системі можуть утворювати стосовно материнської компанії (центрального холдингу) декілька рівнів, сполучених вертикальними і горизонтальними зв'язками.

На сьогодні за структурою холдингові компанії діляться на декілька умовних груп. Серед яких особливе місце мають. "Вертикальні холдинги" — об'єднання підприємств в одному виробничому ланцюжку (здобуток сировини, переробка, випуск продукції споживання, збут).

Наприклад об'єднання, які займаються сільським господарством, (Нібулон), металургією, нафтопереробкою. У світовому господарстві є практика створення будівельних вертикальних холдингових компаній, транспортні холдингові об'єднання в Україні (УНТК, "Укррічфлот") та ін.

Проведений аналіз ефективності інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі України показав необхідність переорієнтації підходів до формування інтеграційних структур на якісно новий рівень, що передбачає перехід від традиційної концепції створення інтеграційних об'єднань до більш прогресивної основи, що базується на логістичній концепції.

Головною відмінністю такого підходу можна вважати концентрацію уваги на механізмі інтеграції окремих елементів і ланок інтеграційних структур в єдиний економічний потік і отримання синергетичного ефекту від інтеграції за рахунок прогнозування подій, а не просто формування адекватних відповідей на зміни зовнішнього середовища, які вже відбулися (табл. 1).

Використання логістичного підходу до формування інтеграційних структур, на відміну від традиційного підходу, відповідає вимогам загальної оптимізації всіх систем інтегрованої структури, що особливо важливо в умовах постійних динамічних змін в економіці, оскільки дозволяє не тільки враховувати потенційний напрям розвитку економічних систем різного рівня, але і більш гнучко адаптуватися до непередбачених змін [7].

На сьогодні в науковій літературі склалося декілька підходів до оцінки ефективності інтеграційних процесів та ефективності забезпечення функціонування інтегрованих структур [5; 7]. Найпоширенішими є: фінансовий підхід до визначення ефективності; підхід зростання конкурентоспроможності інтегрованої структури; підхід, спрямований на формування взаємовигідних довгострокових ділових відносин; вартісний; стратегічний; прибутковий; ринковий підходи. В рамках цих підходів пропонуються різні методики оцінювання економічного ефекту інтеграції, які базуються на використанні ймовірнісних методів, розрахунку інтегрованого значення, оцінці ринкового потенціалу тощо. Всі ці методики оцінювання ефективності інтеграційної взаємодії базуються на статичній характеристиці інтегрованої структури.

Розвиток інтегрованої структури доцільно описувати з використанням динамічної моделі, яка дозволяє виявити тенденції розвитку підприємства, оцінити їх ефективність та виявити ті із показників, які мають значні відхилення від бажаних пропорцій.

Динаміка розвитку складних вертикально-інтегрованих структур дозволяє виявити три етапи їх еволюції, кожному з яких властиві свої значення показників динамічного ряду: адаптація, зростання, розвиток.

Побудова динамічних моделей адаптації, зростання та розвитку дозволяє здійснити кількісне оцінювання відповідності інтегрованої структури ідеальному стану, який відповідає кожному з етапів розвитку інтегрованої структури, і на основі отриманих значень виявити стан, який найбільше відповідає ідеалу, і який буде характеризувати нинішній етап розвитку інтеграційної структури.

ВИСНОВКИ

Основними пріоритетами створення і діяльності холдингових вертикальних компаній є:

- встановлення контролю над ринками збуту кінцевої продукції;
- інтеграція на світовий рівень;
- забезпечення конкурентоспроможності;
- створення ефективного керованої організації виробництва і вигідного збуту продукції;
- модернізація виробничих потужностей вирішення проблем експорту.

Основними мотивами створення вертикально-інтегрованих формувань є технологічна та трансакційна економія. Крім того, в якості окремого стимулу до розвитку процесу інтеграції виступає прагнення забезпечити в рамках інтегрованих об'єднань постійні поставки ключових ресурсів. При цьому суттєву роль у забезпеченні ефективності функціонування вертикально-інтегрованих структур відіграє раціональна організація та обґрунтованість системи обмінно-розподільних відносин між її учасниками.

Запропоноване використання логістичного підходу до формування інтеграційних структур, на відміну від традиційного підходу, відповідає вимогам загальної оптимізації всіх систем інтегрованої структури, що особливо важливо в умовах постійних динамічних змін в економіці, оскільки дозволяє не тільки враховувати потенційний напрям розвитку економічних систем різного рівня, але і більш гнучко адаптуватися до непередбачених змін. Розроблена з позицій логістичного підходу процедура формування інтеграційних об'єднань враховує можливість виникнення точок біфуркації залежно від сприяння розвитку інтеграції або стримування інтеграційної взаємодії, і відповідну реакцію щодо розвитку або руйнації інтеграційної структури.

Література:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] / Кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Про господарські товариства / Закон України від 19 вересня 1991р. № 1576 — XII // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 49. — Ст. 682.
3. Про холдингові компанії в Україні [Електронний ресурс] / Закон України від 15 березня 2006 № 3528-IV. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>
4. Великий енциклопедичний юридичний словник / За редакцією акад. НАН України Ю.С. Шемшученка. — К.: Юридична думка, 2007. — 992 с.
5. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко; за ред. С.В. Мочерного. — Т. 2. — Львів: Світ, 2005. — 616 с.
6. Юридична енциклопедія: в 6 томах / Редкол.: Ю.С. Шемшученко [та ін.]. — К.: Українська енциклопедія, 1998.
7. Чорна Н.Ю. Логистический подход к созданию интеграционных структур в агропромышленном комплексе / Н.Ю. Чорна // Российский академический журнал. — 2012. — № 4. — С. 23—26 (0,5 д.а.).

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Code of Ukraine "Commercial Code of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (Accessed 05 December 2014).
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine "On Corporations", Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny, vol. 49, p. 682.
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2006), The Law of Ukraine "On holding companies in Ukraine", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show-/3528-15> (Accessed 10 August 2014).
4. Shemshuchenko, Yu.S. (Eds.) (2007), Velykyy entsyklopedychnyy yurydychnyy slovnyk [Great encyclopedic dictionary of law], Yurydychna dumka, Kyiv, Ukraine.
5. Mochernyy, S.V. Larina, Ya.S. and Ustenko, O.A. (2005), Ekonomichnyy entsyklopedychnyy slovnyk: U 2 tomakh. Tom 2 [Encyclopedic Dictionary of Economics: In 2 volumes. Volume 2], Svit, Kyiv, Ukraine.
6. Shemshuchenko, Yu.S. (Eds.) (1998), Yurydychna entsyklopediya [Legal encyclopedia], Ukrayins'ka entsyklopediya, Kyiv, Ukraine.
7. Chorna, N. Yu. (2012) "Logistical approach to the creation of integration structures in the agricultural sector", Rossijskij akademicheskij zhurnal, vol. 4, pp. 23—26.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2014 р.

УДК 330.338.5

Є. В. Міщук,
к. е. н., доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування,
ДВНЗ "Криворізький національний університет"
Н. В. Брітан,
ДВНЗ "Криворізький національний університет"
О. В. Колесник,
ДВНЗ "Криворізький національний університет"

МЕНЕДЖМЕНТ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

E. Mischuk,
cand. sci. (econ.), assistant professor of accounting, analysis, audit and administration,
SHEE "National University of Krivoy Rog"
N. Britan,
SHEE "National University of Krivoy Rog"
A. Kolesnik,
SHEE "National University of Krivoy Rog"

MANAGEMENT COSTS OF OPERATIONS IN THE MINING AND METALLURGICAL COMPLEX

У статті досліджено питання менеджменту витрат операційної діяльності на підприємствах гірничо-металургійного комплексу. Проаналізовано поняття "витрати" та "операційні витрати". Установлено, що до витрат операційної діяльності доцільно відносити витрати підприємства пов'язані з придбанням та виготовленням продукції, витрати на оплату праці працівників зайнятих основним виробництвом та інші витрати, які пов'язані з доведенням виготовленого продукту до споживача. Визначено, що ці витрати поділяються на такі: витрати на продукцію (прямі матеріальні, пряма заробітна плата, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати); витрати періоду (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати). Розглянуто потенційні резерви зменшення операційних витрат підприємств гірничо-металургійного комплексу. На прикладі ПАТ "Північний гірничо-збагачувальний комбінат" проведено їх оцінку та надано конкретні пропозиції щодо скорочення матеріальних витрат.

In the article the questions of management costs of operations in the mining and metallurgical complex. It analyzed the concept of "costs" and "operating expenses". It was found that the costs to the operating activities of the enterprise it is advisable to include the costs tied to the acquisition and production of products, labor costs of employees engaged in the primary production and other costs that are associated with bringing the product to the consumer made. It was determined that these costs are divided into: production costs (direct material, direct wages, other direct costs, overhead costs); period expenses (administrative expenses, the cost of sales, other operating expenses). Considered potential reserves reduce operating costs of mining and metallurgical complex. On the example of "Northern ore mining and processing plant" held their assessment and submitted concrete proposals to reduce material costs.

Ключові слова: витрати, операційні витрати, підприємства гірничо-металургійного комплексу, менеджмент.
Key words: costs, operating costs, mining and metallurgy, management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Необхідність вивчення витрат є відкритим і актуальним питанням за сучасних умов господарювання. Пошук

резервів зменшення операційних витрат виробництва слід розглядати як фактор підвищення прибутковості, рентабельності, що дасть змогу забезпечити стабільний

стан підприємства на ринку, підвищить його конкурентоспроможність. За сучасних ринкових умов, значно зросла конкуренція як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках металургійної промисловості. Тому гірничо-металургійним комплексам (далі — ГМК) слід велику увагу приділяти своїм операційним витратам, зменшення яких в результаті призведе до підвищення прибутковості підприємства.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний внесок у дослідженні проблеми управління витратами та пошуку резервів зменшення операційних витрат зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Т.В. Савицька, Є.В. Мних, Н.Г. Данілочкіна, А.В. Череп, Д.Г. Сігел, Дж. Фостер, Р. Ентоні, Ч. Т. Хорнгрен та інші. Розглянувши публікації зазначених авторів можна дійти висновку, що розвиток та успіх підприємства залежить від того, наскільки ефективно підприємство управляє своїми витратами.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є пошук резервів зменшення витрат операційної діяльності на підприємствах ГМК та управління ними для підвищення ефективності виробництва.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта завжди пов'язана з певними витратами матеріальних, трудових, грошових та інших ресурсів, які цінуються на ринку. На рівні підприємства менеджмент витрат поєднує в собі елементи виробничого та фінансового менеджменту з метою їх оптимізації та забезпечення максимального прибутку.

Розглянемо спочатку економічну сутність операційних витрат і витрат загалом. Відповідно до НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [1] та П(С)БО 16 "Витрати" [2] витрати — це зменшення економічних вигад у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

Економічна теорія визначає витрати як виражені у грошовій формі витрати різних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу і розподілу продукції, товарів.

У Міжнародних стандартах фінансової звітності (далі — МСФЗ) та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі — МСБО) не має єдиного спеціалізованого стандарту, який би регламентував облік витрат. Проте за МСФЗ, витрати визнаються на основі безпосереднього зіставлення між понесеними витратами і прибутками за конкретними статтями доходів, що припускає одночасне визнання прибутків та витрат, що виникають безпосередньо і спільно від одних і тих же операцій або інших дій.

Діяльність підприємства включає в себе операційну, інвестиційну та фінансову діяльність. Операційна діяльність підприємства — це основна діяльність,

яка пов'язана з виробництвом продукції (робіт, послуг) або реалізацією продукції, що є визначальною метою створення підприємства та забезпечує основну частину його доходу.

Значну частку витрат на виробництво продукції займають витрати від операційної діяльності. Вважаємо, що більш доцільно до витрат операційної діяльності відносити витрати підприємства пов'язані з придбанням та виготовленням продукції, витратами на оплату праці працівників зайнятих основним виробництвом та іншими витратами, які пов'язані з доведенням виготовленого продукту до споживача. Витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємств, включають: витрати на продукцію (прямі матеріали, пряма заробітна плата, інші прямі витрати, загально виробничі витрати); витрати періоду (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати).

Витрати періоду — витрати, які не включаються у виробничу собівартість запасів і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені.

Однією з головних умов підвищення ефективності виробництва продукції є систематичне зменшення витрат операційної діяльності. Рівень і розмір витрат формується під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів середовища підприємства.

До зовнішніх факторів можна віднести такі: стан економіки країни в цілому; механізм державного регулювання підприємницької діяльності; стан ризиків факторів виробництва; кон'юнктура споживчого ринку.

Внутрішніми факторами, які впливають на розмір витрат є: структура капіталу; умови постачання сировини і матеріалів; стан та ефективність використання основних фондів; стан та ефективність використання трудових ресурсів; обсяг та склад виготовленої продукції.

Важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства є контроль за рівнем витрат та пошуки шляхів їх зменшення. Ця функція досягається за умови ефективного функціонування системи управління витратами. Система управління витратами включає в себе такі підсистеми: пошук та виявлення чинників, що впливають на економію усіх видів ресурсів; планування витрат за їхніми видами; нормування витрат ресурсів; облік та аналіз витрат; економічне стимулювання економії ресурсів та зниження витрат [3, с. 221].

Прибутковість діяльності підприємств ГМК залежить від налагодженої системи внутрішнього управління підприємства загалом та системи управління витратами як відокремленої ланки. Правильно прийняті управлінські рішення щодо зменшення рівня витрат забезпечить ефективне використання всіх контрольованих ресурсів підприємства.

Гірничо-збагачувальним комбінатам як господарюючим суб'єктам під час управління витратами слід велику увагу приділяти плануванню витрат виробництва та аналізу відхилень від такого плану, а такому факторному аналізу відхилень фактичних показників від планових [4, с.74—79].

Менеджмент витрат слід здійснювати за допомогою процедур таких, як:

Таблиця 1. Операційні витрати з виробництва продукції ПАТ "Північний гірничо-збагачувальний комбінат" за 2011–2013 рр., тис. грн.

Рік	Операційні витрати з реалізації продукції	Матеріальні витрати	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Інші операційні витрати
2011	6406202 100%	3906185 61	931831 14,5	406628 6,3	150954 2,4	1010604 15,8
2012	6660148 100%	4217957 63,3	913351 13,7	402929 6,1	150599 2,3	975312 14,6
2013	7560236 100%	4235992 56	1597439 21,1	425110 5,6	157736 2,1	1148959 15,2

— виділення основних понять і процедур, системи управління витратами (складання класифікації витрат, визначення норм витрат ресурсів, розрахунок вартості витрат, розробка програми ресурсозбереження);

— виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат на підприємстві;

— формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства;

— побудови інформаційної системи;

— адаптації документообороту до обраної інформаційної системи;

— розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації і стимулювання їх зниження.

Виконання зазначених процедур підвищить рівень прибутку підприємства. Необхідно постійно вдосконалювати систему управління витратами як в цілому, так і в розрізі їх видів.

Для підвищення ефективності управління витратами на підприємстві рекомендується: оновлювати систему стратегічного управління витратами, що забезпечує зв'язок усієї структури управління та дозволяє виявити виробничі проблеми; вдосконалити систему управління витратами на підприємстві в цілому та в його структурних підрозділах; забезпечити більш детальне ведення обліку витрат для швидкого і правильного прийняття рішення щодо їх зниження.

Використання цієї системи управління витратами дозволить підвищити ефективність виробничих процесів не змінюючи існуючу систему управління витратами.

При налагодженій системі обліку витрат можна розробити резерви зменшення витрат, що в кінцевому результаті сприятиме підвищенню прибутку.

Резерви зменшення операційних витрат є невикористаними можливостями підприємства. Вони поділяються на дві групи: резерви, які залежать, і резерви, які не залежать від підприємства. Всередині підприємства виробничі резерви виявляються в процесі аудиту і аналізу. Зовнішніми чинниками є рівень цін на сировину, тарифи на електроенергію, рівень мінімальної заробітної плати та інше.

На думку А.В. Череп [5, с. 344], основні резерви зниження витрат виявляються в процесі більш ефективного використання засобів праці, предметів праці і робочої сили. Розглянемо резерви зниження операційних витрат:

1. Внутрішньовиробничі — поділяються на такі:

а) поліпшення використання засобів праці. Це включає:

— вдосконалення технології виробництва;

— повне використання виробничих можливостей;

— механізація і автоматизація виробничих процесів;

б) поліпшення організації виробництва, праці та управління. Це припускає:

— підвищення кваліфікації персоналу;

— наукову організацію праці і управління;

— зниження втрат робочого часу;

— вдосконалення нормування і мотивації праці;

в) поліпшення використання предметів праці. Вони складаються з:

— комп'ютеризації обліку руху оборотних коштів і опису витрат на виробництво;

— попередження втрат від браку;

— вдосконалення нормування матеріальних витрат;

— економія матеріальних ресурсів;

2. Зовнішній вплив визначають:

а) інфляційні процеси в макроекономіці;

б) ціни на споживані ресурси;

в) податкове навантаження на підприємство;

г) спеціалізація і кооперація в умовах конкуренції.

Послідовне зменшення операційних витрат забезпечує зростання прибутку підприємства, дає державі додаткові засоби для подальшого розвитку суспільного виробництва і підвищення матеріального добробуту працюючих. Однією з умов зменшення операційних витрат є впровадження нової техніки і вдосконалення технологій, комплексна механізація і автоматизація виробничих процесів.

Основними джерелами резервів зменшення операційних витрат підприємств ГМК є:

— збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок більш повного використання виробничої потужності підприємства;

— скорочення витрат на виробництво продукції за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, раціонального використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, обладнання.

Величину резерву зменшення операційних витрат доцільно визначати за відомою формулою, запропонованою автором [6, с. 199]. Розрахуємо резерв зменшення операційних витрат на 1 тис. тонн виготовле-

ної продукції, на прикладі підприємства ПАТ "Північний гірничо-збагачувальний комбінат" на 2014 рік. Для цього проведемо аналіз динаміки операційних витрат (табл. 1).

Результати аналізу показали, що на ПАТ "Північний гірничо-збагачувальний комбінат" найбільшу питому вагу мають матеріальні витрати.

З метою скорочення матеріальних витрат підприємство повинно: встановити прямі контакти з виробниками матеріалів (сировини), або скоротити число посередників, укласти договори з постачальниками, що пропонують найбільш вигідні умови; використовувати менш дорогі комплектуючі вироби, якщо це можливо; впровадити ресурсозберігаючі технологічні процеси які дозволяють заощаджувати на вартості сировини та інше.

За 2013 рік фактичний обсяг виготовленої продукції становить 15084,9 тис. тонн, резерв її збільшення — 1508,5 тис. тонн. Фактична сума витрат на виготовлення продукції дорівнює 7560236 тис. грн., резерв скорочення витрат за усіма статтями — 6804212,4 тис. грн.

За наведеними вище даними розрахуємо величину резерву зменшення операційних витрат, виростовуючи формулу [6, с. 199]. Результати оцінювання свідчать, що збільшивши обсяг виробництва продукції на 1508,5 тис. тонн за рік, підприємство зменшить операційні витрати на 1 тис. тонн продукції на 455,4 тис. грн., або на 686970,9 тис. грн. на 1508,5 тис. тонн продукції.

ВИСНОВКИ ТА ПОДАЛЬШІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Операційні витрати є одним з найважливіших показників, який характеризує якісні зміни в техніці, технології та виробництві що відбувається на підприємстві. Менеджмент як виробничий ресурс і як його функція безпосередньо впливає на формування операційних витрат і ефективність господарювання підприємства. дохід (прибуток) через формування виробничих витрат. Кінцевим же результатом менеджменту є прийняття рішення, що й визначатиме рівень витрат. Практично кожне рішення менеджера, яке він приймає стосовно виробничого процесу, пов'язане з формуванням операційних витрат. Питання технології виробництва, його організації, купівлі певного виду ресурсу чи фінансові рішення безпосередньо впливають на кінцевий результат господарювання. Управління й пошук резервів зменшення витрат є одним з основних напрямів удосконалення економічної діяльності будь-якого підприємства.

Основними джерелами резервів зниження операційних витрат підприємств ГМК є збільшення обсягу виробництва продукції та скорочення витрат на її виробництво. Не менш важливою є також налагоджена система управління витратами, яка передбачала б планування і прогнозування витрат підприємства.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.13 р. № 73.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.yuricom.com/ua/polbuhobl>

3. Щаденко А.А. Повышение качества магнетитового концентрата на обогатительной фабрике / А.А. Щаденко, В.И. Свиридов, Т.И. Яровая // Горный журнал. — 2002. — № 8. — С. 27—29.

4. Хорнгрен Ч.Т. Управленческий учет. — 10-е изд. / Пер. с англ. / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Дата. — СПб: Пи-тер, 2005. — 1008 с.

5. Череп А.В. Управління собівартістю [Текст] / А.В. Череп. — Х.: ІНЖЕК, 2005. — 373 с.

6. Савицкая Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Т.В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 336 с.

7. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 718 с.

8. Дроб'язко С.І. Методичні основи управління витратами підприємства / С.І. Дроб'язко // Науковий вісник України. — 2010. — № 1 (32). — С. 35—39.

9. Визначення та прогнозування витрат гірничорудних підприємств в умовах ринку: монографія / О.Ю. Вілкул, С.В. Максимов, Я.В. Нусінова та ін. — Кривий Ріг: Видавничий дім, 2006. — 228 с.

References:

1. Ministry of Finance of Ukraine (2013), "National provision (Standard) of accounting № 1 "General requirements to financial reporting", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (Accessed 20 April 2015).

2. Yurinkom Inter (2015), "Provisions (Standard) of accounting", available at: <http://www.yuricom.com/ua/polbuhobl> (Accessed 20 April 2015).

3. Shhadenko, A.A. (2002), "Improving the quality of magnetite concentrate at concentrating factory", *Gornyj zhurnal*, vol. 8, pp. 27—29.

4. Horngren, Ch.T. (2005), *Upravlencheskij uchët* [Management accounting], Piter, Saint Petersburg, Russia.

5. Cherep, A.V. (2005), *Upravlinnia sobivartistiu* [Management of cost], INZhEK, Kharkiv, Ukraine.

6. Savickaja, T.V. (2002), *Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija* [Analysis of economic activity of the enterprise], INFRA-M, Moscow, Russia.

7. Gorfinkel, V.Ja. and Shvandar, V.A. (2000), *Jekonomika predpriyatija* [Economy of enterprise], JuNITI-DANA, Moscow, Russia.

8. Drob'iazko, S.I. (2010), "Methodical bases of enterprise cost management", *Naukovyj visnyk Ukrainy*, vol. 1 (32), pp. 35—39.

9. Vilkul, O.Yu. Maksymov, S.V. and Nusinova, Ya.V. (2006), *Vyznachennia ta prohnozuvannia vytrat hironychorudnykh pidpriemstv v umovakh rynku* [Determination and forecasting of costs mining enterprises in the market conditions], *Vydavnychyj dim*, Kryvyi Rih, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2014 р.

УДК 338.49

С. М. Сокотенюк,
асистент кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"

ГАЗОРОЗПОДІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СУБ'ЄКТ РИНКУ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

S. Sokotenyuk,
Assistant Professor Department of International Economics,
National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

GAS DISTRIBUTION ENTERPRISES AS THE SUBJECT OF NATURAL MONOPOLIES MARKET

Розкрито роль підприємств інфраструктурної сфери в системі суспільного відтворення. Розглянуто законодавчі аспекти регулювання діяльності газорозподільних підприємств. Наголошено на тому, що державні органи, на які покладено обов'язок регулювання діяльності суб'єктів природно-монопольного ринку виступають у ролі суб'єкта управління економічною безпекою газорозподільних підприємств. Зазначено тенденцію до збільшення рівня монополізації ПЕК. Наведено позитивні і негативні наслідки функціонування газорозподільних підприємств в існуючих умовах господарювання. Розглянуто основні методи регулювання діяльності підприємств природномонопольного сектора економіки. Представлено залежність між збільшенням цін на газ і обсягами його розподілу під впливом збільшення ймовірності заміни споживачами на товари-субститути. Наголошено, що останнє негативним чином впливатиме на рівень економічної безпеки газорозподільних підприємств через зменшення виручки при незмінному обсязі витрат на амортизаційні відрахування, ремонт та підтримання в належному стані їх матеріально-технічної складової.

The role of infrastructure areas enterprises in the social reproduction is discovered. The legal aspects of gas distribution companies' activity regulation is considered. It is emphasized that public bodies engaged in the regulation of the natural monopolies market act as regulator of gas distribution companies' economic security. The trend towards increasing monopolization of the energy sector is stressed. The positive and negative effects of the gas distribution business in the current economic conditions are adduced. The basic methods of natural monopolies sector business regulation are discussed. The dependence between the gas prices increase and distributed volumes under the influence of increasing the likelihood of consumers to replace substitute products. It is emphasized that the latter negatively affects the level of economic security of gas distribution companies by reducing constant volume costs for depreciation, repairs and maintenance of their logistical component revenue.

Ключові слова: інфраструктура, економічна безпека, економічна безпека підприємств інфраструктурної сфери, управління економічною безпекою підприємств, природні монополії, регулювання природних монополій.

Key words: infrastructure, economic security, economic security of enterprises of infrastructural sphere, management of economic security of the enterprises, natural monopolies, regulation of natural monopolies.

ВСТУП

Проведена в 2009—2010 рр. приватизація значної частини газорозподільних підприємств у поєднанні із державним регулюванням не призвели до докорінних позитивних змін в їх господарській діяльності. Аналіз фінансової звітності свідчить про те, що значна кількість зазначених підприємств протягом тривалого періоду часу залишаються збитковими. Широкомасштабних інноваційних перетворень не спостерігається. Зберігаються значні обсяги кредиторської і дебіторської заборгованості. Зрозуміло, що такі негативні наслідки пов'язані з неефективним управлінням цих підприємств, що залежить не тільки від органів їх управління на кожному окремому підприємстві, а і від дієвості використовуваних методів державного регулювання. Тож актуальним є дослідження природномонопольної природи газорозподільних підприємств і оцінка дієвості регулювання їх з боку державних органів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Значний внесок у дослідження різних аспектів діяльності підприємств, що відносяться до ринку природних мо-

нополій, зроблено такими вітчизняними і російськими вченими, як Білокрилова О.С., Буренюк В.В., Гаврилов А.І., Зубов П.П., Калашникова С.В., Колбіна Н.М., Коновалова Є.Д., Матюшенко А.А., Морозова Н.Н., Островська Т.І., Панюков А.Н., Щербанін Ю.А. та іншими. На нашу думку, слід приділити увагу вивченню тенденцій впливу на економічну безпеку газорозподільних підприємств, яка розглядається як здатність задовольняти потреби в їх послугах в будь-якому обсязі в теперішній час і у більш віддаленій перспективі з врахуванням сезонних коливань, враховуючи їх приналежність до природномонопольного типу ринку.

У процесі дослідження використовувалися методи аналізу і синтезу, індукції і дедукції, статистичний метод.

РЕЗУЛЬТАТИ

Результатом діяльності газорозподільних підприємств є послуга, яку неможливо накопичувати, що створює умови для нормального перебігу процесу основного виробництва та життєдіяльності населення, значно впливаючи на рівень останньої. Суспільне виробництво містить дві сфери: основне виробництво та інфраструктуру, яка в свою чергу по-

діляється на виробничу, соціальну та інші. При цьому інфраструктура виступає базисом, основою для всієї економіки. Від рівня розвитку інфраструктури залежить продуктивність праці та конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Нерівномірний рівень розвитку інфраструктурних потужностей в розрізі регіонів певної країни призводить до поглиблення регіональної диференціації та асиметрії структурних зрушень в економіці країни.

Дослідження управління економічною безпекою газорозподільних підприємств неможливо проводити без врахування їх інфраструктурної природи. Роль підприємств інфраструктурної сфери в системі суспільного відтворення спричиняє значні відмінності у формуванні підходів до управління ними в порівнянні з підприємствами сфери основного виробництва. Основною тезою в підтвердження останнього слугує те, що для розбудови нових об'єктів, реконструкції та модернізації існуючих, потрібні значні інвестиції зі строком окупності десятки років. Це збільшує ймовірність відмови підприємств від вкладання коштів на розвиток інфраструктурних підприємств. З іншого боку, відсутність оптимального співвідношення між обсягами послуг інфраструктурних підприємств і цінами на них, здійснює негативний вплив на продуктивність праці, конкурентоспроможність, економічне зростання як окремих підприємств, що потребують цих послуг, так і економіки в цілому.

Вважається, що значні витрати на створення і підтримання потужностей, обумовлені їх технологічними особливостями, що знаходяться в користуванні газорозподільних підприємств, унеможливають розповсюдження конкуренції серед них. Таким чином, газорозподільні підприємства підпадають під сферу дії ринку природних монополій, а підприємства, що відносяться до такого типу ринку, підлягають обов'язковому регулюванню з боку державних органів.

У світовій практиці виділяють наступні методи регулювання підприємств, що відносяться до природних монополій [1, с. 88—89]:

- регулювання рентабельності ґрунтується на ідеї компенсації природномонопольному підприємству всіх витрат і забезпечення рівня прибутку не нижче, ніж у підприємств інших галузей, що несуть подібні ризики;

- PRI-X підхід передбачає застосування фіксованих тарифів на певний проміжок часу, а прибуток, отриманий від усіх заходів з підвищення ефективності в цей період, залишається в розпорядженні підприємства;

- конкуренція за ринок передбачає передання прав пошукачеві, який запропонував найкраще співвідношення ціна/якість.

Згідно з ЗУ "Про природні монополії" [2, с. 1], регулювання таких суб'єктів підприємницької діяльності здійснюється національними комісіями регулювання природних монополій. В окремих випадках регулювання діяльності суб'єктів природних монополій може здійснюватися органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. Якщо діяльність суб'єктів природних монополій, яка підлягає регулюванню, спрямована на задоволення потреб окремого регіону, то функції регулювання діяльності суб'єктів природних монополій можуть бути делеговані в установленому порядку обласним або Київській міській державній адміністрації. Державний контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції у сферах природних монополій здійснюється Антимонопольним комітетом України відповідно до його компетенції.

На діючу до останнього часу НКРЕ згідно з [3] були покладені обов'язки з забезпечення проведення цінової та тарифної політики, розробку порядку ліцензування, ліцензування і контроль за виконанням ліцензійних умов, правила користування та порядок відшкодування збитків у разі порушення цих правил, порядок доступу до Єдиної газотранспортної системи, алгоритм розподілу коштів, тарифи на

транспортування природного, нафтового газу та газу нафтових родовищ, участь у регулюванні платіжно-розрахункових відносин на ринку природного газу, затвердження інвестиційних програм, сприяння розвитку конкуренції на ринку природного газу.

Згідно зі звітом Антимонопольного комітету України [4, с. 14] за 2014 рік в порівнянні з 2013 роком показник монополізованих ринків в ПЕК збільшився на 33,0 в.п. і досяг 46,5%. Оскільки газорозподільні підприємства входять до складу ПЕК, зрозуміло, що ці тенденції збереглися і стосовно газорозподільних підприємств.

Постає питання: чи є регулювання з боку державних структур дією зовнішніх факторів на економічну безпеку газорозподільних підприємств чи виступає частиною управління нею. Враховуючи, що економічна безпека нами розглядається, як здатність задовольняти потреби в послугах підприємств інфраструктурної сфери як основного виробництва так і населення в потрібних обсягах, можна констатувати, що державні органи, на які покладено функції регулювання діяльності, виступали суб'єктами управління економічною безпекою підприємств інфраструктурної сфери загалом, і відповідно, газорозподільних підприємств.

Загальновідомо, що до функцій управління підприємством так і його економічною безпекою, відносяться: планування, організація, мотивація і контроль. Контроль передбачає розробку норм функціонування системи і виявлення відхилень від них. Як мінімум, встановлення допустимої норми прибутку для підприємств інфраструктурної сфери і контроль за відхиленням від неї відносяться до функцій управління підприємством взагалі і його економічною безпекою, зокрема.

За допомогою аналізу наявного стану газорозподільних підприємств були виділені позитивні і негативні наслідки їх діяльності, що є результатом реалізації існуючих підходів до управління ними, які наведені в таблиці 1.

Одним з негативних наслідків від існування природних монополій є високі тарифи на їх послуги, що як зазначено в [5, с. 68], перешкоджає розвитку конкурентного сектора, оскільки виступає суттєвим бар'єром до вступу нових підприємств на ринки, через підвищення витрат і відповідно зниження норми прибутку.

В [6] авторами наводиться перелік недоліків регулювання діяльності природних монополій:

- неузгодженість дій різних органів державної влади в процесі регулювання діяльності природних монополій;

- відсутність серед об'єктів моніторингу інноваційних напрямів діяльності природних монополій, які характеризують ефективність виконання ними покладених на них функцій;

- відсутність спільної для суб'єктів державного регулювання інформаційної системи, яка б забезпечувала спільну інформаційну базу для формування і реалізації рішень щодо регулювання діяльності природних монополій.

Наведені вище наслідки вказують на необхідність формулювання нових підходів, в першу чергу, до регулювання діяльності газорозподільних підприємств з боку державних органів.

З плином часу під впливом науково-технічного прогресу змінюються і умови господарювання, що викликають потребу в переосмисленні економічних відносин між суб'єктами, що прагнуть задовольнити свої інтереси з приводу надання-отримання послуг підприємств інфраструктурної сфери. Суперечності, що назріли, вимагають широкого спектра реформ.

Гаврилов А.І. в [7, с. 1] до причин структурних реформ у сфері інфраструктурних монополій в 20—21 ст. відносить: появу товарів-замінників; впровадження новітніх технологій, для яких не характерна економія на масштабі; неефективність прямого державного регулювання в сучасній економіці; досягнення такої величини накопичення капіталів, яку можна зіставити з величиною основних фондів інфраструктурних монополій, ймовірність приватизації та існуван-

ня окремих форм конкуренції; розширення сфери стратегічних інтересів великих корпорацій, що тяжіють до подолання невизначеності ринку і формування стратегічного масштабу діяльності.

Якщо мова йде про створені раніше газорозподільні потужності, то вибір на конкурсній основі операторів газорозподілу є перспективним з точки зору обмеження монополізму на зазначеному ринку, і, вбачається вагомим кроком на шляху досягнення вищого рівня їх економічної безпеки.

До товарів-субститутів природного газу відноситься електроенергія. Як промислові споживачі, так і населення, оберуть її в разі, якщо виконуватиметься нерівність [1, с. 3].

$$\sum_{k=1}^n \frac{U_k^{pr}}{(1+r)^k} > \sum_{k=1}^n \frac{U_k^{alg}}{(1+r)^k} + B^{inv},$$

де U_k^{pr} — роздрібна ціна газу в k -тий період часу (ділення на періоди часу зазвичай відбувається за роками), U_k^{alg} — роздрібна ціна палива альтернативного газу в k -тий період часу, r — коефіцієнт дисконтування, B^{inv} — інвестиційні витрати, пов'язані зі зміною палива.

Виходячи з наведеної залежності, можна дістатися висновку, що тенденція до підвищення цін на газ, яка спостерігається в Україні протягом останніх років, призводитиме до зменшення обсягів газу, що розподілятиметься газорозподільними підприємствами.

Розглядаючи цю проблему під кутом українських реалій, на нашу думку, в умовах стійкої тенденції до зменшення обсягів закупівлі, а звідси і розподілу природного газу, і одночасної потреби підтримувати на достатньому технічному рівні значні потужності для запобігання виникненню аварійних ситуацій, що знаходяться в користуванні газорозподільних підприємств, можна очікувати зниження рівня їх економічної безпеки.

Приналежність газорозподільних підприємств до природномонопольного типу ринку спричиняє очевидний вплив на рівень його економічної безпеки. Збільшення цін на газ відбиватиметься на виборі споживачів і може привести до зменшення обсягів блакитного палива, що перерозподілятиметься газорозподільними підприємствами. Останнє негативно впливатиме на відтворювальні процеси на підприємстві. Новизна роботи полягає в уточненні переліку суб'єктів управління економічною безпекою газорозподільних підприємств, що на відміну від існуючих, містить державні органи, на які покладено обов'язок регулювання їх діяльності. Практична значимість такого висновку полягає в тому, що діяльність регулюючих органів спричиняє очевидний вплив на рівень економічної безпеки підприємств і, має коригуватися. Узагальнено наслідки існуючих підходів регулювання. В світлі останніх змін законодавства з приводу функціонування ринку природного газу, подальші дослідження мають стосуватися оцінки впливу на економічну безпеку газорозподільних підприємств нових умов.

Література:

1. Морозова Н. Н. Модель повышения эффективности предприятия естественной монополии / Н.Н. Морозова. // Управление большими системами: сборник трудов. — 2003. — № 4. — С. 1—9.
2. Закон України "Про природні монополії" [Електронний ресурс]: за станом на 19.04.2014 р. / Верховна Рада України — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>
3. Указ Президента України "Про комісію, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики" [Електронний

Таблиця 1. Наслідки пануючих підходів до управління газорозподільними підприємствами

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Забезпечення доступності послуг усім верствам населення	Стимування розвитку основного виробництва в разі застосування завищених тарифів
Економія на масштабі	Загроза навколишньому природному середовищу, майну підприємств і населення, і життю останнього через незадовільний технічний стан потужностей
Виробництво благ з високою суспільною корисністю	Компенсація за рахунок споживачів великих втрат продукції
	Обмеження конкуренції через наявність в структурі природних монополій потенційно конкурентних видів діяльності (розбудова нових потужностей, ремонт тощо)
	Низька ефективність (збитковість підприємств)
	Несприятливість до інновацій
	Штучне підвищення витрат при витратному методі тарифоутворення

ресурс]: втратив чинність 27.08.2014 р. / Адміністрація Президента України — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1059/>

4. Звіт Антимонопольного комітету України за 2014 рік [Електронний ресурс] // Затверджений Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 12.03.2015 №6-рп. — 2015. — Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=110270&schema=main>

5. Державне регулювання природних монополій в Україні: напрями вдосконалення / В.В. Венгер // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 3. — С. 65—79.

6. Роголюк А.В. Природні монополії в Україні та проблеми їх регулювання [Електронний ресурс] / А.В. Роголюк, І.П. Кравчук // Науковий огляд. — 2012. — Режим доступу: <http://intkonf.org/rogatyuk-ov-kravchuk-ip-prirodni-monopoliyi-v-ukrayini-ta-problemi-yih-regulyuvannya/>

7. Гаврилов А.И. Государственное регулирование рыночной устойчивости инфраструктурных монополий / А.И. Гаврилов. // Успехи современного естествознания. — 2007. — № 12. — С. 162.

References:

1. Morozova, N. N. (2003), "Increase of the effectiveness of the enterprise model estestvennoy monopoly", *Upravlenie bolshimi sistemami* vol. 4, p. 1—9,
 2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On Natural Monopolies", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14> Accessed 29 August 2013)
 3. Administration President of Ukraine (2014), Presidential Decree Ukraine " About Commission for State Regulation of Energy" available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1059/> (Accessed 19 April 2015).
 4. Antimonopoly komitet Ukraine (2015), "Zvit Antimonopoly komitetu Ukraine for the Year 2014" available at: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=110270&schema=main>. (Accessed 19 April 2015).
 5. Venger, V.V. (2006), "Derzhavne State regulation of natural monopolies in Ukraine: areas of improvement *Ekonomika i prognovuvannya*, vol. 3, pp. 65—79.
 6. Rogalyuk, A. V. (2012), "Natural monopolies in Ukraine and problems of regulation" *Naukoviy oglyad* available at: <http://intkonf.org/rogatyuk-ov-kravchuk-ip-prirodni-monopoliyi-v-ukrayini-ta-problemi-yih-regulyuvannya/> (Accessed 19 April 2015).
 7. Gavrilov, A. I. (2007), "State regulation of market stability infrastructure monopolies" *Uspehi sovremennogo estestvoznaniya*, vol. 12, p. 162.
- Стаття надійшла до редакції 21.04.2014 р.

ЗАКОНОДАВЧІ АСПЕКТИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

A. Danilkova,
graduate student, Khmelnytsky National University

LEGAL ASPECTS OF ENERGY SAVING IN UKRAINE

На сучасному етапі в Україні прослідковується недосконалість та невідповідність законодавчого поля в галузі ефективного впровадження систем та програм із енергозбереження, що негативно впливає як на стан промислових підприємств, так і на стан національної безпеки в цілому. У роботі проаналізовано законодавчо-нормативну базу України, з 1985 до 2014 року. Розглянуто найбільш важливі та дієві документи, які позитивно вплинули на розвиток енергозбереження на промислових підприємствах України. За роки незалежності України відбувся певний позитивний розвиток у напрямку запровадження та стимулювання системи енергозбереження. Проте, до сьогодні, відсутній механізм подальшої реалізації енергоефективної політики на підприємстві, відсутнє законодавче та нормативне підґрунтя для системного підходу до регулювання енергоефективності. Правове регулювання інституту енергоефективності та енергетичного сектору в цілому потребує подальшого законодавчого розвитку та систематизації.

On this stage of development of Ukraine the imperfections and inadequacies in the legislative environment in the field of effective implementation of energy saving programs became visible, which negatively affects the industry and the national security. The main goal of this study is to provide analysis of evolution of legislation of Ukraine in the context of historical periods and development of the country in order to identify inconsistencies and gaps in the legislation. In this work we analyzed the legal and regulatory framework of Ukraine for the period of 1985–2014. We focused on the most important and effective documents which positively influenced the development of the energy efficiency of the industrial enterprises of Ukraine. Analysis of the legal framework of Ukraine in the field of energy saving demonstrates that at the initial phase of independence the Government of Ukraine highlighted comprehension of energy conservation and efficiency implementation in the industry.

Since our independence, Ukraine demonstrates positive development as for introduction and promotion of energy saving systems. At this time, Ukrainian government adopted the Law "On energy saving" and other normative documents that are mandatory or recommended for implementation by management of industrial enterprises. Successfully completed first steps concerning record-keeping of energy resources, implemented obligatory recording of energy passports, developed energy audit system. However, up-to-date, mechanism for further implementation of energy efficiency policies at the enterprise is not available; there is no legislative and regulatory basis for systematic approach concerning regulation of energy efficiency.

Legal regulation of energy efficiency in Ukraine requires substantial development of the legislation and its systematization. The results of this work will assist in formulation of the vector for development of energy saving and in coordination of producers' efforts in searching new management procedures that will contribute to the efficient use of energy resources.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, енергоефективна політика, енергетичний аудит, енергетичний паспорт.

Key words: energy conservation, energy efficiency, energy efficiency policies, energy audits, energy performance certificate.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ситуація із енергозбереженням в Україні набуває щодня все більшої актуальності і останнім часом має пряме відношення до політичної нестабільності та на-

ціональної безпеки. Україна опинилась на етапі, коли малоочікувані ризики, з приводу національної безпеки, стали реальними. В умовах дефіциту власних енергоресурсів, відсутності достатньої кількості альтернативних

енергетичних джерел та проблем із закупкою енергоресурсів у нерезидентів вартість енергоносіїв стрімко зростає, що, у свою чергу, негайно призводить до зростання собівартості продукції.

На нашу думку, керівництво підприємств недостатньо свідомо підходило до питань енергоефективності і не спромоглося ефективно відреагувати на виклики часу. Цьому сприяли дві основні проблеми.

Перша проблема ґрунтується у законодавчому полі України. Усе законодавство в галузі енергозбереження орієнтувалося лише на бюджетну та житлово-комунальну сферу, але не на промислові підприємства. До недавня енергозберігаюча нормативно-правова база для потужних промислових підприємств носила лише рекомендаційний характер.

Друга проблема — відсутність достатньої економічної мотивації керівництва виробничих підприємств для прийняття рішень щодо впровадження енергоефективних схем на виробництві.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження законодавчо-нормативної бази України проводив ряд вітчизняних вчених, зокрема: О.М. Суходоля [15], М. Булгакова, М. Приступа [1], О.В. Ставицька [14] та інші. Увага дослідників зосереджувалась на аналізі законодавчо-нормативної бази енергозбереження на макрорівні та переважно лише окремих Законів України. Не зважаючи на актуальність проблеми енергозбереження, досі відсутній чіткий аналіз законодавчо-нормативної бази України у галузі енергозбереження саме для промислових підприємств.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Ціллю дослідження став аналіз розвитку законодавчого поля України в розрізі історичних періодів розвитку держави з метою виявлення невідповідностей та прогалин у законодавчому полі та підготовка пропозицій.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Систему формування законодавчої бази України в галузі енергозбереження можна умовно поділити на три основні етапи:

- I. До становлення незалежності України.
- II. До прийняття Закону України "Про енергозбереження".
- III. Після прийняття Закону України "Про енергозбереження".

Перший зазначений етап тривав до 1991 року, періоду, коли Україна перебувала у складі СРСР. Найбільш вагомим документом за часів УРСР була Резолюція Ради Європи, стосовно удосконалення програм енергозбереження в державах-членах (85/С 20/01) від 15 січня 1985 року. У ній було розкрито основні принципи розробки базової програми з енергозбереження. Рада ЄС пропонувала державам-членам працювати над розробкою методик комплексного енергозбереження. Така методика повинна була базуватись на наступних принципах:

- цінова політика;
- відповідність заходів до політики енергозбереження;

- раціональність використання енергоносіїв через розробку стандартних методів вимірювання, ідентифікації базових стандартів для обладнання; складання програм за секторами, розповсюдження досвіду по усьому співтовариству, оприлюднення результатів досліджень;

- встановлення цін на енергію;

- заходи сприяння раціональному використанню енергії: інформаційне забезпечення та консультування; фінансові стимули; положення та стандарти [13].

Таким чином, перший етап законотворчості України можна охарактеризувати як етап усвідомлення необхідності впровадження ефективного енергоспоживання та орієнтацію на європейську політику та досвід енергозбереження. В цей період також формуються передумови розвитку напрямку енергозбереження для промислових підприємств.

Наступним суттєвим кроком у напрямку енергозбереження, була ратифікація Урядом України, у 1992 році, Директиви Ради Європи 92/75/ЄЕС "Про вказування за допомогою маркування та зазначення стандартної інформації про товар обсягів споживання енергії та інших ресурсів побутовими електроприладами" від 22 вересня 1992 року, та Директиви Ради 92/42/ЄЕС "Про вимоги щодо ефективності нових водогрійних котлів на рідкому або газоподібному паливі" від 21 травня 1992 року. Ратифікація Директив Ради Європейських Співробітництв остаточно підтвердили бажання України розвиватися у напрямку енергозбереження та сформувала орієнтацію держави на кращий європейський досвід, а також, що є не менш важливим, Директива змусила звернути увагу на енергоспоживання побутових та виробничих приладів — було введено маркування за класами енергоспоживання [2].

Вагомим у розвитку енергозбереження, на нашу думку, був 1993 рік, коли вперше в Україні була створена Державна інспекція з ефективного використання газу, на яку поклали функцію контролю за раціональним і ефективним використанням газу та інших енергетичних ресурсів підприємствами [7].

Наступним етапом розвитку напрямку енергозбереження стало прийняття у 1994 році Закону України "Про енергозбереження".

Цей закон визначає правові, економічні, соціальні та екологічні основи енергозбереження для всіх підприємств, об'єднань та організацій, розташованих на території України, а також для громадян. Суб'єктами правового регулювання відносин у сфері енергозбереження є юридичні та фізичні особи, в результаті діяльності яких здійснюються:

- проведення енергозберігаючої політики та заходів щодо енергозбереження в усіх галузях народного господарства, промисловості, транспорті, будівництві, сільському господарстві, тощо, соціальній сфері та побуті, а також у сфері міждержавного та міжнародного співробітництва;

- видобування, переробка, транспортування, виробництво, зберігання та використання всіх видів палива, теплової та електричної енергії, інших ресурсів природного чи штучного походження в частині використання паливно-енергетичних ресурсів;

- проведення енергетичного аудиту;

— виробництво та поставку енергетичного та енергоспоживаючого обладнання, машин, механізмів, конструкційних, будівельних матеріалів та іншої продукції, приладів обліку, контролю і регулювання витрачання енергоресурсів;

— науково-дослідні, проектно-конструкторські, експертні, спеціалізовані, монтажні, налагоджувальні, ремонтні та інші види робіт і послуг, пов'язані з підвищенням ефективності використання та економії паливно-енергетичних ресурсів;

— роботи, пов'язані з розвитком і використанням нетрадиційних поновлюваних джерел енергії, вторинних енергетичних ресурсів, процесів заміщення дефіцитних видів палива;

— визначення пріоритетних напрямів екологічно чистої енергетики і створення нових джерел енергії та видів палива;

— інформаційне забезпечення народного господарства та населення з проблем енергозбереження і використання нових джерел енергії та видів палива;

— створення ефективних систем управління та засобів контролю за енергозбереженням [4].

Цим законом встановлено принципи державної політики у сфері енергозбереження, визначені уповноважені органи у даній сфері, означені економічні механізми енергозбереження, врегульовано засади стандартизації та нормування енергоспоживання, здійснення державної експертизи у сфері енергозбереження, питання енергетичного аудиту та інші питання.

Безумовно, Закон України "Про енергозбереження", став основою для розробки та впровадження політики енергозбереження в Україні як на макро так і на мікрорівнях. На його основі продовжують далі прийматися законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти.

Наступним послідовним кроком стало підписання наказу Головою Державного комітету України з енергозбереження від 14.11.1997 року — "Щодо проведення паспортизації енергоспоживаючих об'єктів". В якому вперше "вводиться термін "енергетичний паспорт підприємства", який є обов'язковим для підприємств і організацій усіх форм власності з проектним рівнем річного споживання паливно-енергетичних ресурсів у тисячу і більше тонн, у перерахунку на умовне паливо, або теплової енергії — три тисячі і більше гікалорій, або з приєднаною електричною потужністю понад сто кіловат. Енергетичний паспорт містить у собі увесь перелік необхідних величин, що дозволяють відслідкувати динаміку витрат паливно-енергетичних ресурсів по рокам та встановити їх ефективність використання.

Важливим є те, що у енергетичному паспорті міститься інформація про осіб, які його заповнюють та несуть відповідальність за відображені показники. Також відображається коротка характеристика підприємства, що включає у себе: виробничі потужності та їх використання; узагальнені показники енергоспоживання; техніко-економічну ефективність програм енергозбереження; структуру підприємства та наявність виробничих площ; об'єкти житлово-комунальної та соціальної сфери; склад устаткування, транспорту, чисельності працівників [16].

У наказі також розглядається система постачання до підприємства палива та потенціал економії котельно-пального палива. Важливим є відображення в паспорті

даних по: тепlopостачанню; електропостачанню; вторинних, поновлювальних енергетичних ресурсах, альтернативних джерелах енергії; постачанню стисненого повітря; газопостачанню; холодопостачанню; водопостачанню та каналізації; вентиляції та кондиціонуванню.

Постанова Кабінету Міністрів України від 15.07.1997 року № 786 "Про порядок нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві" є важливою для подальшого розвитку напрямку енергозбереження на промислових підприємствах України. Вона чітко регламентує процедуру формування витрат на одиницю продукції та встановлює граничні межі, у відповідності до специфіки діяльності [9]. Нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві України здійснюється з метою раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів і є основою для застосування економічних санкцій за їх нераціональне використання та запровадження економічних механізмів стимулювання енергозбереження.

Значну роль у розвитку напрямку енергозбереження в Україні відіграв наказ Голови Державного комітету України з енергозбереження "Щодо тимчасового положення про порядок проведення енергетичного обстеження та атестації спеціалізованих організацій на право його проведення". У наказі розкривається зміст енергетичного обстеження, процедура його проведення, міститься типова схема звіту про його проведення.

Також у 1997 році Постановою Кабінету Міністрів України № 1422 від 10.12.1997 року, було створено Українську енергозберігаючу сервісну компанію [10].

Підтвердженням підтримки державою напрямку енергозбереження стало прийняття у 2001 році Закону України "Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення щодо встановлення відповідальності за порушення законодавства про енергозбереження". У відповідності до Закону, до Кодексу про адміністративні правопорушення було включено статті:

Стаття 101-1. Недотримання вимог щодо ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів. Що передбачає накладення штрафу на керівників підприємств та установ різної форми власності за недотримання вимог щодо обов'язкового проведення державної експертизи об'єктів з енергозбереження та недотримання вимог щодо встановлення норм питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів або перевищення таких норм, встановлених відповідно до законодавства.

Стаття 188-14. Невиконання законних вимог посадових осіб органів Державної інспекції з енергозбереження.

Стаття 102. Порушення, пов'язані з неефективною експлуатацією палива і енерговикористовуючого устаткування [3].

Таким чином, на зміну нормативних документів, які носили рекомендаційний характер прийшли документи, які вимагали безумовного дотримання та виконання вимог чинного законодавства, оскільки недотримання норм законодавства керівництвом організацій та установ різних форм власності могло призвести до адміністративних та інших санкцій.

У 2005 році, згідно з Указом Президента України "Про утворення національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енерге-

тичних ресурсів", з метою підвищення ефективності реалізації державної політики у сфері використання енергетичних ресурсів та енергозбереження було створено нове агентство як Центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом. У цьому ж році розпорядженням Кабінету Міністрів України було ліквідовано Державний комітет України з енергозбереження.

Основними завданнями новоствореного Агентства стало: проведення єдиної державної політики у сфері використання енергетичних ресурсів та енергозбереження; забезпечення збільшення частки нетрадиційних та альтернативних видів палива у балансі попиту та пропонування енергоносіїв; створення державної системи моніторингу виробництва, споживання, експорту та імпорту енергоносіїв, удосконалення системи обліку та контролю за споживанням енергетичних ресурсів; забезпечення функціонування єдиної системи нормування питомих витрат енергетичних ресурсів у суспільному виробництві [12].

Наступним кроком на шляху до розвитку енергозберігаючої політики на промислових підприємствах стало схвалення у 2008 році концепції Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010—2015 роки.

Цінність концепції полягає у тому, що вона чітко окреслила проблеми неефективного використання енергоносіїв промисловими підприємствами. Так, за умов високої енергоємності ВВП собівартість вітчизняної продукції значно вища, ніж у європейських виробників, а це може призвести до втрати українською продукцією конкурентоспроможності на світовому ринку.

Відповідно до цільової програми, основними причинами високої енергоємності ВВП та неефективності здійснення заходів з енергозбереження є:

- недосконалість нормативно-правової бази у сфері енергоефективності та енергозбереження, відсутність окремих стандартів і нормативів;
- надмірна зношеність основних фондів, низькі темпи їх оновлення, недостатній рівень мотивації власників підприємств щодо оновлення таких фондів за рахунок власних або кредитних коштів та відсутність у них відповідних зобов'язань;
- обмежений доступ юридичних і фізичних осіб до кредитних ресурсів;
- неефективність системи енергетичного менеджменту у виробничій та невиробничій сфері, відсутність відповідних автоматизованих систем;
- недостатній рівень оснащення інженерних мереж приладами обліку паливно-енергетичних та інших ресурсів;
- відсутність енергетичного балансу і відповідної системи моніторингу його показників [11].

Сьогодні, як показав закордонний досвід, важливу роль відіграють певні стимули та заохочення суб'єктів господарювання, які впроваджують енергозберігаючі технології. Держава робить певні кроки для того, щоб зацікавити підприємства економити енергоресурси. Так, відповідно до Постанови КМУ від 18 листопада 2009 р. № 1214 установи, що подали заявку та пройшли конкурсний відбір мали змогу відшкодувати частину коштів, а саме — відсотки по сплаті кредиту, що був взятий суб'єктом для реалізації заходів з енергозбереження.

Компенсація надавалась за фактично сплачені у 2008—2009 роках суми відсоткових ставок за користування кредитами, залученими у:

— національній валюті — у розмірі облікової ставки Національного банку України, що діє на дату їх нарахування;

— іноземній валюті — у розмірі, передбаченому кредитними договорами, але не більш як 8,5 відсотка річних [5].

Через недостатність бюджетних коштів відсоток установ, що могли скористуватись відповідною програмою був не значним.

У 2010 році тенденція до відшкодування частини коштів по сплаті кредитів для реалізації заходів з енергозбереження продовжилась. Відповідно до Наказу Національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергоресурсів від 01.10.2010 року "Про затвердження Порядку конкурсного відбору енергоефективних проектів для їх державної підтримки у 2010 році за рахунок коштів, передбачених у державному бюджеті за програмою "Державна підтримка заходів з енергозбереження через механізм здешевлення кредитів" було визначено порядок конкурсного відбору енергоефективних проектів для державної підтримки у 2010 році за рахунок коштів, передбачених у Державному Бюджеті [6].

Згідно з порядком, для участі в Конкурсі позичальники подають до НАЕР заявку за формою, згідно з додатком, до якої додаються по два примірники таких документів:

— нотаріально засвідчена копія кредитного договору;

— довідка фінансової установи про надання позичальнику кредиту;

— довідка-розрахунок фінансової установи про розмір та строк сплати суми відсоткових ставок за користування кредитами;

— бізнес-план енергоефективного проекту з обов'язковим визначенням планового обсягу прибутку на стадії реалізації проекту його короткий опис із переліком заходів, для здійснення яких залучено кредит.

Передбачено, що конкурсна комісія здійснює оцінку реалізованих проектів за наступними критеріями:

а) проекти з виробництва енергоефективного обладнання — відповідно до таких критеріїв:

— зменшення споживання паливно-енергетичних ресурсів на одиницю виробленої, за допомогою енергоефективного обладнання, продукції (надання послуг) встановленої якості, порівняно з відповідними показниками цього обладнання до реконструкції/модернізації виробництва (для нового виробництва — порівняно з показниками аналогічного обладнання) становить (0 — 5 балів);

— зменшення обсягу викидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище становить (0 — 3 бали);

— дотримання початкових термінів реалізації проекту (0 або 3 бали);

б) проекти по зниженню енергоємності виробництва продукції кінцевого споживання — відповідно до таких критеріїв:

— зниження енергоємності виробництва одиниці відповідної продукції (надання послуг) встановленої якості в натуральному виразі порівняно з відповідними показни-

ками, що діяли в 2008 році (до реконструкції/модернізації, а для нового виробництва — порівняно з показниками аналогічного виробництва) становить (0 — 5 балів);

— зменшення обсягу викидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище становить (0 — 3 бали);

— дотримання початкових термінів реалізації проекту (0 або 3 бали).

в) проекти, за якими використовуються альтернативні види палива та альтернативні (відновлювані) джерела енергії:

— частка заміщення горючих корисних копалин загальнодержавного призначення, альтернативними видами палива та альтернативними (відновлюваними) джерелами енергії у перерахунку на виробництво 1 МВт електричної енергії становить (0 — 3 бали);

— зменшення обсягу викидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище становить (0 — 3 бали);

— дотримання початкових термінів реалізації проекту (0 або 3 бали).

Починаючи з 2011 року, відповідно до Указу Президента України "Про державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України" новостворена структура (Держенергоефективності) стала правонаступником Національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів та Державної інспекції з енергозбереження — урядового органу державного управління, що діяв у системі Національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів.

Основними завданнями Держенергоефективності України є:

— реалізація державної політики у сферах ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива;

— забезпечення збільшення частки відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в енергетичному балансі України.

Важливим кроком до Європейської моделі енергозбереження на сучасному етапі є внесення змін до Закону України "Про інвестиційну діяльність" у 2012 році, які наголошують, що лише за умови відповідності інвестиційного проекту показникам ефективності, у тому числі енергоефективності, проект може отримати державну підтримку [8].

Стосовно законодавчої активності в галузі енергозбереження за останні роки, слід зазначити, що, лише у 2014 році, Кабінет Міністрів України прийняв Постанову "Про затвердження положення про Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України", у якому прописані основні функціональні обов'язки Державної агенції з енергоефективності та енергозбереження.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Аналіз законодавчої бази України в галузі енергозбереження засвідчив, що, на початкових етапах незалежності України, Урядом було усвідомлена необхідність впровадження енергозбереження та ефективності на підприємствах.

За роки незалежності України відбувся певний позитивний розвиток у напрямку запровадження та стимулювання системи енергозбереження. В цьому періоді був прийнятий Закон України "Про енергозбереження", а також ряд інших нормативних документів що є обов'язковими або носять рекомендаційний характер для керівників промислових підприємств. Зроблено перші кроки щодо ведення обліку спожитих енергоресурсів підприємством, запроваджені обов'язкові енергетичні паспорти, розроблено інструментарій, який дозволяє проводити енергетичний аудит. Проте до сьогодні, відсутній механізм подальшої реалізації енергоефективної політики на підприємстві, відсутнє законодавче та нормативне підґрунтя для системного підходу до регулювання енергоефективності. Правове регулювання інституту енергоефективності та енергетичного сектору в цілому потребує подальшого законодавчого розвитку та систематизації.

Результати нашого дослідження дозволять сформувати вектор розвитку енергозбереження та спрямовувати зусилля виробників на пошук нових управлінських процедур, які сприятимуть ефективному використанню енергоресурсів.

Література:

1. Булгакова М., Приступа М. Енергозбереження в Україні: правові аспекти і практична реалізація. — Рівне: видавець О. Зень, 2011. — 56 с.

2. Про вказування за допомогою маркування та зазначення стандартної інформації про товар обсягів споживання енергії та інших ресурсів побутовими електроприладами: від 22 вересня 1992 року. Директива Ради 92/75/ЄЕС [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_367

3. Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення щодо встановлення відповідальності за порушення законодавства про енергозбереження. Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2550-14>

4. Про енергозбереження. Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%d0%b2%d1%80>

5. Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки заходів з енергозбереження через механізм здешевлення кредитів Постанова КМУ від 18 листопада 2009 р. № 1214 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1214-2009-%d0%bf>

6. Про затвердження Порядку конкурсного відбору енергоефективних проектів для їх державної підтримки у 2010 році за рахунок коштів, передбачених у державному бюджеті за програмою "Державна підтримка заходів з енергозбереження через механізм здешевлення кредитів". Наказ Національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів від 01 січня 2010 року № 151 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1302-10>

7. Про заходи щодо ефективного використання газу та інших паливно-енергетичних ресурсів в народному господарстві. Постанова КМУ від 2 вересня 1993 р. № 699 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/699-93-%d0%bf>

zakon4.rada.gov.ua/laws/show/699-93-%D0%BF

8. Про інвестиційну діяльність. Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

9. Про порядок нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві. Постанова КМУ від 15 липня 1997 р. № 786 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/786-97-%d0%bf>

10. Про створення української енергозберігаючої сервісної компанії. Постанова КМУ від 20 грудня 1997 р. № 1422 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1422-97-%d0%bf>

11. Про схвалення концепції державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010—2015 роки. Розпорядження КМУ від 19 листопада 2008 р. № 1446-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1446-2008-%d1%80>

12. Про утворення Національного Агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів. Указ Президента України від 31 грудня 2005 року № 1900/2005 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1900/2005>

13. Резолюція Ради стосовно удосконалення програм енергозбереження в державах-членах (85/С 20/01) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_349

14. Ставицька О.В. Регулятивна роль державного управління в контексті розвитку енергетичної політики України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. / О.В. Ставицька; ОРІДУ НАДУ при Президентові України. — О., 2005. — 20 с.

15. Суходоля О.М. Теоретико-методологічні засади механізмів державного управління формуванням енергоефективної економіки України: автореф. дис. докт. наук з держ. упр. / О.М. Суходоля; НАДУ при Президентові України. — К., 2006. — 36 с.

16. Щодо проведення паспортизації енергоспоживаючих об'єктів. Наказ Державного комітету України з енергозбереження від 14 листопада 1997 року № 101 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0563-97>

References:

1. Bulhakova, M. and Prystupa, M. (2011). Enerhozbezrehennia v Ukraini: pravovi aspekty i praktychna realizatsiia [Energy efficiency in Ukraine: legal aspects and practical implementation]. Rivne, Ukraine.

2. Council of the EU (1992), "On the indication by labeling and determination using standard product information of the consumption of energy and other resources by household appliances", available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_367 (Accessed 22 december 2014).

3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2001), The Law of Ukraine "On Amendments to the Code of Ukraine Administrative Offences on imposing liability for violations of the law of energy conservation" available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2550-14> (Accessed 20 December 2014).

4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "About Energy Saving", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80> (Accessed 15 March 2015).

5. Cabinet of Ministers of Ukraine (2009), "Approving the use of 2009 funds allocated in the state budget for state support of energy efficiency measures through the mechanism of cheaper loans", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1214-2009-%d0%bf> (Accessed 10 March 2015).

6. National Agency of Ukraine for Energy Efficiency (2010), "On approval of the competitive selection of energy efficient projects for their state support in 2010 with funds provided by the state budget program "State support of energy efficiency measures through the mechanism of cheaper loans."", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1302-10> (Accessed 1 March 2015).

7. Cabinet of Ministers of Ukraine (2009), "Measures to promote the use of gas and other energy resources in the economy", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/699-93-%D0%BF> (Accessed 2 March 2015).

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On the Investment Activity", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (Accessed 2 March 2015).

9. Cabinet of Ministers of Ukraine (1997), "On the procedure of setting norms fuel and energy resources in social production", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/786-97-%d0%bf> (Accessed 10 March 2015).

10. Cabinet of Ministers of Ukraine (1997), "On the creation of Ukrainian Energy Service Company", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1422-97-%d0%bf> (Accessed 9 March 2015).

11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2008), "Approval of Concept Focus Programme on Energy Efficiency 2010—2015", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1446-2008-%d1%80> (Accessed 4 March 2015).

12. President of Ukraine (2005), "On the establishment of the National Agency of Ukraine for Energy Efficiency", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1900/2005> (Accessed 2 March 2015).

13. Council of the EU (1985), "Council Resolution on the improvement of energy efficiency programs in Member States (85 / C 20/01)", available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_349 (Accessed 2 december 2015).

14. Stavys'tka, O. V. (2005), "The regulatory role of public administration in the context of energy policy Ukraine", Ph.D. Thesis in Public Policy and Administration, Odessa Regional Institute for Public Administration, Odessa, Ukraine.

15. Sukhodolia, O. M. (2005), "Theoretical and methodological principles of governance mechanisms formation energy efficient economy Ukraine", Ph.D. Thesis in Public Policy and Administration, National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

16. State Committee of Ukraine for Energy Conservation (1997), "As regards certification of energy consuming facilities", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0563-97> (Accessed 21 december 2015).

Стаття надійшла до редакції 21.04.2014 р.

М. С. Римкіна,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка м. Київ

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

М. Rymkina,
PhD-student, 2-nd year, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kiev

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF EVALUATION OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Стаття присвячена систематизації існуючих поглядів щодо критеріїв ефективності управління розвитком підприємства, а також виділенню власних критеріїв для управління соціально-економічним розвитком підприємства та формуванню збалансованої системи соціально-економічних критеріїв розвитку. Існуючі критерії визначення ефективності управління розвитком підприємства не можуть повністю окреслити обмеження, що будуть актуальними на даний час. Науковою новизною даної роботи є авторське виділення складових соціально-економічного розвитку підприємства та відповідних їм критеріїв, що дозволяють розробити нову модель соціально-економічного розвитку підприємства, що забезпечить перетворення та удосконалення людських якостей, можливостей та здібностей одночасно із технологічним розвитком. Акцент відводиться врахуванню ролі людини у відповідальному економічному розвитку підприємства. Практична значущість результатів дослідження полягає у формуванні на основі запропонованих критеріїв управління соціально-економічним розвитком підприємства відповідного набору показників для оцінювання соціально-економічного розвитку підприємства.

The article is devoted to systematize existing views on criteria for effective management of enterprise development and release of its own criteria for the management of socio-economic development of the company and form a balanced system of socio-economic development criteria. Existing criteria for determining the efficiency of the development of enterprises cannot fully describe the limitations that will be relevant at this time. Scientific novelty of this work is the author's allocation components of socio-economic development of the enterprise and corresponding criteria to develop a new model of socioeconomic development company that will provide transformation and improvement of human qualities, capabilities and abilities in conjunction with technological development. Emphasis is given to the role of human in the counting of responsible economic development enterprise. The practical significance of the study results is to build on the basis of the proposed criteria for management of socio-economic development enterprises an appropriate set of indicators to assess the socio-economic development of the enterprise.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, критерій, соціальна складова розвитку, економічна складова розвитку, екологічна складова розвитку, персонал.

Key words: social and economic development, social component development, economic component development, environmental component development, staff.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

За роки становлення України як незалежної держави відбувається поетапне формування її самостійної економічної системи. З самого початку курс розвитку економіки був спрямований за ринковим сценарієм — виникали формальні інститути ринкової економіки: комерційні банки, товарні та фондові ринки, валютні біржі, з'являлись весь час нові податкові механізми, правила антимонопольного регулювання тощо. Проте негативні результати ринкових перетворень більш відчутні та очевидні. Проблема постає у тому, що наростає необхідність зупинити та змінити процеси примітивізації вироб-

ництва, деінтелектуалізації праці і деградації суспільної сфери, що проявляються у масовому занепаді суспільства. Потрібні радикальні зміни та перехід на новий рівень цінностей. Починати перетворення економічної системи потрібно із мікрорівня, що з часом набере обертів та призведе до повного перетворення економіки країни в цілому.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням питання визначення критеріїв управління соціально-економічним розвитком підприємства зай-

мались такі вчені-економісти, як: О.Ю. Березіна, О.А. Грішнова, О.М. Дзюба, В.П. Думанська, Г.М. Захарчин, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, М.Р. Тимощук, Р.В. Фещур, Р.В. Шуляр та інші.

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

В епоху глобалізаційних перетворень модель розвитку підприємства не повинна повторювати минуле, хоча може і повинна врахувати позитивний та негативний досвід минулих десятиліть. Постає проблема пошуку нової моделі соціально-економічного розвитку підприємства, критеріїв ефективності розвитку та відповідних їм показників, що забезпечать перетворення та удосконалення людських якостей, можливостей та здібностей одночасно із технологічним розвитком.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Головною метою цієї роботи є пошук методичних основ оцінювання соціально-економічного розвитку підприємств України через виокремлення основних критеріїв та відповідних їм показників соціально-економічного розвитку підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Розглядаючи проблему методичного підходу до управління соціально-економічним розвитком будь-якого суб'єкта господарювання, слід зазначити, що саме конкуренція як форма підприємницької взаємодії виступає об'єктивним явищем еволюції економічних відносин у суспільстві.

Для того, щоб зайняти позицію найпотужнішого гравця ринку та розвиватись у сучасних умовах ведення бізнесу потрібно використовувати стратегію відповідального відношення відповідно до світових стандартів. Егоїстична поведінка та орієнтація лише на результатах діяльності підприємства наносить негативний етичний відбиток на соціумі як підприємства, так і місцевості, в якій воно знаходиться. Бажання суб'єктів господарювання віддавати перевагу першочерговості своїх інтересів, особливо можливим фінансовим та матеріальним благам, по суті, відштовхують на задній план такі цінності, як співчуття, співпереживання та солідарність, породжуючи у суспільстві розбещеність та апатію.

Для того, щоб нівелювати дану проблему в економіці України, ми пропонуємо новий підхід до діяльності підприємств — акцент відводиться врахуванню ролі Людини у відповідальному та, водночас, економічному розвитку підприємства. Такий підхід відрізняється від існуючих тим, що пропонує новий спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємства через управління безперервним всебічним процесом постійного удосконалення діяльності.

Таким чином, "соціально-економічний розвиток підприємства" є безперервним процесом постійного удосконалення: позитивних якісних змін, нововведень у виробничому процесі, продукції, послугах, управлінні організацією при ефективному використанні наявних фінансових, трудових, матеріальних, природних ресурсів, направлений на зростання інтересів та задоволення потреб колективу та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Невід'ємною складовою функціонування будь-якого підприємства є діяльність щодо управління його соціально-економічним розвитком, яка сприяє реалізації стратегії та гармонізації оперативного і стратегічного управління. Ми пропонуємо трактувати управління соціально-економічним розвитком підприємства як процес планування, організації, мотивації, контролю й регулювання дій персоналу, постановки стратегічних цілей і тактичних завдань розвитку підприємства, ухвалення управлінських рішень і забезпечення їх виконання для подальшого соціально відповідального збалансованого зростання, удосконалення процесів і результатів діяльності підприємства.

На сьогодні, якщо говорити про достатню конкурентоспроможність підприємства, то перш за все необхідно розуміти високий рівень управління соціально-економічним розвитком підприємства в умовах конкурентного ринку, що забезпечується всім комплексом наявних на підприємстві засобів. Саме ефективне управління виробництвом і реалізацією конкурентоспроможних товарів і послуг вказує на життєздатність підприємства, його уміння ефективно використовувати фінансовий, виробничий і трудовий потенціали.

Керівникам підприємства, в умовах обмеженості часу та ресурсів, прийняття рішень щодо управління соціально-економічним розвитком суб'єкта господарювання необхідно здійснювати на основі відповідних критеріїв. Основним критерієм результативності управління та подальшого розвитку підприємства є рівень ефективності його роботи. У ньому відображаються результати функціонування як об'єкта (підприємства), так і суб'єкта управління (системи).

У той же час, складність визначення критеріїв ефективності соціально — економічного розвитку підприємства обумовлена відсутністю єдиного погляду вчених-економістів на дану проблематику. Також необхідно враховувати, що під впливом постійної зміни та динамічного розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, а також наукових концепцій управління відбувається зміна поглядів самих керівників щодо визначення пріоритетних напрямів управління розвитком підприємства, а отже, й критеріїв ефективності такого управління, що в свою чергу актуалізує дане питання та вимагає проведення подальших наукових досліджень.

Для розробки методологічних засад оцінювання соціально-економічного розвитку підприємства, пропонуємо використати актуальну на сьогодні концепцію стійкого розвитку. Відповідно до концепції, яка найчастіше використовується керівниками провідних підприємств світу, виділяють такі складові розвитку підприємства, як: соціальна, економічна та екологічна. Суттєвою відмінністю виділення автором конкретних показників буде у відображенні збалансованого розвитку підприємства через врівноваження ролі та значення людини із відповідними витраченими ресурсами, отриманими фінансовими результатами, відповідальним відношенням, інноваційним розвитком, конкурентним становищем тощо.

Соціальна складова соціально-економічного розвитку підприємства. Загалом, підходи до виділення критеріїв у соціальній складовій розвитку підприємства ха-

рактизуються одним значним недоліком, а саме: акцентуванням уваги на управлінні розвитком персоналу, без врахування інших аспектів соціального розвитку підприємства. Такої точки зору дотримуються О. Кузьмін, М. Тимошук, Р. Фещур, І. Олексів, О. Мельник, Г.М. Захарчин та інші [3; 5; 9]. Дана група авторів акцентує свою увагу суто на якісних показниках персоналу, а саме кваліфікації, середньому тарифному розряді тощо. Даному підходу притаманно і використання лише одного кількісного показника, а саме: чисельності працівників.

І в нашій методиці пропонуємо звернути увагу на підвищення кваліфікації працівників як одного із соціальних критеріїв соціально-економічного розвитку підприємства, що доволі прозоро кількісно вираховується через рівень професійного навчання.

При розрахунку соціальної складової у соціально-економічному розвитку підприємства наголошуємо на необхідності більш суттєвого врахування ролі та значення людини на підприємстві. Першочергово необхідно визначити кількісно та якісно розмір витрачених зусиль працівників для соціально-економічного розвитку підприємства. Одним із таких критеріїв буде збільшення мотивації працівників, що розраховується як рівень преміювання персоналу. Іншими не менш важливими є критерії, що відображають покращення медичного потенціалу працівників, а саме: зменшення кількості випадків травматизму, наявність та виконання програм з охорони здоров'я.

На нашу думку, необхідно також враховувати такі аспекти розвитку, як зростання рівня корпоративної культури та покращення соціально-психологічного клімату, які можна кількісно представити за допомогою показника рівня корпоративної культури. Крім того, потрібно зважати на підвищення соціальної відповідальності підприємства, що є одним із визначальних факторів господарювання на міжнародних ринках. Кількісне відображення найбільш повно відображає індекс КСВ за методикою журналу "Гвардія" [8].

Економічна складова соціально-економічного розвитку підприємства. На сьогодні вітчизняне підприємство оцінюється під час проведення операцій купівлі-продажу, приватизації, ліквідації, реорганізації, страхування. Оцінювання проводиться, головним чином, для задоволення вимог інвесторів, кредитно-фінансових інститутів, державних органів влади та інших, зовнішніх, суб'єктів ринку, а не для внутрішнього управління. Найчастіше визначають ефективність інвестицій в інноваційний розвиток підприємства, звертаючи увагу при цьому на такий критерій як збільшення інвестицій в інноваційний розвиток, що спричиняє і покращення умов праці на підприємстві, оснащеності праці.

У практиці міжнародних підприємств зазвичай здійснюють аналіз маркетингової складової розвитку підприємства як одного із основних способів досягнення бажаних результатів виробництва, забезпечуючи таким чином необхідну збалансованість між попитом продукції підприємства та вподобаннями споживачів. В такому випадку, зростання задоволеності потреб споживачів, що може бути комплексно оцінено за допомогою індексу задоволення потреб споживачів, буде вагомим критерієм соціально-економічного розвитку підприємства.

Ми пропонуємо у методичних основах для оцінювання соціально-економічного розвитку підприємства враховувати більше внесок працівників у отриманні бажаного результату. При цьому критеріями, що відображають економічну складову, будуть: підвищення зарплатоємності продукції, покращення трудової діяльності працівників, зменшення соціальної нерівності. Кількісне відображення можна подати за допомогою таких показників, як: ефективність витрат на заробітну плату працівників, продуктивність праці, відношення мінімальної заробітної плати до максимальної по підприємству. Ми пропонуємо використовувати саме ці показники в економічній складовій розвитку, адже вони максимально демонструють рівень отриманого економічного ефекту у поєднанні із соціальним розвитком підприємства.

Екологічна складова соціально-економічного розвитку підприємства. На нашу думку, управління соціально-економічним розвитком, а отже і критерії, не мають акцентувати суто на показниках розвитку економічної та соціальної складової, а мають також охоплювати екологічний аспект діяльності підприємства. Дана позиція обумовлена зростанням впливу господарювання підприємств на навколишнє середовище, поширенням використання екологічного менеджменту на вітчизняних підприємствах.

Грішнова О.А. та Думанська В.П. [1] зазначають, що одним з найпоширеніших підходів до визначення екологічно відповідальної компанії є підхід, в основі якого лежать три критерії: дотримання екологічних зобов'язань, енергетичний та сировинний менеджмент, й ефективно залучення стейкхолдерів.

Пропонуємо дещо конкретизувати їх твердження, виділивши такі дві групи критеріїв, як: екологія бізнесу та екологічне відношення до довкілля. До першої групи віднести такі критерії:

1. Зростання екологічної відповідальності підприємства (виражається інтенсивністю проведення екологічного аудиту).
2. Збільшення обсягів екологічно відповідальної діяльності (розраховується на основі відношення прибутку, отриманого від екологічного ведення бізнесу, та інвестицій в ресурсозберігаючі технології).
3. Збільшення ефективності екологічної діяльності (може бути кількісно виражений за допомогою ефективності екологічної діяльності, розрахованої на основі EBITDA margin).
4. Збільшення якості продукції (використовується показник відповідності екологічним стандартам якості).

До другої групи відносимо:

1. Зменшення негативного рівня впливу на довкілля (кількісно виражається у коефіцієнті антропогенного навантаження).
2. Посилення природоохоронної діяльності (визначається ефективністю програм по удосконаленню довкілля).

Проведений аналіз досліджень вчених та практик провідних підприємств України та світу дозволив виокремити критерії для оцінювання управління соціально-економічного розвитку підприємства та відповідну їм авторську систему показників, що у комплексі дає змогу виділити універсальні методичні прийоми для ефектив-

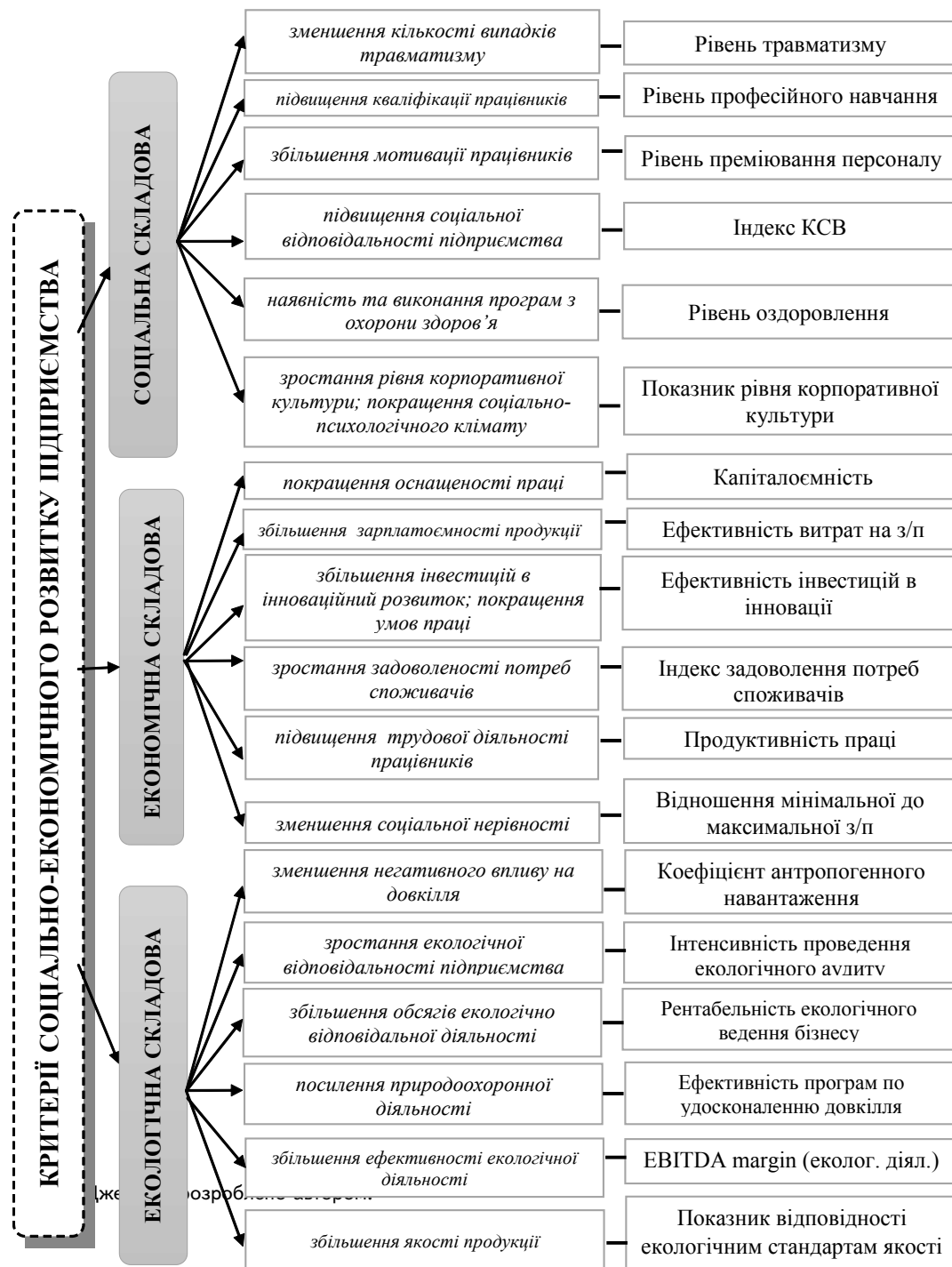


Рис. 1. Критерії та показники соціально-економічного розвитку підприємства

ного управління соціально-економічним розвитком підприємства.

Пропонуємо для аналізу рівня соціально-економічного розвитку підприємства використовувати узагальнену нами із наукових досліджень та практик ведення бізнесу, систему показників, що поділена на 3 складові (соціальну, економічну та екологічну). На рисунку 1 зображено систему критеріїв та відповідні їм показники соціально-економічного розвитку підприємства, що були виділені.

Особливістю запропонованої системи показників є те, що вона поєднує найбільш актуальні показники (що не повторюють результати один одного). Також дозво-

ляє виділити 3 складові (економічну, екологічну та соціальну), що на відміну від існуючих дає наголос на соціальну направленість розвитку через виділені критерії. В результаті сприяє аналізу динаміки розвитку та пошуку шляхів для подальшого покращення управління соціально-економічним розвитком підприємства.

За допомогою будь-якого із запропонованих показників можна охарактеризувати окремий економічний процес на підприємстві (або його частково), адже вони найбільш актуальні на сьогодні на думку як науковців, так і практиків бізнесу. Проте об'єднання їх у єдине дає змогу здійснювати всебічний аналіз соціально-економічного розвитку підприємств.

Для узагальнення результатів показників оцінювання рівня соціально-економічного розвитку підприємства, вважаємо за необхідне використовувати інтегральний підхід, оскільки він охоплює декілька часткових (безпосередньо не співставних) показників ефективності управління. Основна ідея використання даного підходу полягає у відображенні багатогранної ефективності управління в цілому при розгляді усіх можливих показників розвитку та подальша їх інтеграція у синтетичний (узагальнений) показник.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Проведений аналіз існуючих підходів щодо розуміння соціально-економічного розвитку підприємства засвідчив, що дане питання перебуває ще на початковому етапі свого розвитку і потребує розроблення детальних методичних основ для оцінювання. Саме тому було запропоновано тлумачення розуміння категорій "соціально-економічний розвиток підприємства" та "управління соціально-економічним розвитком підприємства", у яких наголошується на значенні людини у діяльності підприємства як основного стрижня розвитку.

Нами була надана комплексна авторська система критеріїв ефективності соціально-економічного розвитку підприємства, новизною якої є розгляд не окремого набору економічних та соціальних критеріїв, а виділення соціального у збалансованій системі критеріїв. Такий підхід сприяв подальшому формуванню системи показників оцінювання соціально-економічного розвитку підприємства

Таким чином, проведене дослідження теоретико-методичних основ оцінювання соціально-економічного розвитку підприємства дає основу для подальшого аналізу соціально-економічного розвитку вітчизняних підприємств, проведення ефективних змін в управлінні ними та підвищення конкурентоспроможності економіки України в цілому.

Література:

1. Грішнова О.А., Думанська В.П. Екологічний вектор соціальної відповідальності [Текст] / О.А. Грішнова, В.П. Думанська // Економіка і управління. — 2011. — №3. — С. 32—41.
2. Дзюба О.М. Ефективність внутрішньої складової корпоративної соціальної відповідальності підприємства / О.М. Дзюба, В.П. Зюзіна // Проблеми економіки та управління: [збірник наукових праць] / відповідальний редактор Й. М. Петрович. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. — С. 277—281.
3. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства [Текст]: [монографія] / Г.М. Захарчин; Нац. ун-т "Львів. політехніка". — Л.: Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2009. — 276 с.
4. Кричевский Н.А. Корпоративная социальная ответственность / Н.А. Кричевский, С.Ф. Гончаров. — М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2007. — 216 с.
5. Мельник О.Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів: монографія / О.Г. Мельник. —

Львів: Видавництво ДП "Видавничий дім" "Укрпол", 2009. — 188 с.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

7. Соколов В.П. Коломыцева О.Ю. Колесникова Е.Ю. Оценка эффективности социального развития предприятия [Текст] / В.П. Соколов, О.Ю. Коломыцева, Е.Ю. Колесникова // Модели и методы инновационной экономики. — 2010. — №10. — С. 11—13.

8. Методика визначення індексу КСВ. // Всеукраїнський рейтинговий журнал "ГВардія". — Лютий. — 2012. — С. 33.

9. Тимошук М.Р., Кузьмін О.Є., Фещур Р.В., Шуляр Р.В., Подольчак Н.Ю., Олексів І.Б. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: монографія. — К.: УБС НБУ, 2007. — 449 с.

10. Hasna, A. M. "Dimensions of sustainability". Journal of Engineering for Sustainable Development: Energy, Environment, and Health. — 2007 (1). — P. 47—57.

References:

1. Grishnova, O.A. and Dumans'ka, V.P. (2011), "Ekologichnyy vektor sotsial'noi vidpovidal'nosti", Ekonomika i upravlinnia, vol. 3, pp. 32—41.
 2. Dziuba, O. M. and Ziuzina, V.P. (2012), "Efektyvnist' vnutrishn'oi skladovoi korporativnoi sotsial'noi vidpovidal'nosti pidpriemstva", Problemy ekonomiky ta upravlinnia: zbirnyk naukovykh prats', Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniki, L'viv, pp. 277—281.
 3. Zakharchyn, H.M. (2009), Mekhanizm formuvannia orhanizatsijnoi kul'tury mashynobudivnoho pidpriemstva [The mechanism of organizational culture engineering company], Vyd-vo Nats. un-tu "L'viv. politekhnika", L'viv, Ukraine.
 4. Krichevskij, N.A. Goncharov, S.F. (2007), Korporativnaja social'naja otvetstvennost' [Corporate Social Responsibility], Izdatel'sko-torgovaja korporacija "Dashkov i Ko", Moscow, Russia.
 5. Mel'nyk, O.G. (2009), Diahnostyka diial'nosti mashynobudivnoho pidpriemstva na zasadakh systemy ekonomichnykh indyktoriv [Diagnosis of engineering system based on economic indicators], Vydavnytstvo DP "Vydavnychyj dim" "Ukrpol", L'viv, Ukraine.
 6. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2015), "Economic Statistics of Ukraine", available at: <http://ukrstat.gov.ua/> (Accessed 14 April 2015).
 7. Sokolov, V.P. Kolomyceva, O.Ju. and Kolesnikova, E.Ju. (2010) "Ocenka jeffektivnosti social'nogo razvitija predprijatija" Modeli i metody innovacionnoj ekonomiki, vol. 10, pp. 11—13.
 8. "Metodyka vyznachennia indeksu KSV" (2012), Vseukrains'kyj rejtynhovyj zhurnal "Hvardiia", pp. 33.
 9. Tymoschuk, M.R. Kuz'min, O.Ye. Feschur, R.V. Shuliar, R.V. Podol'chak, N.Yu. and Oleksiv, I.B. (2007), Planuvannia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku pidpriemstv [Planning socio-economic development of enterprises], UBS NBU, Kyiv, Ukraine.
 10. Hasna, A. M. (2007), "Dimensions of sustainability", Journal of Engineering for Sustainable Development: Energy, Environment, and Health, vol. 1, pp. 47—57.
- Стаття надійшла до редакції 29.04.2014 р.

О. В. Дьомкіна,
аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ СФЕРИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

О. Domkina,
PhD student, Kyiv National Taras Shevchenko University, Kyiv

FEATURES OF INVESTMENT IN THE DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF IT FIRMS IN UKRAINE

У статті проаналізовано сучасний стан та тенденції розвитку галузі інформаційних технологій (ІТ) в Україні, виокремлено особливості та проблеми інвестування у розвиток персоналу на вітчизняних підприємствах у сучасних умовах політичної, соціальної та економічної кризи, та зазначено перспективи їх вирішення. Також наведено загальні особливості інвестування у розвиток персоналу ІТ підприємств, які є специфічними для цієї галузі на відміну від інших.

In the article we analyze the current situation in the information technology (IT) market in Ukraine, and single out the main features and problems of investment in the development of personnel of Ukrainian firms in the current situation of economic, political, and social crises. In addition, in the paper we outline the features of the investment in the development of IT personnel, which are specific to this sector contrary from other ones.

Ключові слова: інформаційні технології, ІТ, розвиток персоналу, інвестиції у розвиток персоналу, криза.

Key words: information technology, IT, personnel development, investment in personnel development, crisis.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сфера інформаційних технологій (ІТ) є яскравим представником нової інноваційної економіки, яка базується на знаннях, професійних навичках та компетенціях людського капіталу. Успіх ІТ-підприємств часто напряму залежить від того, наскільки кваліфікований і досвідчений персонал на ньому працює. Про це свідчать факти та цифри, а саме те, що основним чинником та причиною успіху одного з світових лідерів в ІТ галузі за швидкістю свого зростання компанії "Google" є саме інвестиції у персонал та створення сприятливих для роботи, спілкування та обміну думками умов [16]. Інвестиції у розвиток людського капіталу на мікро, макро- та мезорівнях є дуже важливим та необхідним напрямком сучасної глобальної економіки. Ґрунтовна та якісна освіта у поєднанні із створенням умов для підвищення кваліфікації та розвитку здібностей фахівців на підприємствах, та постійна самоосвіта дають найкращі результати для формування та збагачення людського капіталу. ІТ галузь стрімко розвивається як у всьому світі, так і в Україні, і з цим в Україні приходить усвідомлення важливості цієї галузі як перспективного сектору економіки країни та ключової галузі майбутнього. З 2007 року Україна перебуває серед лідерів ринку експорту програмного забезпечення у світі, та згідно з рейтингом компанії Gartner наша країна потрапила до переліку ТОП-30 місць для ІТ-аутсорсингу [12]. ІТ галузь має великий потенціал в Україні, адже технічна освіта залишається на достатньо високому рівні та в нашій країні є багато висококваліфікованих спеціалістів цієї галузі. У 2014 році уряд України оголосив намір зробити ІТ-індустрію однією з головних у сфері експорту [1]. Саме тому до-

слідження галузі та особливостей інвестування у розвиток персоналу сфери ІТ на вітчизняних підприємствах є дуже актуальним питанням.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням питань з інвестицій у розвиток людського капіталу займалися такі відомі вітчизняні науковці, як О.А. Грішнова, О.С. Заклекта-Берестовенко, О.В. Захарова, А.М. Колот, В.М. Колпаков, В.А. Савченко та інші. Крім того, варто підкреслити внесок таких зарубіжних вчених як Р. Алмеїда, С. Байдечі, В. Дятлов, П. Карнейро, Д. Кіркпатрик, К. Коерзельман, Х. Нільсен, С. Попов, Д. Тоухарі, Дж. Хартога. Серед зарубіжних вчених також варто виокремити Я. Фітценца, який протягом багатьох років досліджує теоретичні та прикладні питання інвестицій у людський капітал підприємств, розробляє кількісні показники для вимірювання ефективності інвестицій. Питання розвитку сфери ІТ та функціонування підприємств даної галузі вивчалися у роботах таких вчених, як Г. Андрощук, О. Бабанін, С.В. Войтко, А.Є. Литвин, С.К. Полумієнко, М.П. Чайковська, Л.І. Фецулова. Варто також підкреслити внесок Д. Гудзенко, який займався дослідженням оцінки ефективності навчання персоналу у сфері ІТ. Але, не дивлячись на достатньо велику кількість теоретичних та практичних розробок з питань інвестицій у персонал, вимірювання ефективності таких інвестицій, а також досліджень проблем та тенденцій ІТ галузі, інвестицій у розвиток персоналу сфери ІТ з наукової точки зору є майже не вивченими. Зокрема потребують подальшого дослідження та розгляду особливості інвестицій у роз-

Таблиця 1. Порівняння підприємств галузей економіки України

	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн грн.	Кількість найманих працівників на підприємствах, тис. осіб	Витрати на персонал, млн грн.	Витрати на одного працівника, тис. грн.
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1612134,4	1129,3	49033,0	42
Промисловість	1473091,5	2912,8	176528,9	60
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	207138,3	907,9	51387,8	56
Сільське, лісове та рибне господарство	161130,3	652,1	23128,6	34
Професійна, наукова та технічна діяльність	152777,2	254,9	16798,0	64
Будівництво	141125,7	362,1	13681,4	37
Інформація та телекомунікації	80410,4	214,6	14089,6	65
Усього по всіх галузях України*	4050215,0	7285,6	378223,2	51

* Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ та з урахуванням зміни підприємствами основного виду економічної діяльності у 2013 році.

Джерело: таблиця складена автором на основі [10].

виток персоналу в ІТ галузі на українських підприємствах, яка має суттєві відмінності від інших галузей.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Для кращого розуміння предмету дослідження даної статті, перш за все, варто визначитись з тим, що таке ІТ-галузь. Інформаційна технологія (ІТ) за загальноприйнятим та найпоширенішим визначенням — це комплекс взаємопов'язаних, наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, зайнятих обробкою і зберіганням інформації; обчислювальна техніка і методи організації і взаємодії з людьми і виробничим устаткуванням, їх практичні додатки, а також соціальні, економічні та культурні проблеми інформаційної системи.

Загалом галузь ІТ включає в себе такі види діяльності, як: 1) розробка програмного забезпечення; 2) телекомунікаційні послуги; 3) ІТ-послуги (підтримка та сервіс, консалтинг, системна інтеграція тощо); 4) розробка апаратного забезпечення (комп'ютерного та телекомунікаційного обладнання).

Станом на кінець 2013 року в Україні було зареєстровано 14885 підприємств галузі "інформація та телекомунікації", з них лише 12 — це великі підприємства, 406 — середні, 14467 — малі. Як видно, основна частина підприємств галузі припадає на категорію малих підприємств. Окрім цього, в Україні у 2013 році було зареєстровано 71492 фізичних осіб-підприємців сфери ІТ [10]. За даними Державного комітету статистики України за 2013 рік сектор ІТ за обсягами товарообороту та кількістю зайнятих працівників займав сьоме місце серед інших галузей економіки [10]. Цікавим також є той факт, що співвідношення показників "Витрати на персонал" до кількості найманих працівників ІТ-галузі є найвищим серед представлених у таблиці 1 галузей і становить 65 тис. грн. на одного працівника на рік. Причому варто зазначити, що у сфері ІТ більша частина витрат виробництва послуг припадає саме на персонал, оскільки, як правило, він і є виробником кінцевого продукту без залучення великої кількості матеріалів та сировини, як, наприклад, у промисловості та будівництві.

На основі даних таблиці 1 можна розрахувати кількість коштів у загальному обсязі реалізованої продукції, які припадають в середньому на одного працівника галузі "Інформація та телекомунікації", це майже 375 тис. грн. (47 тис. дол.) на рік. Якщо порівняти з західними провідними ІТ-компаніями, то, наприклад, компанія Apple у 2013 році мала

показник у 2,13 млн дол. на рік на одного постійного працівника компанії, що у більш, ніж у 40 разів більше за середній показник українських компаній [15]. Крім того, за даними інтернет-видання "New York Post" компанія Apple впевнено займає перше місце й за показником чистого прибутку на одного працівника, який становить майже 461 тис. дол. на рік. З достатньо великим відривом, але високим показником йдуть всесвітньо відомі компанії Google та Facebook, 270 тис. дол. та 237 тис. дол. на одного постійного працівника відповідно [14]. Таку велику різницю, перш за все, можна пояснити наявністю у компаній-світових лідерів доступу до новітніх технологій та можливості наймати висококваліфікованих, кращих у світі спеціалістів, які створюють унікальні, високотехнологічні продукти та мають високоєфективні знання з того, як ці продукти представити на ринок та розповсюдити.

На сьогоднішній день, під час політичної, економічної та соціальної кризи в Україні функціонування та навіть виживання багатьох підприємств різних галузей стає більш складною задачею. Така ситуація спостерігається й у сфері ІТ. Але, не дивлячись на перешкоди та складні часи, ІТ-підприємства України все ж таки продовжували зростати: так, загальна кількість ІТ-спеціалістів у групі ТОП-25 ІТ-підприємств збільшилася за останній півроку на 843 особи, але темпи зростання були повільніші, ніж за попередній період. Так, за 2014 рік сумарна кількість спеціалістів у ТОП-25 ІТ підприємствах збільшилася лише на 8%, тоді як приріст у попередні 2013 та 2012 роки був 19% та 16% відповідно. Щодо планів на майбутнє, то за даними дослідження проведеного українською ІТ спільнотою DOU серед ТОП-25 українських ІТ компаній 72% планують помірне зростання кількості співробітників, 28% планують активне зростання [11].

Але з огляду на те, яку саме стратегію краще обрати для того, щоб пережити кризу, багато представників сфери ІТ наголошують саме на необхідності інвестицій у персонал. Оскільки саме завдяки високому професіоналізму, знанням, а також лояльності працівників на підприємствах підвищується шанс не втратити позиції на ринку, клієнтів та знайти інвесторів.

Так, за офіційними даними телекомунікаційна компанія "Київстар" збільшила інвестиції в навчання та персональний розвиток своїх співробітників у 2014 році, виділивши на навчальні програми 25 млн грн., що на 30% більше, ніж у попередньому році. Серед основних пріоритетів навчання

— підвищення функціональної підготовки персоналу, який працює з клієнтами, а також навчання технічних спеціалістів. Щороку понад 70% співробітників "Київстар" проходять навчання за програмою розвитку персоналу, беручи участь у тренінгах особистісного розвитку, навчальних програмах для окремих функцій та дирекцій, а також підвищуючи кваліфікацію у сфері технічної підтримки [7].

Також слід зазначити, що великі підприємства сфери ІТ, розуміючи важливість розвитку свого персоналу, створюють так звані "внутрішні університети" для навчання своїх працівників. Це глобальна практика, яка є також і в Україні. Так, наприклад, був створений SoftServe University компанії SoftServe — одним з найбільших українських ІТ-підприємств, виробником програмного забезпечення та постачальником послуг з розробки, контролю якості та підтримки інформаційних систем і бізнес-рішень. SoftServe University — це корпоративний навчальний заклад для підготовки молодих ІТ-спеціалістів, а також професійного розвитку співробітників, підвищення кваліфікації, розвитку компетенцій, вивчення англійської мови та сертифікації у відповідних ІТ-категоріях. Подібні університети були створені на багатьох інших вітчизняних ІТ-підприємствах та являють собою саме приклад напряму інвестицій підприємств у розвиток свого персоналу.

Спостерігається й активна співпраця українських університетів, що надають вищу технічну освіту, з підприємствами ІТ сфери для навчання та подальшого працевлаштування студентів. Зокрема для студентів ІТ-спеціальностей ІТ-підприємства регулярно проводять безкоштовні зустрічі з фахівцями, тренінги, спільні конференції та стажування, створюються навчальні лабораторії. Існують програми літньої практики, інтернатура, програми, які передбачають комплексне навчання та роботу в реальному проекті, в результаті чого інтерн набуває ґрунтовних практичних знань, що дозволяє розпочати успішну кар'єру на підприємстві [9].

Загалом, варто виокремити наступні особливості інвестиції у розвиток персоналу в ІТ-галузі, що є притаманними й для вітчизняних підприємств галузі:

1. Сфера ІТ повністю базується на знаннях, тому людський капітал — це основний засіб виробництва даної сфери, а інвестиції у його розвиток — ключовий напрям вкладень.

2. Ринок ІТ-технологій та ІТ-спеціалістів є глобальним і висококонкурентним. На сьогоднішній день у світі спостерігається дефіцит працівників сфери ІТ, який за прогнозами спеціалістів буде ще збільшуватись у наступні роки [4].

3. При інвестиціях у розвиток персоналу підприємства сфери ІТ важливо враховувати, що дана сфера вимагає від працівників високого рівня інтелектуальних здібностей, освіти, компетенцій та мотивації. Тому початковий відбір та регулярна оцінка персоналу набуває великого значення.

4. Знання та навички, необхідні для роботи конкретного підприємства і працівника у ІТ-сфері, швидко змінюються, тому заходи з розвитку персоналу ІТ-працівників повинні проводитись на постійній основі, а також регулярно оновлюватись, щоб не втрачати актуальність.

5. Для працівників ІТ-галузі необхідність бути у курсі сучасних тенденцій, технологій та винаходів має першочергове значення, тому дуже важливим є оволодіння навичками самоосвіти, щоб не втрачати кваліфікації. Крім того, завдяки мережі Інтернет та розвитку світового тренду "відкритого навчання" з'являється все більше можливостей для доступу до якісних курсів та тренінгів, які часто є безкоштовними, що дає можливість знизити обсяги необхідних інвестицій з боку підприємства або перенаправити їх на стимулювання працівників до самоосвіти та створення сприятливих умов для комунікації на підприємстві.

6. Працівники сфери ІТ мають можливість працювати дистанційно, з вільним графіком роботи та вибором проекту (т. зв. "фріланс"). Тому з точки зору інвестицій доцільно

проводити аналіз стосовно ціннісних орієнтирів та планів кожного з працівників.

7. Інвестуючи у розвиток свого персоналу, ІТ-підприємство повинно враховувати, що таким чином може підготувати спеціаліста для своїх конкурентів, іншої країни, а також, що після отримання необхідних знань та досвіду працівник може залишити підприємство для організації власної справи, яка може стати конкурентом для підприємства.

Економічна та політична криза в Україні, корупція, недостатньо розвинута законодавча база для функціонування ІТ-підприємств, а також складна ситуація на сході країни породжують додаткову низку особливостей та ризиків для ІТ-галузі та інвестицій в розвиток персоналу галузі. Зокрема можна виділити наступні:

1. Оскільки Україна є одним із лідерів експорту програмного забезпечення, але, як правило експортується не кінцевий продукт (користувачка програма, веб-сервіс і т.і.), а тільки програмний код. Таким чином, велика частина прибутку, податків, інтелектуальних розробок, винаходів, створених українськими працівниками галузі ІТ часто залишається за межами країни — в США та інших розвинених країнах, де знаходяться головні офіси провідних ІТ-компаній світу. Це підвищує ризики та знижує мотивацію інвестувати у розвиток персоналу, особливо у кризовий час [12].

2. За даними спільноти DOU в Україні попит на ІТ-працівників перевищує пропозицію, крім того спостерігається відтік спеціалістів та ІТ-підприємств закордон [11; 12].

3. На думку деяких фахівців галузі, за останні роки спостерігається зниження кваліфікації ІТ-спеціалістів, оскільки через високу інфляцію люди мають бажання та мотивацію перейти до ІТ-сфери, яка є експортно-орієнтованою і тому не дохві в ній не залежить від коливань національної валюти. Відсутність базової профільної освіти, як правило, негативно впливає на рівень професіоналізму спеціаліста.

4. Відсутність дієвих механізмів регулювання інтелектуальної власності в Україні призводить до вимушеної реєстрації розробок та винаходів закордоном. Але є й позитивні тенденції у цьому напрямку. За даними американського Торговельного представника США (USTR), який опублікував звіт "USTR Special 301", в 2015 році Україна за показником захисту інтелектуальної власності була переміщена на один рівень вище — до "Priority Watch List" [17].

5. Через несприятливі економічні та інші причини в нашій країні недостатньо капітальних вкладень у науково-дослідну та дослідно-конструкторську роботи (R&D-центри або НДДКР) [12].

6. За даними спільноти фахівців по роботі з персоналом у сфері ІТ існує нестача достатньої кількості кваліфікованих спеціалістів з навчання та розвитку персоналу на ІТ-підприємствах.

Тим не менш, є й дуже багато позитивних зрушень в ІТ-галузі за останні роки. Зокрема, те що в Україні ринок ІТ став більш зрілим, на ринок вийшли нові великі компанії, системні інтегратори збільшили кількість сертифікованих фахівців [13]. При цьому спостерігається загальне підвищення ІТ-культури у середовищі великого бізнесу, що стало досить потужним фактором розвитку ІТ-ринку. Корпоративний сектор вбачає в ІТ ефективний інструмент для приведення корпоративної системи управління до світових стандартів, що в свою чергу, призвело до підвищення конкурентоспроможності підприємств, розширенню можливостей по залученню інвестицій [13].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Сфера ІТ є важливим та перспективним напрямом для розвитку України як сучасної та інноваційної держави. При створенні сприятливих умов на законодавчому рівні та по-

кращенні економічної та політичної ситуації, впровадженні необхідних реформ, наряду з наявною високою технологічною базою наша країна має достатній потенціал для розвитку ІТ-галузі. Інвестиції у розвиток фахівців цієї сфери на рівні окремих підприємств є також необхідною умовою для комплексного розвитку галузі. Проаналізовані у даному дослідженні особливості інвестування на мікрорівні та стану ІТ-галузі в цілому є важливим етапом та теоретичною базою при побудові ефективної системи розвитку персоналу на підприємствах ІТ-галузі, методів оцінки ефективності інвестицій у розвиток фахівців та подальших досліджень ризиків, які можуть виникнути при таких інвестиціях.

Література:

1. Американська торгівельна палата в Україні, Україна, огляд економіки 2015, [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.chamber.ua/2015/Weekly/docs/CP_ukr_2015.pdf
2. Грішнова О. Управління людським капіталом у контексті реалізації інноваційної стратегії підприємства / О. Грішнова, Н. Полив'яна // Україна: аспекти праці. — 2007. — № 5. — С. 37—41.
3. Заклекта О. Сучасний стан інвестування заходів з розвитку персоналу на українських підприємствах / О. Заклекта // Світ фінансів. — 2007. — Вип. 1 (10). — С. 176—185.
4. Зростання дефіциту ІТ-фахівців у світі — стимул нагнати їх підготовку в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/2014/01/13/316559>
5. Гудзенко Д. Оценка эффективности обучения персонала в области информационных технологий // Управление персоналом. — 2007. — № 11 (165). — С. 72—75.
6. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. — 2007. — № 4. — С. 4—9.
7. "Київстар" збільшує на 30% інвестиції у персонал [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kyivstar.ua/rv-67/press_center_new/releases/?id=41384
8. Колпаков В. М. Управление развитием персонала: учеб. пособ. [для студентов вузов] / В. М. Колпаков. — К.: МАУП, 2006. — 712 с.
9. Співпраця факультету прикладної математики з ІТ-компаніями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kpi.ua/fpm-13>
10. Статистичний щорічник України за 2013 рік; за ред. О. Г. Осауленка; відповідальний за випуск О. Е. Остапчук. — К.: Август Трейд, 2014. — 534 с.
11. ТОП-25 крупнейших ІТ-компаний Украины, январь 2015: лидеры рынка берут паузу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dou.ua/lenta/articles/top-25-jan-2015/?from=doufp>
12. Українське ІТ: не програвити майбутнього [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Society/130753>
13. Чайковська М. П. Стратегії розвитку ІТ-ринку в умовах фінансової кризи // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2009 — Вип. 35. — С. 132—138.
14. Apple has biggest slice of profits per employee [Electronic version]. — Access mode: <http://nypost.com/2014/02/28/apple-has-biggest-slice-of-profits-per-employee/>
15. Analyst: Apple's revenue per employee is "off the charts" [Electronic version]. — Access mode: <http://fortune.com/2013/10/31/analyst-apples-revenue-per-employee-is-off-the-charts/>
16. Google's Secrets Of Innovation: Empowering Its Employees [Electronic version]. — Access mode: <http://www.forbes.com/sites/laurahe/2013/03/29/googles-secrets-of-innovation-empowering-its-employees/>
17. USTR Releases Annual Special 301 Report on Intellectual Property Rights [Electronic version]. — Access mode: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/april/ustr-releases-annual-special-301>

References:

1. American Chamber of Commerce (2015), "Ukraine, economic outlook 2015", available at: http://www.chamber.ua/2015/Weekly/docs/CP_ukr_2015.pdf (Accessed 4 May 2015).
2. Grishnova, O. Polyviana, N. (2007), "Management of human capital in the context of firm's innovation strategy implementation", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 5, pp. 37—41.
3. Zaklekta, O. (2007), "Current state of investment activities in the development of personnel at the Ukrainian enterprises", *Svit finansiv*, vol. 1 (10), pp. 176—185.
4. Growth of the demand on IT specialist in the world — it is the reason to increase training them in Ukraine, available at: <http://news.finance.ua/ua/~1/2014/01/13/316559> (Accessed 2 May 2015).
5. Gudzenko, D. (2007), "Assessment of effectiveness of personnel training in IT", *Upravlenie personalom*, vol. 11(165), pp. 72—75.
6. Kolot, A. (2007), "Innovation labor and intellectual capital in a system of factors of knowledge economy formation", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 4, pp. 4—9.
7. "Kyivstar" increases investments in its personnel on 30%, available at: http://www.kyivstar.ua/rv-67/press_center_new/releases/?id=41384 (Accessed 4 May 2015).
8. Kolpakov, V.M. (2006), *Upravlenie razvitiem personala* [Management of personnel development], MAUP, Kyiv, Ukraine.
9. Collaboration of the faculty of applied math with IT-companies, available at: <http://kpi.ua/fpm-13> (Accessed 3 May 2015).
10. State Statistics Service of Ukraine (2013), "Diyalnist pidpryemstv v Ukraini. Statystychny zbirnyk" [Performance of the enterprises in Ukraine. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
11. TOP-25 biggest Ukrainian IT companies, January 2015: leaders take a pause, available at: <http://dou.ua/lenta/articles/top-25-jan-2015/?from=doufp> (Accessed 1 May 2015).
12. Ukrainian IT: do not waste the future, available at: <http://tyzhden.ua/Society/130753> (Accessed 1 May 2015).
13. Chaykovska, M.P. (2009), "Strategies of the development of IT-market in the situation of financial crise", *Visnyk sotsialno-ekonomichnyh doslidzhen*, vol. 35, pp. 132—138.
14. Apple has biggest slice of profits per employee, available at: <http://nypost.com/2014/02/28/apple-has-biggest-slice-of-profits-per-employee/> (Accessed 4 May 2015).
15. Analyst: Apple's revenue per employee is "off the charts", available at: <http://fortune.com/2013/10/31/analyst-apples-revenue-per-employee-is-off-the-charts/> (Accessed 1 May 2015).
16. Google's Secrets Of Innovation: Empowering Its Employees, available at: <http://www.forbes.com/sites/laurahe/2013/03/29/googles-secrets-of-innovation-empowering-its-employees/> (Accessed 2 May 2015).
17. USTR Releases Annual Special 301 Report on Intellectual Property Rights, available at: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/april/ustr-releases-annual-special-301> (Accessed 4 May 2015).

Стаття надійшла до редакції 29.04.2014 р.

Ю. Б. Шпак,
аспірант, Уманський національний університет садівництва, Умань

ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

U. Spack,
postgraduate, Uman National University of Horticulture, Uman

INVESTMENT ASPECTS OF CREATING COMPETITIVE ADVANTAGES FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

У статті розглянуто необхідність поліпшення інвестиційного клімату в агропромисловому комплексі.

Виявлено умови, що забезпечують привабливість інвестування в сільськогосподарські підприємства. Досліджено етапи оцінки конкурентоспроможності потенціалу сільськогосподарського підприємства.

З'ясовано, що важливою умовою успішного залучення іноземних інвестицій є формування інвестиційної привабливості економічної системи в аграрній сфері.

Проаналізовано динаміку обсягів прямих іноземних інвестицій.

The paper considers the necessity of investment climate formation in agriculture. The conditions that ensure the attractiveness of investing in agricultural enterprises were highlighted.

According to the research results, an important condition for the success of attracting foreign investment is the formation of investment attractiveness of the economic system.

The author analyzes FDI dynamics in Ukraine's agriculture.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, капітальні інвестиції, конкурентні переваги, інвестиційна привабливість, конкурентоспроможність.

Key word: foreign direct investments, capital investments, competitive advantage, investment attractiveness, competitiveness.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств є головною умовою інтеграції України до світового економічного простору. В сучасних умовах ведення ринкової економіки важливими завданням аграрних підприємств є як адаптація до змін навколишнього середовища, так і заходи щодо випередження конкурентів, що потребує суттєвих обсягів інвестицій.

Гостра економічна криза в економіці України спровокувала скорочення інвестиційних програм національних і зарубіжних інвесторів в аграрну галузь.

Сільськогосподарські підприємства є важливою ланкою поповнення бюджетів усіх рівнів, створюють багато робочих місць, продукція їх виробництва є основою для функціонування інших секторів економіки. Саме тому гостро постало питання залучення інвестицій для поліпшення конкурентоспроможності галузі АПК.

Інвестиційна стратегія служить дієвим інструментом формування конкурентних переваг і пов'язана з довгостроковими цілями фінансової діяльності підприємства, що обумовлені загальними завданнями його розвитку та інвестиційною ідеологією, а також вибором ефективніших шляхів досягнення стратегічних підприємницьких цілей.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика даного дослідження є предметом наукового вивчення багатьох українських вчених та економістів. Проблема поліпшення економічного клімату в сфері АПК за рахунок залучення інвестування висвітлено в працях відомих економістів-аграрників В. Андрійчука, В. Богачова, П. Макаренка, В. Месель-Веселяка, В. Ткаченко, П. Саблука, М. Федорова, Є. Фірсова.



Рис. 1. Алгоритм оцінювання конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств з метою формування пропозицій щодо залучення інвестиційних ресурсів

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є дослідження впливу інвестиційних аспектів забезпечення конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств. В Україні, на жаль, немає потрібного інвестування потреб сільськогосподарських підприємств, це пояснюється системністю проблеми. Інвестори не готові вкладати кошти в галузь при нестабільній ситуації в країні, бюрократизму і корупції чиновників, платоспроможності попиту та розвитку ринку на даному етапі.

Щоб оцінити рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, необхідно визначити критерії та показники, за якими має здійснюватись дана оцінка. Критерії — це ознаки, на підставі яких робиться оцінка, засіб перевірки, мірило правильності судження чи оцінки якості, або інших характеристик економічного об'єкту. Всякий критерій повинен відповідати певному набору вимог і забезпечувати об'єктивність, надійність і вимірність основної ознаки. Показник же — це кількісно-якісна характеристика соціально-економічних явищ і процесів, вимірник, який дозволяє судити про стан економіки країни, регіону, підприємства та зміни цього стану, про економічний розвиток, підйом або спад.

Процес оцінки конкурентоспроможності потенціалу сільськогосподарського підприємства складається з наступних етапів:

- визначення мети оцінки конкурентоспроможності;
- вибір підприємств для оцінки їх конкурентоспроможності;
- вибір основних показників, котрі підлягають оцінюванню;
- розрахунок для кожного підприємства одиничних, групових, інтегральних показників конкурентоспроможності;
- обґрунтування висновків щодо рівня конкурентоспроможності об'єкта оцінки, внесення пропозицій стосовно поліпшення або ж утримання конкурентних позицій.

Нами було розроблено алгоритм оцінювання конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств для забезпечення їх економічного розвитку (рис. 1).

На сучасному етапі однією з найважливіших задач розвитку економіки України є дослідження проблеми формування та використання інвестиційних ресурсів, спрямованих на розвиток аграрної сфери.

Умови, що забезпечують інвестиційну привабливість сільського господарства залежать передусім від економічного стану та потенційних можливостей товаровиробників, стабільності виробничих та економічних механізмів господарювання, прозорості та прогнозованості здійснюваних заходів, успішної реалізації галузевих програм і проектів, спрямованих на збільшення обсягів виробництва продукції та підвищення ефективності виробництва [8].

Сфера АПК приваблива для іноземних інвесторів, оскільки потребує вирішення глобальна продовольча проблема; існує стабільний ринок збуту; забезпечується швидка окупність вкладень; місцеві органи влади зацікавлені в розвитку галузей АПК.

Протягом останніх років швидкими темпами продовжується зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Це пояснюється виваженою інвестиційною політикою суб'єктів господарювання. Адже протягом 2012—2013 років відбулося зростання капітальних інвестицій в сільське господарство України. Окрім цього, зростатимуть прями іноземні інвестиції аграрний сектор України. Нині Україна зберігає потенціальну привабливість для інвестицій в аграрний сектор міжнародних компаній.

Розподіл іноземних інвестицій між регіонами і районами в країні дуже нерівномірний і неадекватний їх аграрному потенціалу. Об'єктивні причини такої неадекватності полягають у великій територіальній розпорошеності, низькій оборотності капіталу, високих ризиках тощо. Причини організаційного характеру — це недостатня ринкова трансформація галузі, низька ефективність організації виробничих та господарських процесів, низький розвиток інфраструктури тощо. Іноземні інвестори загалом позитивно оцінюють інвестиційний клімат в аграрному секторі України, але поки що рівень ризиків тут вищий, ніж у Польщі, Росії, Угорщині, Чехії, Естонії.

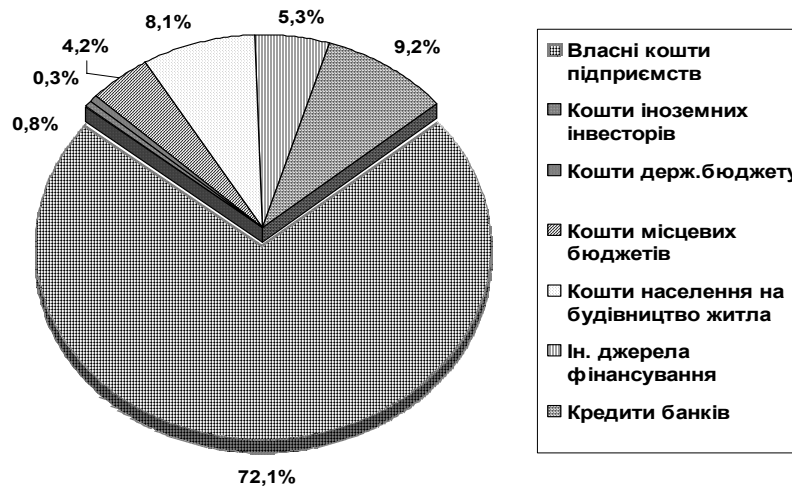


Рис. 2. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування в сільське господарство України у 2013 р.

Джерело: [6].

Важливою умовою успішного залучення іноземних інвестицій є формування та реалізація інвестиційної привабливості економічної системи. Під інвестиційною привабливістю економічної системи слід розуміти її здатність сприймати великі інвестиційні вкладення, забезпечувати повне і ефективне використання, окупність і трансформацію інвестиційних ресурсів у зростання виробництва, насичення ринку ліквідною продукцією, розширення впливу інвестора на ринок і гарантування повернення вкладеного капіталу [1].

На жаль, у сучасних умовах розвитку економіки, інвестування та кредитування сільськогосподарських товаровиробників залишаються досить ризиковою справою, а аграрний сектор є інвестиційно-непривабливим через наступні причини: сезонні особливості сільськогосподарського виробництва і залежність від природно-кліматичних умов; відсутність у позичальників ліквідного забезпечення кредитів; проблеми, пов'язані з реалізацією продукції, а також неплатежі і затримка надходження виручки; підвищена нестабільність фінансового стану аграрних підприємств; невідповідність потреб сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах і бажань та можливостей банківських установ та інвесторів [7, с. 90].

Нами було описано структуру капітальних інвестицій в галузь АПК за джерелами фінансування в 2013 році (рис. 2).

З рисунка 2, ми бачимо, що основним джерелом

фінансування галузі АПК залишаються власні кошти підприємств.

Найбільш важливими організаційно-економічними факторами підвищення інвестиційної привабливості підприємств є фінансове оздоровлення; підвищення ефективності приватизації; забезпечення диверсифікації капіталовкладень; своєчасна і правильна оцінка фінансового стану підприємства; раціональне використання робочого часу та трудового потенціалу підприємства; залучення іноземного досвіду формування та підвищення інвестиційної привабливості; використання механізмів корпоративного менеджменту.

На рисунку 3 відображено динаміку обсягів капітальних вкладень та прямих іноземних інвестицій за 2010 — 2013 роки.

На нашу думку, економічно привабливим агропромисловий комплекс України стане тоді, коли стабілізується механізм правового регулювання інвестиційної та господарської діяльності, а умови господарювання відповідатимуть економічним принципам та законам світового рівня.

Нині Україна не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості [9].

Наразі інвестиційне законодавство країни можна охарактеризувати такими рисами:

— відсутність чіткого механізму виконання діючих законів;

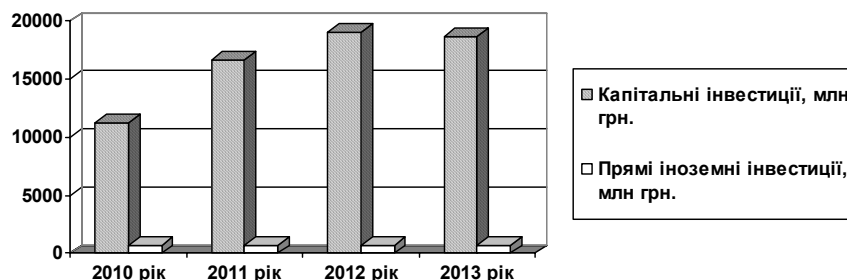


Рис. 3. Капітальні та прямі іноземні інвестиції за 2010—2013 рр. в агропромисловий комплекс України

Джерело: [6].

— наявність поруч із існуючими законами великої кількості підзаконних нормативно-правових актів.

— відсутність чіткої взаємодії між органами державної влади та протиріччя між прийнятими законами.

На наш погляд, важливим кроком щодо покращення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств є створення стабільного, послідовного правового середовища функціонування як іноземних, так і вітчизняних суб'єктів інвестиційної діяльності в аграрній сфері.

Стабільне інвестування створює передумови формування сталих конкурентних переваг аграрних підприємств.

Фінансово-господарська діяльність будь-якого підприємства є неможливою без вкладення коштів (власних та залучених). Інвестиції є визначальним фактором економічного розвитку будь-якої країни та успішності підприємства. Для отримання залучених інвестиційних ресурсів підприємство повинно відповідати ряду характеристик, тобто бути інвестиційно привабливим [4]. Перемогу отримує інвестиційно-привабливий, конкурентоспроможний об'єкт вкладення інвестицій. Тому першочерговим є завдання, виконання якого зумовлює успіх у цій конкурентній боротьбі, тобто максимальне підвищення інвестиційної привабливості.

Попри політичну і фінансову нестабільність у країні, український агропромисловий комплекс, як і раніше, залишається привабливим для інвесторів. Це визнається тим, що Україна — аграрна держава з потужним потенціалом.

У нашій країні залучення капіталу найчастіше здійснюється за допомогою приватного бізнесу, а не шляхом публічного розміщення акцій. Вважаємо, що провідниками капіталу разом із фондами прямих інвестицій — фінансовими інвесторами — можуть бути також стратегічні інвестори — корпорації, що функціонують в аналогічних, що і об'єкт інвестування, або суміжних сферах бізнесу.

Основними формами здійснення прямих іноземних інвестицій в АПК України є створення спільних або власних дочірніх підприємств. Ще один варіант: укладання ліцензійних угод із вітчизняними господарствами, згідно з якими останні набувають право на використання нової технології виробництва товару [2].

ВИСНОВКИ

Отже, інвестування є невід'ємною ланкою процесу досягнення галузі АПК конкурентноздатної позиції на ринку. Прямі іноземні та капітальні інвестиції дозволяють сільськогосподарським підприємствам конкурувати та отримувати позитивні результати діяльності.

Обсяги інвестування в аграрній сфері наразі недостатні, проте відзначається позитивна тенденція збільшення прямих іноземних інвестицій.

Незважаючи на вплив негативних економічних чинників, у вітчизняному агропромисловому комплексі спостерігається позитивне зовнішньоторгівельне сальдо.

Література:

1. Кожемякіна М.Ю. Формування інвестицій в аграрній сфері економіки України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_10-12/KOZHEMYA.pdf

2. Євгенія Мазур. Привабливий АПК [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://agro-business.com.ua>

3. Гайдуцький А.П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора економіки України / А.П. Гайдуцький. — К.: Нора-Друк, 2004. — 246 с.

4. Хобта В.М. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах: монографія / В.М. Хобта, А.В. Мешков, О.Ю. Попова; НАН України, Ін-т економіки промисловості, ДНТУ. — Донецьк, 2005. — 236 с.

5. Сундук А. Банківське кредитування як чинник гарантування інвестиційної безпеки регіонів України / А. Сундук, Я. Юрін // Вісник НБУ. — 2004. — № 1. — С. 24—26.

6. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха // Економіка АПК. — 2009. — № 1. — С. 89—96.

8. Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В.Я. Веселяк // Економіка АПК. — 2007. — № 12. — С. 8—14.

9. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк. — Фінанси України. — 2008. — № 2. — С. 68—81.

References:

1. Kozhemyakin, M.Y. (2011), "Formation of investment in agriculture economy Ukraine", available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_10-12/KOZHEMYA.pdf (Accessed 29. 04. 2015).

2. Mazur, E. (2013), "Attractive APC", available at: <http://agro-business.com.ua> (Accessed 12. 04. 2015).

3. Haidutsky, A.P. (2004), Investytsijna konkurentospromozhnist' aharnoho sektora ekonomiky Ukrainy [Investment competitiveness of the agricultural sector of Ukraine], Nora-Print, Kyiv, Ukraine.

4. Hobta, V.M. Meshkov, A.V. and Popov, O.Y. (2005), Activation and efficiency of investment processes in enterprises [Activation and efficiency of investment processes in enterprises], National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Industrial Economics, Donetsk, Ukraine.

5. Chest, A. and Jurin, J. (2004), "Bank lending as a factor in guaranteeing security of investment regions of Ukraine", Bulletin of the National Bank, vol. 1, pp. 24—26.

6. State Statistics Service (2015), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 12. 04. 2015).

7. Kolotuha, S.M. (2009), "Lending farms as an effective source of investment", Economy of APK, vol. 1, pp. 89—96.

8. Veselyak, V. (2007), "Improving the competitiveness of the agricultural sector of Ukraine", Economy of APK, vol. 12, pp. 8—14.

9. Havryliuk, A.V. (2008), "Investment image and investment attractiveness of Ukraine", Finance of Ukraine, vol. 2, pp. 68—81.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2014 р.

О. С. Харченко,
здобувач, ПВНЗ "Європейський університет"

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

О. Kharchenko,
Researcher, "European University"

APPROACHES TO THE SOLVENCY LEVEL DEFINITION IN FINANCIAL SECURITY SYSTEM OF ENTERPRISES

Статтю присвячено дослідженню теоретичних та методичних підходів щодо визначення рівня платоспроможності підприємств під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ. У роботі окреслено специфіку і особливості чинників впливу на рівень платоспроможності підприємств. В статті акцентовано увагу на питаннях управління кредиторською заборгованістю підприємств як одному з найважливіших чинників, що визначає платоспроможність. З'ясовано, що негативно на рівень платоспроможності підприємств впливають такі чинники зовнішнього та внутрішнього середовищ, як: невиконання поставлених завдань виробництва чи реалізації продукції; втрата покупців, замовників; неплатоспроможність покупців і замовників; нестаток власних джерел фінансування підприємств; інфляційні процеси; кредитна політика.

The article is devoted to research of theoretical and methodological approaches to the solvency level of enterprises determining under the influence of external and internal environments factors. This paper outlines the specifics and peculiarities of influence on solvency level of enterprises factors. In the article attention is focused on the management of enterprises' accounts payable as one of the most important factors that determine the solvency. It was found that such factors of external and internal environments adversely affect the enterprises' solvency level: failure of the tasks of production or sales; the loss of buyers, customers; insolvency of buyers and customers; own sources of enterprises financing shortage; inflation; credit policy.

Ключові слова: фінансова безпека, платоспроможність, чинники зовнішнього середовища, чинники внутрішнього середовища, кредиторська заборгованість підприємств, дебіторська заборгованість підприємств.

Key words: financial security, solvency, external environmental factors, internal environmental factors, enterprises accounts payable, enterprises receivable.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Забезпечення фінансової безпеки підприємств в умовах нестабільної економічної ситуації в країні вимагає вирішення завдання відновлення та зміцнення рівня платоспроможності. Платоспроможність підприємств є основною передумовою їх виживання і фінансово-економічної безпеки держави. Підтримання належного рівня платоспроможності дає змогу підприємствам вчасно оперативного реагувати на зміни зовнішнього середовища та контролювати ступінь незалежності від зовнішніх джерел фінансування.

Визначення рівня платоспроможності є важливою характеристикою фінансово-економічного стану підприємств

в динамічних умовах розвитку економіки, які ускладнюють функціонування підприємств своєю невизначеністю, наявністю точок біфуркації, безперервними обурюваннями, які супроводжуються різноманітними проблемами та унеможливають чи уповільнюють розвиток підприємств. Через це забезпечення належного рівня платоспроможності набуває властивостей першочерговості.

Потреба в дослідженні методичних підходів щодо визначення рівня платоспроможності набуває актуальності та зумовлює врахування зовнішніх і внутрішніх чинників, що сприятиме ефективному функціонуванню підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню проблем платоспроможності підприємств присвячені праці багатьох науковців. Зокрема,

Т.Г. Бень, І.О. Бланк, Г.В. Булат, І.В. Булка Р.П. Гончарук, А.Г. Зоріна, І.В. Зуб, К.В. Ізмайлова, Е.О. Іремадзе, О.В. Павловська, А.М. Поддєрьогін, М.М. Сагітова, О.С. Філімоненков, В.П. Шило аналізували платоспроможність і прогнозували чистий прибуток підприємств, досліджували фактори впливу на ліквідність та платоспроможність підприємств, здійснювали аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємств, досліджували аспекти управління кредитоспроможністю підприємств [1—3, 7—8]. Попри зазначені здобутки науковців, в сучасних умовах функціонування суб'єктів господарювання питання методичного забезпечення аналізу платоспроможності підприємств під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища залишаються вагомими та актуальними.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження підходів до визначення рівня платоспроможності в системі фінансової безпеки підприємств під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища за сучасного динамічного розвитку ринкових умов. Потреба в дослідженні зазначених підходів базується на тому, що за допомогою визначеного впливу чинників на рівень платоспроможності формуються стратегія розвитку підприємств, обґрунтовуються та приймаються управлінські рішення, реалізується контроль за їх виконанням, оцінюються результати діяльності, виявляються резерви підвищення рівня фінансової безпеки підприємств тощо.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Платоспроможність підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів. Цей показник дає загальну оцінку фінансової стабільності. У світовій і вітчизняній обліково-аналітичній практиці розроблена система методів та показників, що характеризують фінансову стабільність підприємства. Можна назвати шість основних прийомів аналізу:

- горизонтальний (часовий) аналіз — порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний (структурний) аналіз — визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;
- трендовий аналіз — порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) — розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;
- порівняльний аналіз — внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньо галузевими та середніми показниками.
- факторний аналіз — визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник [10].

Потрібно зазначити, що для оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств найважливішими вважаються показники платоспроможності і ліквідності, які характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів.

Платоспроможність підприємств формується не лише під дією конкретно визначених чинників господарського середовища, але й під впливом непередбачуваних, важкопрогнозованих чинників як економічного, так і неекономічного характеру.

Дослідження поточного стану макросередовища та мікросередовища діяльності організації та розпізнавання у потоці інформації потенційних змін вимагає постійної уваги до різного роду даних. Ефективним інструментом при цьому може стати використання слабких сигналів — ранніх і неточних ознак настання важливих подій, що в майбутньому можуть суттєво позначитися на роботі підприємств. Слабкі сигнали можуть проявлятися як незначні відхилення від нормативних показників, чуток або появи ситуацій, нехарактерних для звичайного режиму функціонування підприємств [4]. Виявлення впливу чинників є необхідним для підвищення рівня платоспроможності та своєчасного усунення невідповідностей у фінансовій діяльності підприємств.

Методичні підходи щодо визначення платоспроможності ґрунтуються на використанні класифікації чинників впливу (табл. 1).

На думку І. І. Хільської та О. С. Палак, на рівень платоспроможності підприємств впливають такі чинники [5]:

- розмір наявних грошових коштів підприємств;
 - здатність забезпечувати утворення грошових потоків [6];
 - раціональне управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємств;
 - зменшення середніх розмірів його матеріальних запасів за рахунок їх найоптимальнішого використання, реалізації зайвих тощо;
 - політика фінансування активів підприємств.
- Стійким джерелом фінансових ресурсів підприємства виступає внутрішня кредиторська заборгованість, яка постійно знаходиться в його розпорядженні. Внутрішня кредиторська заборгованість як форма позичкового капіталу, яка використовується в процесі господарської діяльності, має свої особливості, тобто тісний взаємозв'язок з обсягом діяльності і більш низькою оплатою в порівнянні з комерційним кредитом. Це сприяє зниженню вартості всього позичкового капіталу. Зростання обсягу виробництва і реалізації продукції впливає на зростання витрат, які входять до складу внутрішньої кредиторської заборгованості. Чим більший розмір внутрішньої кредиторської заборгованості, тим менший обсяг коштів підприємству необхідно залучати для фінансування своєї поточної господарської діяльності. Але, з іншого боку, — ці кошти не можуть покривати суми додаткового фінансування при збільшенні виробництва і реалізації продукції [9, с. 367].

З метою оптимізації витрат підприємствам потрібно [8]: скласти бюджет кредиторської заборгованості; оцінити фінансовий стан та можливі ризики; визначити ступінь довіри відносин з кредитором.

У процесі забезпечення безперервного процесу кругообігу коштів жодне з підприємств не може обійтися без кредиторської заборгованості. Її розмір прямо впливає на фінансово-економічний стан та платоспроможність підприємств. Через це, основним завданням для підприємств є ефективне управління кредиторською заборгованістю для отримання ефекту від використання цих залучених коштів та недопущення надто великих зобов'язань, що можуть вплинути на рівень платоспроможності.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Оперативне реагування керівного складу підприємств на зміни чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, прийняття відповідних управлінських рішень не лише створює передумови забезпечення платоспроможності підприємств, а й уможливорює завоювання передових ринкових позицій в умовах динамічного розвитку сучасної економічної системи. З'ясовано, що негативно на рівень платоспроможності підприємств впливають такі чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, як: невиконання поставлених завдань виробництва чи реалізації продукції; втрата покупців, замовників; неплатоспроможність покупців і замовників; нестаток власних джерел фінансування підприємств; інфляційні процеси; кредитна політика та інші.

Визначено, що одним з основних завдань для підприємств є ефективне управління кредиторською заборгованістю, результатом якого є отримання ефекту від використання залучених фінансових ресурсів та недопущення формування надто великих зобов'язань.

Література:

1. Сагітова М.М. Анализ платёжеспособности и прогнозирование размера чистой прибыли ОАО "Газпром нефтехим Салават" [Электронный ресурс] / М.М. Сагітова, А.Г. Зорина, Э.О. Иремадзе // SWorld. — Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-411/business-economics-and-production-management-411/11295-411-0979>
2. Зуб І.В. Фактори впливу на ліквідність та платоспроможність підприємства [Електронний ресурс] / І.В. Зуб. — 2013. — Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2013/factory-vplyvu-na-likvidnist-ta-platospromozhnist-pidpriyemstva/>
3. Шило В.П. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства: навч. посібн. / В.П. Шило. — К.: Кондор, 2005. — 240 с.
4. Лубков А.Р. Синергетический подход к исследованию экономических систем [Электронный ресурс] / А.Р. Лубков. — 2008. — Режим доступа: http://samlib.ru/l/lubkow_a_r/sinergetice.shtml
5. Хільська І.І. Платоспроможність підприємства [Електронний ресурс] / І.І. Хільська, О.С. Палак. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/23_WP_2011/Economics/10_91279.doc.htm
6. Надольська В.В. Фактори, що визначають платоспроможність підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Надольська, Л.С. Пипкіна // Экономические науки: финансовые отношения — Режим доступа: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2014/Economics/3_161103.doc.htm
7. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів / Р.П. Гончарук // Вісник ЖДТУ. — 2012. — № 1 (59). — С. 48—51.
8. Булат Г.В. Вплив кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємств та проблеми її оптимізації / Г.В. Булат, І.В. Булка // Молодий вчений. — № 7 (10). — 2014. — С. 56—58.
9. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навч. посібн. / Н.В. Тарасенко. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 528 с.

Таблиця 1. Чинники впливу на рівень платоспроможності підприємств

Назва групи чинників	Чинники
Чинники, які впливають на збільшення платоспроможності підприємств	Одержання довгострокового кредиту, інвестування капіталу, прибутки, амортизаційні відрахування, скорочення дебіторської заборгованості, скорочення запасів, повернення наданих позик та продаж необоротних активів
Чинники, які впливають на зменшення платоспроможності підприємств	Погашення довгострокових позик, грошові виплати, збитки, податки на дохід від дооцінки активів, інвестиції в основні засоби, збільшення дебіторської заборгованості, погашення короткострокових кредитів та використання резервних фондів
Чинники забезпечення стійкої платоспроможності підприємств	Рівномірність, збалансованість та синхронність грошових потоків підприємства

Сформовано автором на основі [2, 3].

10. Заюкова М.С. Теорія фінансової стійкості підприємства [Текст]: монографія / М.С. Заюкова. — Вінниця: Вид-во "Універсум", 2004. — 155 с.

References:

1. Sagitova, M. M. and Zorina, A. G. and Iremadze, Je. O., "Solvency analysis and prediction of net profit of OAO "Gazprom Salavat neftekhim"", Analiz platjozhnesposobnosti prognozirovanie razmera chistoj pribyli OAO "Gazprom neftehim Salavat", [Online], available at: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-411/business-economics-and-production-management-411/11295-411-0979> (Accessed 25 February 2015).
2. Zub, I. V. (2013), "Pressure on the liquidity and solvency of the company", Faktory vplyvu na likvidnist' ta platospromozhnist' pidpriyemstva, [Online], available at: <http://naub.oa.edu.ua/2013/factory-vplyvu-na-likvidnist-ta-platospromozhnist-pidpriyemstva/> (Accessed 26 February 2015).
3. Shylo, V. P. (2005), Analiz finansovoho stanu vyrobnychoi ta komertsijnoi diial'nosti pidpriyemstva [Analysis finansovoho state vyrobnychoyi and komertsijnoyi diyalnosti enterprise], Kondor, Kyiv, Ukraine.
4. Lubkov, A. R. (2008), "Synergetic approach to the study of economic systems", Sinergeticheskij podhod k issledovaniju jekonomicheskikh system, [Online], available at: http://samlib.ru/l/lubkow_a_r/sinergetice.shtml (Accessed 26 February 2015).
5. Khil's'ka, I. I. and Palak, O. S. "Solvency of the enterprise", Platospromozhnist' pidpriyemstva, [Online], available at: http://www.rusnauka.com/23_WP_2011/Economics/10_91279.doc.htm (Accessed 26 February 2015).
6. Nadol's'ka, V. V. and Pypkina, L. S. (2014), "Factors determining the solvency", Faktory, scho vyznachaiut' platospromozhnist' pidpriyemstva, [Online], available at: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2014/Economics/3_161103.doc.htm (Accessed 26 February 2015).
7. Honcharuk, R. P. (2012), "Description and classification of accounts payable: impacts of scientific approaches", Visnyk ZhDTU, vol. 1 (59), pp. 48—51.
8. Bulat, H. V. and Bulka, I. V. (2014), "Effect payable on financial situation and problems of optimization", The young scientist, vol. 7(10), pp. 56—58.
9. Tarasenko, N. V. (2007), Economic Analysis [Ekonomicznyj analiz: navch. posibn], Center of educational literature, Kyiv, Ukraine.
10. Zayukova, M. C. (2004), The theory of enterprise financial stability [Teoriya finansovoyi stiykosti pidpriyemstv], Universum, Vinnitsa, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2014 р.

УДК 351.77:005.332.4](477):(37):(1-87)

Я. Ф. Радиш,
д. держ. упр., професор, професор кафедри управління охороною суспільного здоров'я,
Національна академія державного управління при Президентові України, м. Київ
В. Д. Долот,
к. держ. упр., докторант кафедри управління охороною суспільного здоров'я,
Національна академія державного управління при Президентові України, м. Київ

КОНКУРЕНЦІЯ, ЩО БАЗУЄТЬСЯ НА ЦІННОСТІ ТА ОРІЄНТОВАНА НА РЕЗУЛЬТАТ, — НОВА ПАРАДИГМА ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я США

Ya. Radysh,
Doctor in Public Administration, professor, professor of Health Administration Department,
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv;
V. Dolot,
PhD in Public Administration, the postdoctoral student of Health Administration Department,
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv

COMPETITION BASED ON VALUE AND FOCUSED ON RESULTS AS THE NEW PARADIGM OF U.S. HEALTH CARE

**У статті проаналізовано результати низки зарубіжних наукових досліджень, автори яких переко-
нані в тому, що вартість якісних медичних послуг може бути нижчою, а кінцеві результати кращими
завдяки застосуванню їх виробниками сучасних медичних технологій.**

**Обґрунтовано, що сутність сучасної парадигми діяльності лікувально-профілактичних закладів
США базується на визнанні цінності життя та здоров'я пацієнта, результатів його лікування, що є най-
важливішим змістом функціонування системи охорони здоров'я. Центральною ланкою в системі
медичного обслуговування залишається лікар первинної медико-санітарної допомоги.**

**Доведено, що в Російській Федерації діяльність недержавних медичних закладів орієнтована на
створення високопрофесійних медичних команд (колективів) та організацію потоків споживачів ме-
дичних послуг. Завдячуючи саме цьому забезпечується висока якість обслуговування пацієнтів та
створюється позитивний імідж лікувальної установи. На переконання російських дослідників, про-
відна роль у формуванні та управлінні корпоративною поведінкою належить кадровій службі і керів-
ництву лікувально-профілактичних закладів.**

**У статті охарактеризовано основні показники ефективності реформування системи охорони здо-
ров'я — медичну, економічну та соціальну ефективність.**

**The article analyzes the results of international research which confirm that the cost of quality health
services can be lower and the outcomes can be better through the use of modern medical technologies
by the suppliers.**

**It is justified that the essence of modern paradigm of U.S. health care is based on recognition of life value
and patient health, the results of treatment, which is the most important content of health system
functioning. The key person of health care system is a primary health care doctor.**

**It is proved that the activity of private medical institutions in Russian Federation is focused on creating
highly skilled medical teams (groups) and medical services consumers flow's administration. Due to this
the high quality of patient care is achieved and the positive image of health care facility is created. According
to Russian researchers, the leading role in the formation and administration of corporate behavior belongs
to personnel department and health care facility's general manager.**

**The article describes the main performance indicators of health system reform what is medical, economic
and social efficiency.**

Ключові слова: охорона здоров'я, лікувально-профілактичні заклади, конкуренція, цінності здоров'я, ре-
зультат, виробники медичних послуг, пацієнти.

Key words: health, health care facilities, competition, health value, result, health care providers, patients.

ВСТУП

Комплексний аналіз зарубіжного досвіду з реформуван-
ня систем охорони здоров'я дає підстави стверджувати, що

новою парадигмою сучасного розвитку здоров'яохоронної
сфери в економічно розвинутих країнах світу і, передусім, у
США є конкуренція, що базується на цінності, це конкурен-

Таблиця 1. Значимість розвитку корпоративної культури в лікувально-профілактичних закладах недержавної форми власності

Значимість фактора	Назва фактора значимості	Середній ранг пріоритету
1	Забезпечення позитивного іміджу компанії для персоналу, акціонерів та зовнішніх аудиторій	7,45
2	Забезпечення досягнення вищих показників діяльності компанії	7,42
3	Підвищення мотивації	7,10
4	Є ключовим фактором стратегії розвитку ЛПЗ	6,83
5	Підвищення ефективності бізнес-процесів у лікувально-профілактичних закладах	6,43
6	Не впливає на діяльність лікувально-профілактичних закладів	1,17

ція з позитивним результатом, від якої виграють усі його учасники [3, с. 488].

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На переконання американських дослідників, медична допомога кращої якості, як виявилось, коштує дешевше тому, що передбачає більш точний діагноз, менше ускладнень і помилок, менш інвазивне лікування, швидше видужання, зниження ризиків і ускладнень у процесі протікання хвороби. Конкуренція, що націлена на результат, може запустити, і, як стверджують дослідники, обов'язково запустить, процеси покращення якості та ефективності.

Цінність для пацієнтів — це той орієнтир, який дозволить скоординувати інтереси всіх учасників лікувально-діагностичного процесу.

Як уявляють сьогодні американські дослідники систему охорони здоров'я, коли всі її учасники сфокусуються на цінності для пацієнта?

Виробники медичних послуг, замість того, щоб надавати весь комплекс медичних послуг усім пацієнтам, які звертаються за ними, будуть пропонувати свої послуги тільки в тій сфері, в якій їх кваліфікація дійсно дуже висока. Медична допомога буде організована на рівні медичного стану та скоординована по всьому циклу. Лікувально-профілактичні заклади усіх форм власності, які мають у своєму складі різні спеціалізовані відділення, перетворюються в окремі одиниці інтегрованої медичної допомоги. Ціна медичних послуг при цьому буде визначатися за весь цикл медичної допомоги, а не за кожну окремо виконану медичну послугу.

Виробникам медичних послуг при такій формі медичного обслуговування буде набагато вигідніше спеціалізуватися на одному або декількох медичних станах, а не на як можна більшій їх кількості; при цьому пропонувані ними медичні послуги будуть значно краще інтегровані. Окремі лікувально-профілактичні заклади будуть закриті, інші, чітко визначивши свої канали обслуговування, змістять свої можливості в ті сфери, в яких вони по-справжньому компетентні.

Завдячуючи такій формі медичного обслуговування можна буде уникнути нарощування надлишкових потужностей і дублювання витрат. Виробники медичних послуг регіонального та національного масштабу зможуть виходити за межі своїх територій і співпрацювати з місцевими лікувально-профілактичними закладами в рамках різноманітних моделей. Поступово скоротяться відмінності в результатах лікування між виробниками медичних послуг різних рівнів і регіонів, і, щоб отримати високоякісну медичну допомогу пацієнтам не потрібно буде долати великі відстані.

Центральною ланкою в новій системі медичного обслуговування повинні залишитися лікарі первинної медико-санітарної допомоги (ПМСД), але тепер їм буде надана необхідна підтримка.

Медицина — одна з не багатьох галузей, в якій від якості людської праці та обсягу знань залежить життя людей. Саме тому державне регулювання якості надання медичної допомоги, як важлива складова державного управління системою охорони здоров'я є перспективним напрямом підвищення ефективності недержавного сектора медичної галузі.

Якість медичних послуг, точність і своєчасність встановлення діагнозу, оптимальність вибраних методів лікування

Таблиця 2. Функції підрозділів лікувально-профілактичного закладу в управлінні корпоративною культурою

Кадрова служба	Керівництво ЛПЗ	Керівники структурних підрозділів	Персонал ЛПЗ
- Розробка ідеології корпоративної культури; - постановка системи цінностей і норм етичної поведінки у відповідності до стратегії; - адміністрування корпоративної культури; - розробка нових методів і запровадження сучасних технологій управління корпоративною культурою; - генерація нових ідей та завдань для удосконалення корпоративної культури; - визначення переліку питань і аспектів діяльності ЛПЗ, що підлягають стандартизації; - розробка документів, що регламентують порядок розробки стандартів корпоративної культури, їх запровадження та контролю виконання співробітниками ЛПЗ; - здійснення контролю та оцінки ефективності запровадження стандартів корпоративної культури	- Затвердження стандартів корпоративної культури; - подолання опору нововведенням	- Погодження стандартів корпоративної культури за своїми напрямками діяльності; - здійснення контролю за дотриманням стандартів корпоративної культури у своїх підрозділах	- Дотримання затверджених стандартів корпоративної культури; - самоконтроль дотримання затверджених стандартів корпоративної культури



Рис. 1. Основні складові ефективності медичної допомоги

захворювання — все це залежить від професіоналізму медичного персоналу. З другого боку, важливим фактором досягнення прийнятних фінансових результатів лікувально-профілактичних закладів недержавної форми власності є ефективність роботи його керівництва та допоміжного персоналу.

У контексті викладеного вище, робимо висновок про те, що створення високоефективних команд дозволить підвищувати продуктивність виробництва, дасть можливість покращувати якість медичних послуг, сприятиме скороченню текучості кадрів, знизить рівень конфліктності тощо.

Як відомо, значною мірою на відносини з персоналом, пацієнтами, страховими компаніями, державними організаціями впливає корпоративна культура лікувально-профілактичних закладів недержавної форми власності.

Корпоративну культуру визначають як філософію лікувально-профілактичних закладів, систему їх цінностей і способів їх реалізації: норми і правила поведінки співробітників,

які сприяють досягненню стратегічних цілей та місії ЛПЗ.

Відповідно до результатів досліджень російських авторів, управління корпоративною культурою в лікувально-профілактичних закладах дає можливість забезпечити позитивний образ ЛПЗ як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі, сприяє підвищенню продуктивності та ефективності в діяльності медичних працівників, покращує мотивацію праці, знижує ризики втрати провідних співробітників, зменшує конфліктність та психологічну напруженість у колективі, підвищує лояльність співробітників (табл. 1).

Наявність корпоративної культури в організації — фактор, який забезпечує скорочення витрат на підбір персоналу, бо є важливим при виборі місця роботи потенційними кандидатами.

Становлення корпоративної культури в лікувально-профілактичних закладах пронизує всі рівні управління. Оптимальним можна вважати, коли її учасником є весь колектив (табл. 2).



Рис. 2. Формування позитивного іміджу закладу охорони здоров'я

Назва методу	Сутність методу	Специфіка використання
Впровадження корпоративного кодексу	Розробка і затвердження корпоративних цінностей і норм етичної поведінки співробітників ЛПЗ, в основі яких лежить медична етика та стратегія ЛПЗ	Тривалий процес впровадження
Організація колективних заходів за рахунок ЛПЗ	Спільне проведення відпочинку співробітниками ЛПЗ та зміцнення службових і дружніх відносин	Вимагає відповідних затрат на організацію та проведення заходів. Може використовуватися диференційовано, у залежності від значущості співробітників
Організація спортивних змагань і турнірів між співробітниками	Спільна участь працівників у спортивних заходах (у тому числі на першість з іншими ЛПЗ) та зміцнення службових і командних відносин	Пов'язаний із витратами на організацію та проведення заходів
Тренінгові командостворення	Розміщення колективу в особливе середовище для згуртування	Вважається ефективним використання після проведення глибокого аналізу конфліктності в колективі та вироблення відповідних методів її подолання
Диференційоване стимулювання факторів мотивації	Впровадження диференційованої системи винагород і заохочень персоналу у залежності від якості результатів його праці	Вимагає значних працевитрат на розробку і впровадження. Здійснюється з використанням технологій управління за цілями і ключовими показниками
Організація спільної науково-пізнавальної роботи	Стимулювання наукової діяльності медичного персоналу ЛПЗ і проведення конференцій, семінарів за участі самих працівників з метою передачі досвіду і знань, а також залучення всього колективу у процес пошуку новаторських ідей	Вимагає формування відповідних стимулів у колективі, які зазвичай забезпечуються відповідною системою мотивації за кінцевим результатом і ключових показниках
Розвиток персоналу	Надання можливості персоналові постійно розвиватися професійно і кар'єрно, брати участь у науковій діяльності	Найкращий ефект досягається при сумісному використанні з технологією управління за цілями і ключових показниках

Рис. 3. Методи формування колективу, націленого на результат

Провідна роль у формуванні та управлінні корпоративною поведінкою відводиться кадровій службі, важливу роль відіграє також керівництво лікувально-профілактичного закладу.

Корпоративна культура медичного персоналу лікувально-профілактичних закладів взагалі та лікувально-профілактичних закладів недержавної форми власності, зокрема, може мати наступне наповнення [1; 2; 5]:

1) етичні стандарти, основною функцією яких є розмежування з моральної точки зору "допустимого" і "недозволеного":

- забезпечення задоволеності пацієнтів (клієнтів), турбота про їх здоров'я та реалізації місії ЛПЗ;
- чесність і дотримання етичних норм, медичної таємниці та вимог законодавства, внутрішніх розпорядчих документів і регламентів ЛПЗ;
- достовірність будь-якої інформації, призначеної як для внутрішнього, так і для зовнішнього використання, а також дотримання її конфіденційності;
- належна поведінка співробітників при виникненні конфліктів інтересів;
- використання ресурсів лікувально-профілактичного закладу в особистих цілях, проведення політичної діяльності та пропаганди від лиця ЛПЗ;
- коректні відносини із засобами масової інформації;
- повага і визнання індивідуальності кожного працівника та відсутність різних форм дискримінації.

2) постулати віри, тобто проголошені офіційно або такі, що склалися історично та приймаються на віру твердження, що стосуються сторін діяльності лікувально-профілактичного закладу та стилю поведінки співробітників. Медичні працівники можуть підтримувати постулати віри, які стосуються:

- відповідальності перед державою, пацієнтами і власниками (акціонерами) ЛПЗ за кінцеві результати;
- забезпечення постійної націленості на покращення якості медичної допомоги пацієнтам (клієнтам) і безперервної роботи над економією засобів та удосконаленням процесів діяльності;

— розуміння необхідності змін і постійного покращення технології з метою підвищення якості лікувально-діагностичного процесу та продуктивності праці, пріоритетності вирішення проблем низької рентабельності за рахунок раціоналізації витрат (впровадження нових ідей, стаціонарзамінних технологій, конкурсний відбір постачальників медикаментів, підрядників тощо), а не шляхом підвищення цін на медичні послуги;

— наявності домінантного стилю відносин з вищими та нижчими рівнями управління (взаємоповага тощо);

— максимальної інформованості та забезпечення внутріколективних комунікацій щодо успіхів ЛПЗ та результатах його діяльності, заходах і акціях, що проводяться, заслугах усіх працівників;

— намагання кожного допомагати один одному та працювати в команді, у випадку необхідності забезпечувати підтримку та наставництво, передавати досвід і знання, дотримуватися даних обіцянок і виконувати їх;

— надання можливостей і усвідомлення максимальної участі в успіхах, реалізації стратегії, загальноколективних заходах;

— намагання кожного бути кращим, постійно удосконалювати навички, вміння, знання і професіоналізм;

— цінності індивідуальних особливостей будь-якого співробітника, підтримки талантів і поваги, визнання досягнень колег;

— справедливості та адекватності винагороди за працю, дотримання її безпеки;

— переваги управління з прицілом на ефективність (медичну, соціальну та економічну).

Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ), як відомо, визначено чотири категорії узагальнених результатів, які характеризують стан справ у державі, це, по-перше, показники, які відносяться до політики охорони здоров'я, по-друге, соціальні та економічні показники, по-третє, показники забезпечення медико-соціальною допомогою та останнє — показники стану здоров'я населення.

Назва	Переваги використання	Недоліки використання
Корпоративний кодекс	Простий спосіб доведення до співробітників. Спрямованість дії	Значні витрати на перевидання матеріалів у випадку актуалізації інформації
Довідкова книга співробітника ЛПЗ	Легкість доступу. Спрямованість дії	Значні витрати на перевидання матеріалів у випадку актуалізації інформації
Корпоративний портал (WEB-сайт)	Незначні витрати при введенні коректувань. Оперативний доступ до інформації	Необхідність жорсткої регламентації доступу для забезпечення інформаційної безпеки. Неспрямованість дії
Електронна пошта співробітника	Спрямованість дії	Значні витрати на регламентацію розсилки
Стенди та стінгазети	Регулярність і можливість постійної актуалізації	Витрати на видання та поліграфію. Неспрямованість дії
Корпоративна газета, журнал	Регулярність і можливість постійної актуалізації	Витрати на видання та поліграфію. Низький ступінь інформаційної безпеки
Розпорядна документація (інструкції, положення, накази)	Жорстке закріплення безпеки і можливість використання дисциплінарного впливу та прямого управління	Високі витрати та актуалізацію та перегляд, анулювання та пов'язаний з цим облік попередніх затверджених версій документів
Відеоконференції	Режим передачі даних в реальному часі. Можливість організації зворотного зв'язку	Витрати на підтримку обладнання та їх зростання при розширенні аудиторії

Рис. 4. Внутрішні комунікаційні канали проведення корпоративної культури

Виходячи з викладеного вище, оцінюючи ефективність тих чи інших реформ в галузі охорони здоров'я, визначають їх соціальну (Соціальна ефективність полягає у підвищенні суспільної ролі охорони здоров'я, пов'язаної безпосередньо з підвищенням рівня здоров'я та якості медичної допомоги, а виявляється конкретно у зменшенні негативних показників здоров'я населення, у вигляді захворюваності, інвалідності, смертності та підвищення позитивних показників, у вигляді фізичного розвитку, народжуваності, підвищення середньої тривалості життя тощо), медичну (Медична ефективність полягає в оцінці результативності різних способів діагностики, лікувальних процедур, у тому числі лікарських засобів, а також профілактики захворювань. Вона виражається у показниках якості та ефективності роботи закладів охорони здоров'я, шляхом оптимального використання медичного обладнання, трудових і фінансових ресурсів тощо) та економічну (Економічна ефективність полягає у визначенні зменшення або збільшення витрат щодо результатів медикаментозного забезпечення, надання медичної допомоги тощо. Серед фахівців-організаторів галузі вважається, що пріоритетною для охорони здоров'я є оцінка соціальної та медичної ефективності. Проблема економічної ефективності розглядається в основному з точки зору ефективності використання ресурсів, наприклад, до і після впровадження інновацій у конкретний вид діяльності галузі охорони здоров'я) ефективність.

На рисунку 1 схематично зображено зміст складових ефективності медичної допомоги.

На переконання російських дослідників [1; 2; 5], регламентація сформульованих вище принципів, як правило, здійснюється з допомогою корпоративного кодексу¹, який доводиться до відома усіх співробітників.

Для того, щоб корпоративна культура приносила свої результати та була ефективним інструментом мотивації, згуртування та створення позитивного іміджу організації (рис. 2), до персоналу лікувально-профілактичного закладу недержавної форми власності пред'являють особливі вимоги, що відносяться до стандартів його поведінки в організації. Передусім слід пам'ятати, що наявність скритих конфліктів в колективі — небезпека для лікувально-профілактичного закладу, що несе в собі ризик демотивації персоналу, втрати ключових співробітників, розбалансування команди. Саме тому, тема їх зниження або керуваності повинна бути невід'ємною частиною корпоративної культури.

¹ Корпоративний кодекс — документ, який може бути основою для закріплення та регламентації стандартів корпоративної етики в лікувально-профілактичному закладі. Однак, являючись декларативним документом, де викладені ключові принципи та елементи культури лікувально-профілактичного закладу, в ньому важко зосередити конкретні інструкції, що описують порядок діяльності співробітника в ситуаціях, які стосуються інтересів організації або прямо впливають на них.

Російські фахівці виділяють кілька ознак наявності скритих конфліктів [1; 5]:

- нерозуміння та неузгодженість цілей лікувально-профілактичного закладу на різних рівнях ієрархії;
- перевага більшості особистих цілей співробітників над загальнокорпоративними;
- нерозуміння співробітниками того, що на даний момент відбувається в лікувально-профілактичному закладі;
- неправильне визначення функцій — в одних виникає відчуття, що вони роблять більше за інших;
- недостатня увага керівництва до оцінки діяльності підлеглих.
- перевага тільки матеріальних методів стимулювання праці;
- незадовільне керівництво та ігнорування підлеглих;
- неузгодженість роботи підрозділів;
- відсутність віри у можливість досягнення поставлених цілей.

Ефективними методами щодо зниження конфліктності є методи згуртування колективу та формування єдиної команди, яка діє в рамках однієї ідеології (рис. 3). Згуртована команда — надзвичайно цінний актив лікувально-профілактичного закладу. Як свідчить власний досвід, наявність згуртованого колективу дає можливість не тільки знижувати конфліктність і підвищувати продуктивність праці, але й дозволяє з найменшими фінансовими затратами мотивувати та утримувати медичних працівників.

Впровадження корпоративної культури вимагає, щоб сформульовані принципи, норми і правила поведінки були доведені до її носіїв та зовнішніх споживачів за допомогою відповідних внутрішніх і зовнішніх каналів комунікації.

Внутрішні джерела, як відомо, в основному орієнтовані на передачу інформації колективі лікувально-профілактичного закладу, зовнішні — стороннім у відношенні до лікувально-профілактичного закладу користувачам (рис. 4) [1].

Цілями використання внутрішніх каналів комунікації можуть бути такі:

- доведення до співробітників ЛПЗ ідеології та корпоративних цінностей;
- передача стратегічних цілей, місії та бачення перспектив організації;
- залучення персоналу ЛПЗ до постійного процесу самовдосконалення;

Назва	Переваги використання	Недоліки використання
Засоби масової інформації: газети, журнали, електронні стрічки новин, телебачення, радіо	Широке охоплення аудиторії	Швидке постаріння фактів і високий ступінь забудькуватості. Низький інформаційний захист
Корпоративні електронні інформаційні ресурси: Web-сайти і портали для загального користування	Широке охоплення аудиторії. Постійна актуалізація та нагадування	Витрати на забезпечення інформаційної безпеки
Звіти та релізи	Широке охоплення аудиторії	Швидке постаріння фактів і високий ступінь забудькуватості
Збори, конференції та відкриті наради	Охоплення цільової аудиторії та точковий вплив	Витрати на організацію та проведення. Швидке постаріння фактів та високий ступінь забудькуватості
Інтерв'ю	Відносно низькі витрати	Мале охоплення аудиторії
Непряма (побічна) реклама	Відносно низькі витрати	Ефект від використання нижчий, ніж при прямій рекламі

Рис. 5. Зовнішні комунікаційні канали проведення корпоративної культури

— мотивація працівників і підвищення ролі непрямих методів управління персоналом;
 — саморегульовані дії та поведінка персоналу;
 — закріплення відповідальності за дотримання та порушення норм етичної поведінки в колективі.
 Цілями використання зовнішніх джерел каналів комунікацій можуть бути наступні (рис. 5) [4]:

— підвищення репутації медичного закладу в очах держави та громадськості, регулюючих органів, страхових організацій, інвесторів;
 — декларування корпоративних принципів і відданості ідеології для зростання публічної привабливості ЛПЗ;
 — формування сприятливого іміджу медичного центру та прозорості трудових процесів, що відбуваються в ньому,

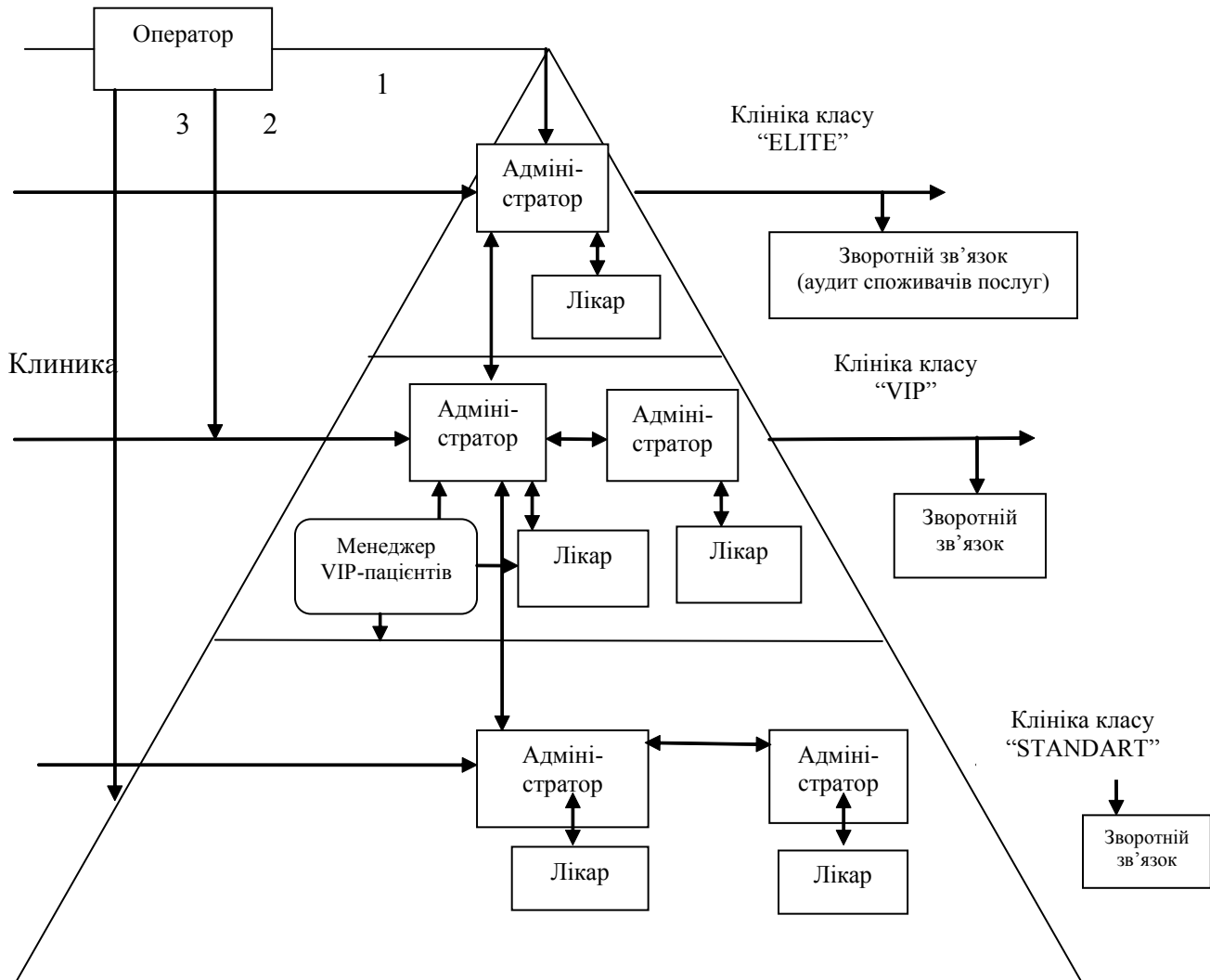


Рис. 6. Схема організації потоків споживачів медичних послуг

на ринку праці і, відповідно, залучення найбільш кваліфікованих лікарів та обслуговуючого персоналу.

Грунтуючись на викладеному вище, робимо висновок про те, що системне управління персоналом лікувально-профілактичних закладів державної та недержавної форми власності, покликано сформувати конкурентноздатний колектив професіоналів, які мотивовані на досягнення поставлених цілей та постійне удосконалення процесів і результатів власної роботи.

Комплексний аналіз літературних джерел за темою дослідження та власний практичний досвід дисертанта переконливо свідчать, що надзвичайно дієвим способом підвищення якості медичних послуг, які надаються співробітниками недержавних лікувально-профілактичних закладів, може бути посилення державного та громадського контролю за якістю надання медичної допомоги у приватному секторі. Основними ж важелями забезпечення і захисту прав пацієнтів лікувально-профілактичних закладів приватної форми власності при цьому слід вважати процеси ліцензування та акредитації підприємницької діяльності в галузі охорони здоров'я України.

З метою оптимізації процесу планування попиту на медичні послуги, які надаються приватними лікувально-профілактичними закладами, запропоновано: мінімізувати втрати пацієнтів, які звертаються за платною медичною допомогою; забезпечити "утримання" первинних пацієнтів у системі лікувально-профілактичних закладів приватної форми власності; регулювання завантаженості недержавних клінік. Для цього доцільно реалізовувати розроблену автором схему організації потоків пацієнтів, в основі якої — використання принципу вертикальних і горизонтальних потоків (рис. 6).

Доступність високоякісної медичної допомоги не буде залежати від особистих зв'язків пацієнта чи його можливості сплати дорожчівартісної медичної послуги. Кожному пацієнтові відповідного потоку споживачів медичних послуг надається вся необхідна інформація та підтримка для того, щоб він отримав медичну допомогу найвищої якості.

Доступність високоякісної медичної допомоги не буде залежати від особистих зв'язків пацієнта чи його можливості сплати дорожчівартісної медичної послуги. Кожному пацієнтові відповідного потоку споживачів медичних послуг надається вся необхідна інформація та підтримка для того, щоб він отримав медичну допомогу найвищої якості.

Автор поділяє думку американських дослідників [3, с. 491] про те, що переосмислення системи охорони здоров'я вимагає фундаментальних трансформацій, однак урядові реформи не можуть бути їх основним локомотивом. Не очікуючи вказівок, кожний учасник процесу надання медичної допомоги вже сьогодні може робити те, що сприятиме підвищенню створюваної ним (конкретним медичним працівником!) цінності. Кожний такий крок, приносячи учасникам все нові й нові вигоди, сприятиме переорієнтації системи охорони здоров'я у правильному напрямі.

Основна роль уряду у вказаних вище трансформаціях полягає в тому, щоб створити інфраструктуру та розробити правила для стимулювання конкуренції за цінність і результативність медичної допомоги. Уряд (МОЗ України, обласні (міські) управління охорони здоров'я обласних (міських) державних адміністрацій) повинні гарантувати умови для розвитку правильної конкуренції: курувати розробку показників критеріїв оцінки результатів з урахуванням поправки на ризик (авторське тлумачення та розмежування понять "професійний лікарський ризик" й "обгрунтований професійний лікарський ризик" викладено у другому розділі дисертаційної роботи) щодо кожного медичного стану; вимагати надання інформації щодо результатів; стимулювати

конкуренцію серед надавачів медичних послуг; узаконити правила ціноутворення; сприяти впровадженню інформаційних технологій та прискоренню цього процесу, гарантувати у майбутньому (після прийняття відповідного Закону України) доступність медичного страхування для усіх громадян та встановити обов'язкові стандарти мінімального покриття. Тільки в таких випадках загальнообов'язкове державне медичне страхування стане реальністю.

Таким чином, тільки поєднання успішних стратегій з ефективними організаційними структурами, відрегульованими процесами медичного забезпечення, достовірною та широкою інформацією та дієвим стимулюванням забезпечить ефект "снігової лавини", тобто безпрецедентне зростання цінності. Визначення результатів (за заздалегідь визначеними і затвердженими індикаторами) та широке розповсюдження інформації — ось найважливіші та найефективніші каталізатори, які можуть запустити каскадні зміни в системі охорони здоров'я.

ВИСНОВКИ:

Обгрунтовано, що новою парадигмою сучасного розвитку здоров'я охоронної сфери в економічно розвинутих країнах світу і, передусім, у США — є конкуренція, що базується на цінності, це конкуренція з позитивним результатом, від якої виграють усі його учасники. Конкуренція, що заснована на цінності, завжди має позитивний результат: усі її учасники залишаються у виграші — при умові, що вони цього прагнуть.

Література:

1. Бутова В.Г., Ковальський В.Л., Манашеров Т.О. Предпринимательская деятельность медицинских организаций. — М.: Издательский Дом "STBOOK", 2006. — 239 с.
2. Иванов В.В., Богаченко П.В. Медицинский менеджмент. — М.: ИНФА-М, 2007. — 256 с.
3. Портер Майкл, Айсберг Элизабет Ольмстед. Переосмысление системы здравоохранения. Как создать конкуренцию, основанную на ценности и ориентированную на результат. — К.: Издательство Алексея Капусты (подразделение "Агенства "Стандарт"), 2007. — 620 с.
4. Сартан Г. Командообразование: боязнь глубины // ЖУК. — 2005. — № 1 (44). — С. 38—41.
5. Янченко В.М., Касумова М.К., Мchedlidze Т.Ш. Управление медицинским бизнесом: Система управления стоматологической организацией. — СПб.: ООО "МЕДИ издательство", 2005. — 272 с.

References:

1. Butova, V.G. Koval'skij, V.L. and Manashеров, T.O. (2006), Predprinimatel'skaja dejatel'nost' medicinskih organizacij [Business activity of medical organisations], Izdatel'skij Dom "STBOOK", Moscow, Russian Federation.
2. Ivanov, V.V. and Bogachenko, P.V. (2007), Medicinskij menedzhment [Medical management], INFA-M, Moscow, Russian Federation.
3. Porte, V. and Ajsberg, E.O. (2007), Pereosmyslenie sistemy zdavoohranenja. Kak sozdat' konkurenciju, osnovannuju na cennosti i orientirovannuju na rezul'tat [Reframe of health care system. How to create a competition based on value and result-oriented], Izdatel'stvo Alekseja Kapusty (podrazdelenie "Agenstva "Standart"), Kiev, Ukraine.
4. Sartan, G. (2005), "Team building: fear of depth", Zhurnal Upravlenie Kompaniej, vol. 1 (44), pp. 38-41.
5. Janchenko, V.M. Kasumova, M.K. and Mchedlidze, T.Sh. (2005), Upravlenie medicinskim biznesom: Sistema upravlenija stomatologicheskoy organizaciej [Medical business management: Dental organization management system], ООО "МЕДИ izdatel'stvo", Kiev, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2014 р.

УДК 351:82

Г. А. Рябцев,
д. держ. упр., доцент, професор кафедри державної політики та суспільного розвитку,
Національна академія державного управління при Президентові України, м. Київ

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ НАФТОГАЗОВИДОБУТКУ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХНЬОГО ВИРІШЕННЯ

G. Riabtsev,
Doctor of Science in public administration, associate professor, professor of public policy
and social development, the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv

PUBLIC POLICY IN HYDROCARBON PRODUCTION IN UKRAINE: MAIN PROBLEMS AND SOLUTIONS

Показано, що ресурсів і запасів вуглеводнів в Україні достатньо для забезпечення потреб національної економіки. Доведено, що в Україні відсутні механізми та інструменти державної політики, використання яких дозволить збільшити видобуток вуглеводнів для досягнення цілей, окреслених органами державної влади, а в формуванні та реалізації державної політики у сфері нафтогазовидобутку наявна низка проблем, що не дозволяють найближчим часом забезпечити сталий розвиток галузі. Щоб стабілізувати, а в майбутньому — збільшити видобуток вуглеводнів, органам виконавчої влади слід створити максимально сприятливі умови для залучення інвестицій у розвідку, розробку й промисловий видобуток вуглеводнів, які б виключали постійне змінення "правил гри", забезпечували прозорість встановлених правил і процедур, надійно гарантували повернення вкладених коштів та отримання прибутку. Досягти цього можна, реалізуючи низку запропонованих у статті заходів, спрямованих на вдосконалення державної політики.

The article shows that the resources and reserves of hydrocarbons in Ukraine are sufficient to meet the needs of the national economy. It is proved that in Ukraine there are no mechanisms and instruments of public policy, the use of which will increase the production of hydrocarbons in order to achieve the objectives set out by public authorities, and there are problems in public policy making in hydrocarbon production that do not allow for the sustainable development of oil and gas industry. To stabilize, and in the future — to increase the production of hydrocarbons in Ukraine, the executive authorities need to create the most favorable conditions for investment in exploration, development and commercial production of hydrocarbons. They should exclude permanent change the "rules of the game" to ensure transparency of the rules and procedures to ensure safe return on investment and make a profit. This can be achieved by implementing measures proposed in the paper to improve public policy.

Ключові слова: механізми державного управління, державна політика, вироблення державної політики, нафтогазова промисловість, видобуток вуглеводнів.

Key words: mechanisms of public administration, public policy, public policy making, oil and gas, hydrocarbon production.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Чинна Енергетична стратегія України на період до 2030 року передбачає збільшення видобутку газу до 40...45 млрд куб. м на рік із виходом на забезпечення 90 % власного споживання й зростання видобутку нафти з газовим конденсатом до 3,6 млн т на рік [1]. Проте, щоб забезпечити такі темпи розвитку нафтогазового сектора, щорічний приріст си-

ровинної бази має в 2...3 рази перевищувати рівень видобутку. Ця умова не виконується протягом багатьох років.

Одним із пунктів Нової політики енергетичної незалежності Програми діяльності Кабінету Міністрів України визначено збільшення власного видобутку вуглеводнів [2]. Проте чинна державна політика у сфері нафтогазовидобутку не спрямована на досягнення поставленої мети, тоді як акту-

альні проблеми в галузі замовчуються, що може призвести до необхідності витрачання значно більших ресурсів для їх вирішення в майбутньому.

З огляду на це, невіршеною частиною наукової проблеми є відсутність механізмів та інструментів державної політики, використання яких дозволить досягти цілей, окреслених органами влади в Україні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Формування та реалізація результативної та ефективної державної політики є визначальним чинником сталого розвитку будь-якої країни. Тому в Україні її активно досліджують В. Бакуменко, В. Бодров, В. Малиновський, В. Ребало, В. Романов, О. Рудік, В. Тертичка. Серед джерельної бази в цій галузі належне місце займають роботи П. Брауна, Л. Пала, Я. Потера, Г. Райта, Е. Янга, в яких визначено методологічні основи й запропоновано цілісну картину вироблення державної політики. Тенденції нафтогазовидобутку в Україні вивчають І. Артемчук, Г. Бурлака, П. Гожик, В. Дорошенко, Ю. Зарубін. Однак, попри значний теоретико-методологічний матеріал, напрацьований вітчизняними й зарубіжними вченими, досліджень на стику економічної науки та науки державного управління недостатньо. Це не дозволяє формувати державну політику розвитку галузей економіки та окремих товарних ринків, використовуючи наукові методи й теоретичні розробки.

МЕТА СТАТТІ

Метою цієї статті є формулювання проблем державної політики у сфері нафтогазовидобутку в Україні та визначення шляхів їхнього вирішення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

За доведеними запасами вуглеводнів Україна займає третє місце в Європі, поступаючись лише Великобританії та Норвегії. Промислова розробка нафти під Бориславом почалася ще в 1886 р. У 1908—1910 рр. надра нинішньої Івано-Франківської та Львівської областей давали 1,5...2,0 млн т нафти щорічно (третій показник після США та Росії). Із тієї пори в Україні видобуто понад 385 млн т сировини, в тому числі 95 — за роки незалежності. Але це в рази менше, ніж у тих же Великій Британії та Норвегії.

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, початкові потенційні ресурси вуглеводнів в Україні оцінюються в 9,3 млрд т умовного палива, у тому числі нафти з газовим конденсатом — 1,6 млрд т (17,6 %), вільного газу — 7,3 трлн куб. м (77,8 %). На державному балансі перебувають 296 родовищ, зокрема 67 нафтових, 10 газонафтових і нафтогазових, 51 нафтогазоконденсатне, 70 газових і 98 газоконденсатних, початкові розвідані запаси яких (категорій А + В + С1) становлять 3,5 млрд т умовного палива. При цьому початкові ресурси нафти розвідані на 37, вільного газу — на 39 %, а частка накопиченого видобутку становить відповідно 27 і 26 %. Інакше кажучи, близько трьох чвертей (6,8 млрд т у. п.) потенційних ресурсів ще перебуває в надрах (три чверті — на суходолі, чверть — на шельфі Чорного та Азовського морів), причому 5,8 млрд т у. п. із них вважаються нерозвіданими.

Маючи в розпорядженні такі ресурси вуглеводнів, національна економіка не повинна відчувати їхню нестачу. І це було б так, якщо технічні й технологічні можливості нафтогазового комплексу країни, закладені в радянський період, не були б майже повністю вичерпаними. "Косметичними" інвестиціями сьогодні не обійтися — для нарощування видобутку необхідні вкладення кратного порядку. Але надрокористувачі не поспішають інвестувати в розвідку й пошук, передусім прагнучи експлуатувати запаси, підготовлені ще за часів СРСР. Обсяги геологорозвідувальних робіт, ви-

конаних у 2006—2014 рр. за рахунок усіх джерел фінансування, у 4...5 разів менше, ніж необхідні для відтворення сировинної бази.

Дивуватися такому стану справ не варто: відповідно до законів економіки, щоб забезпечити запланований видобуток, суб'єкти господарювання змушені нераціонально й вибірково вилучати запаси, кращі за якістю та умовами освоєння. Наслідками цього є зменшення коефіцієнтів нафто- й газовіддачі, які, за оцінкою автора, скоротилися з радянських часів майже вдвічі (у ВАТ "Укрнафта" — до 30 %, тоді як у РУП ВО "Белоруснефть" вони становлять 50...55 %), а також величезний фонд покинутих свердловин (до 23 % від тих, що перебувають на обліку). Між тим, облаштування кожної коштує мільйони доларів. Єдиний вихід — змінення підходу до експлуатування надр, не зі звичними для НАК "Нафтогаз України" мірками нескінченно великих обсягів, а з позиції використання всіх резервів. Щоправда, вирішити таке завдання під силу лише невеликим підприємствам і за належної підтримки держави.

У країнах Заходу, на відміну від нашої держави, уже зрозуміли вигоду від малого й середнього нафтогазового бізнесу, розробивши систему його стимулювання. За розрахунками автора, у США близько 10 тисяч малих (незалежних) компаній на виснажених, малодобітних свердловинах видобувають до третини американської нафти й половину природного газу. Для таких підприємств прийнятним є видобуток і півтонни нафти на добу, тоді як для НАК "Нафтогаз України" свердловина, що дає менше 4 т/добу, вже є нерентабельною.

Між тем, більшість із 236 українських родовищ, що перебувають у промисловій експлуатації, є дуже малими, маючи початкові запаси до 1 млн т нафти (88 % розвіданих) і до 1 млрд куб. м газу (43 %). Понад 57 % запасів (зокрема всі прикарпатські) є важковидобувними, а 5,0 млрд т умовного палива припадає на нерозвідані ресурси категорій С2 + С3 + D1 + D2. Із поточних видобутих запасів нафти 71 % (близько 105 млн т) належать до категорії С1 і лише 29 % — до А + В, притому що максимальний рівень видобутку, досягнутий в Україні в 1970-х (для нафти з газовим конденсатом — 14,5 млн т у 1972 р.), було забезпечено завдяки десяти родовищам, виснажених сьогодні на 90...98 %. Незмінною залишилася їх роль і тепер, коли 20 % покладів дають 80 % вуглеводнів, тоді як інші 80 — лише 20.

Із другої половини 1970-х і до 1992 р. видобуток в Україні скорочувалася на 9...10 % щорічно. У середині 1990-х його вдалося стабілізувати на рівні 18 млрд куб. м газу і 4,0...4,2 млн т нафти з газовим конденсатом, що становило тоді приблизно 18 % від потреби в цих енергоносіях. І хоча на початку 2000-х видобуток зростав (на 1...3 % на рік), його обсяги жодного разу не відповідали плановим показникам Національної програми "Нафта і газ України до 2010 року" та всім редакціям Енергетичної стратегії України. У 2009—2011 рр. через фінансову кризу ситуація погіршилася, а в останні два роки (особливо після збільшення рентних платежів) стала катастрофічною. Спроби хоч якось загальмувати скорочення видобутку шляхом збільшення обсягів експлуатаційного буріння та виявлення пропущених шарів, мали епізодичний характер і були нездатні змінити загальний негативний тренд.

Основними чинниками, що зумовили скорочення видобутку, стали:

— закономірний перехід основних за видобутком і запасами родовищ у пізню стадію розроблення, що характеризується їхнім виснаженням після вилучення 80...85 % початкових запасів вуглеводнів протягом 30...40, а то і 100 років неперервної експлуатації. Для нафти цей процес супроводжується зростанням обводнення до 80...85 % і більше;

— постійне погіршення структури запасів. Протягом багатьох років розроблялися передусім кращі за якістю та

умовами освоєння (щодо нафти — переважно шість 20-мільйонників). При цьому за 30 років частка важковидобувних вуглеводнів у структурі запасів зросла майже втричі;

— різке скорочення обсягів пошуково-розвідувального буріння порівняно з радянським періодом (з 425 тис. м в 1991 р. до 162 тис. м в 2014 р. і на 88 тис. м за два останні роки);

— нездатність геологорозвідувальних підприємств забезпечити належне нагромадження ресурсної бази (приріст запасів зменшився з 43,3 до 14,3 млн т умовного палива). Протягом 20 років відкрито лише одне велике родовище (Суботінське, близько 100 млн т), але й воно загублене після анексії Криму Російською Федерацією. Решта ж (88 % розвіданих) мають незначні запаси і через великі глибини (4,5...6,0 км), низькі дебіти і малу кількість пробурених свердловин не в змозі вплинути на суттєве збільшення видобутку. При цьому якщо інтенсивність розроблення вітчизняних родовищ зі значними початковими запасами відповідає світовому рівню, то малі освоюють набагато менш ефективно;

— зменшення ефективності та скорочення обсягів експлуатаційного буріння (у 1991—2014 рр. — з 343 до 113 тис. м, причому в 2008—2014 рр. — на 137 тис. м);

— невисока надійність сировинної бази. Із 1991 р. в освоєння передають родовища із запасами категорії С1, надійність прогнозів щодо якої (похибка) становить 30...50 %;

— списання запасів, наявність яких не було підтверджено під час промислового розроблення.

Неправильно, що в Україні відсутні вуглеводні. Лише Дніпровсько-Донецька западина вміщує понад трильйон кубометрів газу, а нерозвідані ресурси нафти з газовим конденсатом оцінені в 157 і 186 млн т. Вуглеводні в Україні є, але їх варто активно шукати та ефективно видобувати. Якщо, наприклад, збільшити обсяги пошуково-розвідувального буріння до рівня, передбаченого навіть не Енергетичною стратегією, а Національною програмою "Нафта і газ України до 2010 року", то до 2030 р. можна наростити розвідані запаси до більш ніж 1 трлн куб. м газу і 150 млн т нафти з газовим конденсатом. Для цього слід щорічно вводити в пошукове буріння три десятка перспективних площ, проводячи сейсмічні роботи на 40...45.

На жаль, геологічна служба країни не здатна забезпечити такі темпи робіт. І справа не лише у недостатньому фінансуванні. Переважна більшість із півтисячі підприємств, що спеціалізуються на бурінні, не мають ані економічного, ані кадрового потенціалу, необхідного для проведення робіт на сучасному рівні. Гостро відчувається брак фахівців. Він обумовлений і тим, що через розвал вітчизняного машинобудування компанії експлуатують переважно західне устаткування, тоді як спеціалістів готують ще на радянському, оскільки кошти на закупівлю нового в українських вишив відсутні. Не дивно, що молоді фахівці виявляються не підготовленими для реальної роботи. Але й звинувачувати їх несправедливо, оскільки державну політику розвитку паливно-енергетичного комплексу в Україні визначають люди, лояльні владі, але нескінченно далекі від розуміння потреб галузі.

Сьогодні майже не використовуються створені українською нафтогазовою наукою технології й технічні засоби для розвідки й розробки родовищ, максимального вилучення сировини з малодебітних свердловин, підвищення нафто- і газовіддачі пластів. Україна суттєво відстає від інших європейських країн за показниками інноваційної діяльності. За умов безпрецедентної кризи, завищеного й непередбачуваного оподаткування суб'єкти господарювання майже не вкладають кошти в розвиток. Наслідком цього є те, що інвестиції в основний капітал на тонну видобутої нафти в Україні в 2...4 рази менші, аніж у країнах Європи.

Щоб стабілізувати, а в майбутньому — збільшити видобуток вуглеводнів, органам виконавчої влади слід створити максимально сприятливі умови для залучення інвестицій у розвідку, розробку й промисловий видобуток вуглеводнів, які б виключали постійне змінення "правил гри", забезпечували прозорість встановлених правил і процедур, надійно гарантували повернення вкладених коштів та отримання прибутку. Для цього необхідно:

1. Лібералізувати внутрішній ринок. Має бути скасовано субсидування окремих його учасників, а ціни на нафту й тарифи на газ вирівняні й наближені до економічно обґрунтованого рівня. Видобувним компаніям не повинні висувати вимоги щодо постачання енергоносіїв тим чи іншим категоріям споживачів або за неринковою ціною. Слід забезпечити повну свободу експорту. Інвестори мають отримати вільний доступ до транспортних мереж і сховищ.

2. Змінити існуючу базу оподаткування (сьогодні — це вартість видобутих вуглеводнів, яка визначається за спеціальними правилами), що перешкоджає конкуренції та робить нерентабельною діяльність суб'єктів господарювання, що розробляють менш цінні запаси.

3. Об'єктивно оцінити запаси й ресурси вуглеводнів на основі єдиних науково-методологічних підходів; визначити реальну промислову цінність оцінених запасів.

4. Провести інвентаризацію фонду діючих й законсервованих свердловин, оприлюднивши їх власників, дебіти та інші характеристики на спеціальному ресурсі. Припинити незаконний і легалізувати неврахований видобуток вуглеводнів.

5. Переглянути державну політику у сфері освоєння родовищ у напрямку створення прозорих, зрозумілих та однакових для всіх "правил гри", зняття бюрократичних бар'єрів, реалізації ліцензій на відкритих аукціонах, захисту прав власності на видобуті ресурси, позбавлення чиновників можливості припинення цих прав на свій розсуд, забезпечення державного контролю над використанням ліцензійних ділянок інвесторами.

6. Диференціювати рентні платежі залежно від складності видобутку й виснаженості родовищ. Чітко встановити терміни й визначення в цій сфері. Конкретизувати податковий механізм стимулювання розробки важковидобувних вуглеводнів, затвердивши Порядок визначення додаткових обсягів вуглеводневої сировини.

7. Скоординувати зусилля органів державної влади, спрямовані на розкриття потенціалу видобувної промисловості. Доцільно перейняти досвід створення в провінції Британська Колумбія (Канада) Комісії з нафти і газу (BC Oil & Gas Commission) — "єдиного вікна" для підготовки документації про виділення земельних ділянок, погодження маршрутів трубопроводів, використання водних, лісових ресурсів, видачі археологічних дозволів тощо.

8. Забезпечити можливість громадянського моніторингу використання бюджетних коштів, що виділяють їх головному розпоряднику на відтворення мінерально-сировинної бази й формують в основному з відрахувань нафтогазовидобувних підприємств.

9. Усунути обмеження щодо продовження терміну дії спеціальних дозволів на геологічне вивчення покладів нафти, природного газу, газового конденсату, зокрема на їхнє дослідно-промислове розроблення (ДПР), відмінивши тимчасові обмеження для проектів ДПР шляхом внесення відповідних змін до проекту Кодексу про надра.

10. Запровадити новий підхід до ліцензування — укладання договору на користування надрами, як це передбачено проектом Кодексу про надра.

11. Стимулювати інтенсифікацію геологорозвідувальних робіт (ГРР). Із цією метою: забезпечити можливість отримання доходів від таких робіт шляхом продажу прав на розвідані родовища без додаткових погоджень; надати мож-

ливість списання затрат на ГРР, що не дали результатів, на зменшення прибутку; передбачити можливість одноразового списання затрат на ГРР на затрати видобувних підприємств у першому році після початку промислового розроблення; надати право на інвестиційні податкові кредити компаніям, що ведуть ГРР на свій ризик.

12. Спростити процедури відведення земельних ділянок під будівництво об'єктів нафтогазового комплексу, у тому числі в частині погодження місць розташування свердловин і виробничих споруд, а також вилучення земельних ділянок державної й комунальної власності, що перебувають у користуванні, площею до 10 га включно, внести відповідні зміни до Земельного кодексу України.

13. Дозволити видобуток вуглеводнів під час оформлення змін цільового призначення земельних ділянок і підготовки документів, що засвідчують право користування чи володіння ними, доповнивши Земельний кодекс України новою статтею про особливості земельних сервітутів під розміщення об'єктів трубопровідного транспорту, нафтових і газових свердловин. Установити, що підприємства, що здійснюють будівництво, експлуатацію, технічне обслуговування, ремонт і реконструкцію трубопроводів, будівництво нафтових і газових свердловин, під'їзних шляхів, ліній електропередач і зв'язку, пов'язаних з їхньою експлуатацією, мають право використовувати земельні ділянки за договором постійного або термінового земельного сервітуту з власником або користувачем земельної ділянки. При цьому плата за користування такими ділянками, що перебувають у приватній власності, не має перевищувати їх нормативної грошової оцінки, а таких, що перебувають у державній чи комунальній власності — 12 % нормативної грошової оцінки.

14. Забезпечити рівний і недискримінаційний доступ видобувних підприємств до трубопровідних систем і сховищ. Забезпечити поділ функцій розподілу й постачання газу в регіональних підприємствах із газопостачання та газифікації.

15. Здійснити поетапне підвищення відпускних цін на вуглеводні власного видобутку для всіх категорій споживачів до економічно обгрунтованого рівня з урахуванням інвестиційної складової. Це забезпечить нафтогазовидобувні підприємства власним джерелом фінансування робіт з експлуатаційного буріння та облаштування родовищ, технічного переоснащення та оновлення основних фондів.

16. Визначити основними напрямками діяльності видобувних підприємств із державною часткою власності:

- підвищення ефективності буріння свердловин та вдосконалення систем розробки родовищ шляхом: оновлення парку бурових верстатів; міжнародної сертифікації обладнання та персоналу; підвищення вимог до розроблення проектно-кошторисної документації на будівництво свердловин; застосування сучасних методів інтенсифікації видобутку, розкриття продуктивних горизонтів, попередження позаколонних перетоків;

- інтенсифікацію видобутку вуглеводнів завдяки впровадженню сучасних технологій гідророзриву; використання колтубінгових технологій; розроблення родовищ нахиленими й горизонтальними свердловинами;

- прискорення освоєння покладів шляхом дотримання такого порядку робіт: об'ємна (3D) сейсмічна розвідка; створення та постійне коригування геолого-технологічної моделі родовища; інтенсивне розбурювання із застосуванням методів підвищення нафтогазовиддачі, починаючи з дослідно-промислового розроблення; геолого-технологічне розроблення родовища з оперативним коригуванням технологій видобутку;

- будівництво нових і реконструкція існуючих дотискових компресорних станцій, що дозволить забезпечити ста-

більний видобуток природного газу на свердловинах, що перебувають на завершальній стадії розроблення завдяки зниженню гирлових тисків.

17. Створити сприятливі фінансово-економічні умови для підприємств, що планують видобуток нетрадиційних вуглеводнів. Із цієї метою:

- врахувати особливості робіт, необхідних для ефективного й безпечного освоєння нетрадиційних вуглеводнів, у Правилах розробки родовищ нафти й газу;

- тимчасово, на період розвідки й дослідно-промислової розробки встановити нульову ставку ренти на видобуток такої сировини;

- стимулювати впровадження інноваційних технологій освоєння вуглеводнів, віддаючи перевагу компаніям, що пропонують інвестування для всього циклу робіт: від пошуку і розвідки до промислової розробки;

- сприяти розвитку в Україні виробництва спеціальної техніки та обладнання.

ВИСНОВКИ

1. Ресурсів і запасів вуглеводнів в Україні цілком достатньо для забезпечення потреб національної економіки.

2. В Україні відсутні механізми та інструменти державної політики, використання яких дозволить збільшити видобуток вуглеводнів для досягнення цілей, окреслених органами державної влади.

3. У формуванні та реалізації державної політики у сфері нафтогазовидобутку наявна низка проблем, що не дозволяють найближчим часом забезпечити сталий розвиток галузі.

4. Щоб стабілізувати, а в майбутньому — збільшити видобуток вуглеводнів, органам виконавчої влади слід створити максимально сприятливі умови для залучення інвестицій у розвідку, розробку й промисловий видобуток вуглеводнів, які б виключали постійне змінення "правил гри", забезпечували прозорість встановлених правил і процедур, надійно гарантували повернення вкладених коштів та отримання прибутку.

5. Досягти поставлених цілей можна, реалізувавши низку запропонованих у статті заходів, спрямованих на вдосконалення державної політики у сфері нафтогазовидобутку.

Перспективи подальших досліджень. У подальшому роботу буде зосереджено на розробленні конкретних інструментів, що дозволять реалізувати наведені в статті заходи зі вдосконалення державної політики.

Література:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. [Електронний ресурс] / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. — Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=260994>

2. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]: постанова Верховної Ради України від 11 груд. 2014 р. № 26-VIII / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19>

References:

1. Ministry of Fuel and Energy of Ukraine (2014), "Energy Strategy of Ukraine until 2030", available at: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=260994> (Accessed 18 March 2015).

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine "About the Program of the Cabinet of Ministers of Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19> (Accessed 18 March 2015).

Стаття надійшла до редакції 27.04.2014 р.

УДК 352.07(477)(091)

В. В. Заблоцький,
д. держ. упр., професор кафедри державної служби, адміністрування та управління,
ДЗ "Луганський національний університет імені Тараса Шевченка"

ГЕНЕЗА МОДЕЛЕЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ТЕРЕНАХ УКРАЇНИ У ПЕРІОД РАННЬОГО СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ

V. Zablotskyi,
Doctor of Science in State Administration, Professor of the Civil Service,
Administration and Management Faculty of State institution "Luhansk Taras Shevchenko National University"

GENESIS OF STATE ADMINISTRATION MODELS ON THE UKRAINIAN TERRITORIES IN THE PERIOD OF THE EARLY MIDDLE AGES

Стаття присвячена дослідженню особливостей державно-управлінської побудови і здійснення влади на теренах України у період раннього Середньовіччя. Проведення об'єктивного компаративного аналізу існуючої історіографічної бази, джерел формування і розвитку державно-управлінської думки є одним з напрямів дослідження еволюції процесів виникнення держав. Проблема визначення слов'янської державності свідчить, що процеси виникнення, формування та розвитку державно-управлінської думки беруть свій початок у ранньому середньовіччі. Треба зазначити, процеси, які відбуваються у новітній історії української держави, відрізняються від критеріїв та принципів державного управління, що призводить до появи особливих суспільно-політичних форм організації держави, що в свою чергу, актуалізує питання про необхідність дослідження традиційних для українського суспільства інституційних форм громадянської організації та розвитку державно-управлінської думки на українських теренах.

The article is devoted to research of the features of state-administrative construction and realization of power on the territories occupied with early Slavs. Realization of objective comparative analysis of existent historiographical base, sources of forming and development of state-administrative idea is one of research lines of states origin processes evolution. The studying of the Slavic statehood sources allows to reveal the process of origin, forming and development of state administrative idea that traces its roots to the early Middle Ages. It is necessary to note that processes that take place in the modern times of the Ukrainian state differ from the European criteria and principles of state administration, that inevitably results in the origin of national social and political forms of state organization, that in turn actualizes the question of research necessity of traditional for Ukrainian society institutional forms of organization and development of state-administrative idea.

*Ключові слова: державно-управлінська традиція, державність, державно-політична консолідація.
Key words: public-administrative tradition, statehood, state-political consolidation.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Об'єктивний аналіз відомих історичних джерел дозволяє з'ясувати природу і сутність найважливіших теоретичних питань еволюції і трансформації всього базису історичних, філософських, економічних знань у вітчизняну науку державного управління, що створює умови для визначення основних тенденцій та шляхів реалізації концепцій і стратегій державного будівництва.

У той же час сучасні суспільно-трансформаційні процеси, які відбуваються в новітній історії української держави значно відрізняються від європейських критеріїв, принципів державно-управлінської думки та моделей державного управління, що призвело до появи особливих суспільно-політичних форм організації держави, що актуалізує цілком закономірне питання про необхідність дослідження традиційних для українського суспільства інституційних форм громадянської орга-

нізації та розвитку державно-управлінської думки на теренах України.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Огляд дискурсного поля проблеми визначення слов'янської державності свідчить, що процеси виникнення, формування та напрямки вектора розвитку державної управлінської думки беруть свій початок з IX століття і тривають досі. Складність порушеної проблематики пов'язують з фактами порівняно нетривалих і частіше трагічних періодів існування української державності, які суттєво ускладнюють процеси наукових досліджень. Зокрема Л. Гиндин зазначав, що, незважаючи на зростання значення новітніх археологічних матеріалів, які дають можливість більш досконало вивчити виробничу базу слов'ян, еволюцію їхніх поселень, форм побуту та ряд найважливіших проблем їх суспіль-

ного і культурного буття, і незважаючи на інтенсифікацію вивчення лінгвістами давньослов'янських мовних реліктів, письмовим свідченням про ранніх слов'ян досі належить пріоритетна роль при відтворенні початкових етапів соціального, політичного і духовного розвитку слов'янства [12, с. 5].

У той же час, оригінальна література XI—XIII ст., з вивчення якої зазвичай починаються наукові дослідження, представлена досить невеликою кількістю творів, серед яких найбільш часто цитованим є "Слово про закон і благодать" митрополита Іларіона (написано між 1037—1050), "Повчання дітям Володимира Мономаха" (ймовірно 1117), "Послання митрополита-русича Клима Смолятича", "Слово о полку Ігоревім" (кінець XII ст.) та ін. Зокрема, так званий "Лаврентієвський список", як і більшість інших стародавніх літописів, являє собою редактоване зведення, до якого увійшли "Повість временних літ" у редакції початку XII в. і її продовження, які в основному фіксують події Північної Русі (Суздальського князівства). Такий склад списку відбився на його правописі і мові, різноманітність яких дозволяє припустити або факт участі в процесі редагування кількох авторів переписувачів, або існування багатьох рукописів, які перебували в руках укладача цього зведення і стали основою для компіляції [10, с. 9].

Однією з причин існування широкого різноманіття висновків про періодизацію початку державно-управлінської думки на території Стародавньої Русі полягає в нечіткості визначення головних ознак держави. Наприклад, радянський історик І. Фроянов, визначав такі ознаки держави: розміщення жителів за територіальним принципом; існування публічної влади, відокремленої від маси народу; збір податків для утримання цієї публічної влади. Іншими словами, автор висуває гіпотезу про те, що держава чи існує, чи ні, оскільки проміжних стадій її існування бути не може [5, с. 40]. Варто звернути увагу на той факт, що питання територіального розселення слов'янських племен та їх етногенетичних зв'язків з народами, які проживали в XI ст. на території Європи, досить мало досліджені і часто є приводом для різних спекуляцій [12, с. 10].

Як зазначає П. Толочко, феодальна Київська Русь, займаючи величезну територію — від Балтики і Льодовитого океану до Чорного моря, і від Волги до Карпат, являла собою історично важливу контактну зону між Арабським Сходом і Західною Європою, Візантією і Скандинавією. Це зумовило швидке входження її в загальноєвропейський історико-культурний ландшафт. Про могутність східнослов'янської держави говорили в різних частинах Старого Світу.

Відомості арабських авторів, свідчення скандинавських саг, французькі епічні твори показують Київську Русь як велику державу, яка займала важливе місце в системі європейських політичних, економічних і культурних зв'язків [8, с. 63], географічне розташування якої дозволяє відносити її до когорти середньовічних товариств чорноморсько-середземноморського басейну, центром якого в середні століття була Візантійська імперія. Саме Візантія в той час претендувала на статус спадкоємиці Римської імперії, і займала домінуючу позицію на європейській політичній і культурній арені.

На думку Н. Котляра, дослідження проблематики розвитку соціально-економічних відносин на Русі дозволяє вважати, що початкові процеси утворення державності в її класичному розумінні відбувалися в суспільстві, яке в основному було родоплеменним. Нічого принципового не змінює визнання цього товариства перехідним, від родоплеменного до феодального, так як паростки нового укладу тоді ще тільки пробивалися, не змінюючи соціально-економічної сутності суспільства в цілому [5, с. 42].

На нашу думку, проблема полягає в тому, що більшість літературних джерел, які знайомлять нас з давньоруськими державними формуваннями, походять від авторів, які належали до "цивілізованих" і ворожих в той час "слов'янському варварському" народу товариств. Навіть у "Лаврентієвському літописі" акцентується увага на протистоянні "хороших" законів і високих моральних засад давніх полян і "древлянських" підвалин, які жили "звіриним чином" і "не дотримувалися закону Божого, тому творили самі собі закони". Звернемо увагу на той факт, що до народів, які жили "звірячим чином" автор зараховував також "в'ятичів", "кривичів" і "інших поганих" [10, с. 14]. Виникає питання наскільки принципово і аргументовано була позиція авторів з "поганих" племен і через яку призму цінностей автор їх досліджував?

У цьому аспекті слід звернути увагу на той факт, що літописець надмірно деталізує досить звичний і до наших днів опис банальної процедури миття в "бані деревенті", в якій візьмуть "прути младої" і б'ються самі так, що ледь вилізуть живими", але при цьому "творять мов'їння собі, а не муки" [10, с. 9—10]. Це може свідчити про те, що для автора цих рядків "російська лазня", яка, до речі, існує й донині, була надзвичайною дивиною. Таким чином, можна припустити, що автор цих рядків був "немісцевим", швидше за все, він був "греком", "візантійцем", який прибув на Русь по князівському запрошенню, і здійснював подачу літописного матеріалу виключно з позиції "цивілізаційного світогляду, законності та моральності" і переносив його на ціннісні та ментальні орієнтири, властиві "візантійським імперським" світоглядним традиціям і настановам.

Крім того, характерно і те, що в давньоруських і старослов'янських літописах про Візантію також вживаються назви Християнське царство. Цей фактор є істотним, адже саме з поширенням на Русі християнства пов'язується початок розвитку феодальної держави в її класичному розумінні. Розвиток і структурне утворення нових форм соціально-політичної організації суспільства, в тому числі на етапі переходу до феодальної моделі державного устрою, тісно пов'язується з релігійними аспектами та особливостями конкретних історико-культурних умов діяльності соціальних суб'єктів, які є результатом досвіду їх економічного, політичного і культурного життя і в той же час визначає особливості інституційних форм державної організації.

МЕТА СТАТТІ

Метою данної статті є осмислення впливу державно-управлінської думки на соціально-економічний розвиток суспільства, визначення закономірностей, що склалися в процесі розвитку українського суспільства та державно-управлінських традицій, коріння яких сягає глибини століть.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛА

Процеси слов'янської державно-політичної консолідації не могли не викликати значні зміни в протодержавному пристрої східнослов'янського суспільства. Зауважимо, що як в російській, так і в українській історіографії існують різні трактування історичної згадки про взаємини племен "поляни" і "козар". Зокрема найбільш поширеною є версія про здійснення "полянами", підпорядкування, накладення данини і здійснення асиміляції цього та інших племен, що проживали на суміжних територіях. Про це свідчить Лаврентіївський літопис, в якому йдеться, що "після смерті братів — засновників" давньоруської держави (Кия, Щека і Хорива) центральним суб'єктом держави стало плем'я "поляни", які є центральним об'єктом опису, і з точки зору автора терпіли образу від "древлян" та інших [10, с. 18]. Але з урахуванням зазначеного, ми пропонуємо прочитати цей літопис з урахуванням усіх відомих нам аспектів і традицій розвитку української держави, тобто з висоти XXI століття.

На наш погляд, цікавим є той факт, що в літописі чи не вперше зустрічається згадка про прийняття спільного рішення князем і радою, а також вираз "Козари Руські князі" [11, с. 18]. Російський історик Д. Бантиш-Каменський (1788—1850) відзначав, що Козари населяли територію сучасної центральної України з VII ст.; з кінця IX — Печеніги; з X — Комани або Половці, а з початку XIII в. — Татари. Від останніх розбіглися по гирлу річок Волги, Дону, Дніпра та інших, приморським місцях залишки різних народів, особливо Половців, поклавши початок Козацьким улусам [1, с. 17].

Отже, якщо звернути увагу на етимологію слова "козари", яке, очевидно, є синонімічним слову "козаки", можна виділити факт початку феномену української державної традиції "козацтва" ще з часів Київської Русі. Якщо звернутися до іншого історичного документу — "уклад прав і вольностей Війська Запорозького ..." Пилипа Орлика, то в преамбулі знаходимо згадку, що "войовничий прадавній козацький народ, раніше званий хозарським ...", причому "народ своїми завзятими походами морем і сухопуттю не тільки довколишні племена, а й саму Східну імперію (Візантію) потрясав своїм страхом" [9, с. 260].

Тісно пов'язаною з інтеграційними етнічними процесами була еволюція вживання в письмових джерелах етнографічних назв. Аналіз показує, що приблизно до 60-х років IX ст. в літописах використовують загальну назву "слов'яни" та регіональні — "поляни", "сіверяни", "древляни", "дреговичі", "словени" та ін. Це не підміняло, а тільки визначало їхню етнічну спільність. У XI — перші десятиліття XII століття етнографічні назви практично зникають і замінюються похідними від назв міст: "кияни", "Новгород", "Полоцьк" та ін. Назва "Русь" поширюється на всю територію східного слов'янського світу, підпорядковану Києву [8, с. 90]. Однак основна маса населення феодальної епохи проживала не в містах або "градах", а у сільських поселеннях [13, с. 84]. Сільське господарство було найбільш поширеним засобом існування переважної більшості населення. Процес консолідації давньоруського народу стимулював державну єдність, спільність економічного розвитку, централізацію церковного управління, єдину церковносло-

в'янську мову тощо. У "Лаврентіївському літописі" зустрічаємо згадку про те, що "Кий князював ... полем живучи і володіючи ... і живучи кожен своїм родом і на своїх місцях" [10, с. 9].

У той же час, Крип'якевич підкреслював той факт, що слов'яни славилися будівництвом міст. Північні землі і досі покриті великим числом городищ, валів і окопів, що залишилися на місці стародавніх міст. На Київщині їх до 450, в Чернігощіне — 150, на Волині 350, на Поділлі 250, в Галичині 100. Недарма скандинави називали Україну "землею міст" (Гардарики) [6, с. 7]. Вважаємо, що слід звернути увагу на топонім цього слова, яке походить від шведського G?rdarike і є спорідненим з давньоруським "городъ, градъ".

Зауважимо, що після згадки про історію взаємовідносин "поляни" і "козар" літопис починає історію руських князів Олега, Ігоря, Святослава, Ярополка, Володимира, військовий і торгово-економічний вектор діяльності яких пролягав по дорозі від "Києва до греків", тобто в напрямку Візантійської імперії, яка вже не могла ефективно протистояти торговельно-економічній або військовій зовнішній агресії.

Якщо зробити деякий історичний відступ до часів розквіту українського козацтва, то стає очевидним, що військові експедиції козацьких загонів проти причорноморських міст Порти Оттоманської розвивалися за аналогічним сценарієм і тими ж дніпровськими водними шляхами. Таким чином, можна висунути цілком логічну гіпотезу про те, чи не були учасники тих військових операцій прямими нащадками і послідовниками слов'янського союзу.

Необхідно відзначити, що в історичній літературі питання про структуру і функції органів управління в Київській Русі обговорювалося досить жваво. Деякий час домінувала думка українського фахівця в галузі історії держави і права М. Володимирського-Буданова (1838—1916), який відзначав факт існування дуалізму давньоруської системи управління: одна система була численна або десяткова (тисяцькі, соцькі, десятники), а друга — дворова (князівські слуги, зокрема тіуни). Першу вчений називав земською і протиставляв їй другу, називаючи її княжою. Автор стверджував, що численна система древніше, що походження її доісторичне, докняжеське, що її треба віднести принаймні до часів великого переселення народів [14, с. 47].

М. Покровський, займаючись проблемою давньоруського віче, вважав, що соціально-економічна ситуація, яка склалася в містах Київської Русі XI століття, мала істотний вплив на трансформацію такого важливого державного феномену як "віче". На його думку, демократичною епохою можна вважати період, коли управління російськими містами стали здійснювати віче і виборні посадові особи. Саме в містах, зростаюче значення яких підтверджується як письмовими джерелами, так і археологічними знахідками, склався потужний клас ремісників і купців. Вони утворили нову політичну силу, яка, починаючи з другої половини XI століття, брала участь в управлінні князівствами і мала свої форми політичної організації, однією з яких і було віче [3, с. 11—12]. Характерно, що ряд дослідників прийшли до висновку, що правом на примус володіли князь, дружина і

міське віче. Зокрема, згідно з думкою М. Донвар-Запольського, віче, яке мало повний набір владних функцій було тільки в Києві і Новгороді. В інших князівствах віче було в тій чи іншій мірі підпорядковане князю [3, с. 6].

О. Щавельов зазначав, що "з'їзди князів з XI в XIV в. були ексклюзивним правом Рюриковичів. Кожен представник роду міг реалізувати своє еventуальне право на владу. Присутність бояр або дружинників носило явно ситуативний характер, вони мали в кращому випадку право дорадчого голосу. Основними функціями з'їздів стали: організація та інституалізація влади всередині роду Рюриковичів; розподіл володінь; примирення окремих князів, цілих кланів, княжих коаліцій і груп; проведення зовнішньополітичних акцій, особливо в процесі взаємовідносин з кочівниками, де існував типологічно схожий інститут [3, с. 278].

Що стосується форми державного устрою Давньоруської держави IX—X століття, то достатньо вдалим є визначення Е. Мельникової — "дружинна держава", оскільки саме верхівка княжої дружини формувала правлячий шар протягом досить тривалого часу. Крім того, цей державний апарат здійснював збір данини, певні судові функції та захист від військових експансій [5, с. 45]. За системою судочинства вважалося, що князь судив тільки своїх васалів, дружинників, свою челядь, рабів. Судив на основі звичаїв ("закон руський" російсько-візантійських договорів). Не може бути й мови про те, що князівська юрисдикція в цей період поширювалася на всю масу населення, зокрема на членів громад. Князі для вирішення найважливіших питань скликали віче (ради) з представників верхівки, родоплемінної знаті і міських жителів.

Підбиваючи підсумки огляду суспільно-політичного розвитку в Київській Русі в дофеодальний період, потрібно зазначити, що на основі розкладу громади створюється політичний апарат, який спочатку зберігає організаційні форми племінної влади. Князь був оточений з родоплемінної знаттю, яка виконувала державно-управлінські функції. Але цей процес розкладання общинного ладу і виникнення паростків феодалізму розвивався неоднаково на всьому просторі Русі та у всіх соціальних шарах. Соціальна структура держави часів Олега та Ігоря представлена в договорах 911 і 944. Наступним чином: київський князь, світлі і великі князі або "всяке князівство", великі бояри і всі люди руські. Дружинники в цих текстах не згадувалися більше [5, с. 45]. Російський історик В. Пузанов зазначає, що за поданням І. Фроянова Київська Русь X ст. уявлялася як грандіозний союз племен, очолюваний полянською громадою — перехідний етап "родової епохи в ранньодержавні [11, с. 21]".

На початку XX ст. російський історик І. Беляєв класифікував основні еволюційні етапи-управлінської теорії і практики на підставі участі в різних періодах держави "російського народу в діях влади [2, с. 3—4].

Найдавніша епоха. Основні ознаки державного управління російського суспільства в IX—XI ст.: 1) Князь, як менеджер держави обраний вічем в результаті суспільного договору; 2) Віче — вища форма народовладдя об'єднала законодавчі і судові функції; 3) Княжа дружина — зародок майбутнього прошарку чинов-

ників виконавчого апарату держави; 4) Самоврядна і самодостатня форма місцевого самоврядування — земство.

Епоха до Московського єдиногодержавства. 1) Князі, 2) Їхні дружини; 3) Земство: участь земства і його представників у політичних справах: дорадча участь за призовом самого князя; участь опозиційна, як сили, які стримують і обмежують князя; участь установча в часи смуту, у випадках скасування князівської влади.

Епоха царів московських: 1) Цар як єдине джерело влади, ієрархічна верхівка законодавчої, судової та виконавчої влади в одній особі; 2) Шар службовців і духовенство, як виконавчий апарат державного механізму; 3) Земство як форма місцевого самоврядування. Занепад місцевих установ та освіта представницьких установ державних: земські Думи. Дуалізм участі земських дум в справах державних: дорадча, на заклик царя, у справах законодавчих, війни і миру і т.д. і установча — для відновлення верховної влади (вибори царів і народний рух 1612).

Епоха після Петра І. Остаточне становлення абсолютистської монархії. Неможливість народного представництва внаслідок кріпосного права і розшарування суспільства.

Ще один досить неоднозначний період розвитку вітчизняної державно-управлінської думки припадає на так зване монголо-татарське іго (кінець 30 — початку 40-х рр. XIII ст.), при якому роздроблені Руські князівства увійшли до складу Монгольської імперії й були підпорядковані Золотій Орді. І. Беляєв відзначав, що самокерована земщина і при татарах мала свій лад, своїх виборних начальників, навіть Земське військо з воєводами окремо від княжих військ. Крім того, "татарська дань була захисницею старого порядку недоторканності земель, які належали земським громадам; і так тривало до тих пір, коли панування татар над Руською землею було ліквідовано, з цим самостійне існування окремих земських військ швидко припинилося [2, с. 63]". Зокрема Ф. Енгельс відзначав, що Білорусія і Малоросія знайшли собі захист від азіатського захоплення, приєднавшись до так званого Литовського князівства [4, с. 19].

Наші сучасники, російські історики Г. Носівський і А. Фоменко, досліджуючи картографічний матеріал XVIII в. відзначають, що "південь сучасної України називався Малою Тартарією — Petite Tartarie. Цікаво, що в середині Малої Тартарії відзначена область "Запорізькі козаки" — Cosaques Zaporiski. Іншими словами, запорізькі козаки були складовою частиною Малої Тартарії. Тобто Татарська Орда — це Козацька Орда [7, с. 229]". Відзначимо, що в розумінні авторів слово "орда" означає "рада". Очевидно, що таке трактування одного з найсуперечливіших періодів нашої історії, який припадає на період підпорядкування "Золотій Орді", набуває діаметрально-протилежного сенсу, якщо розглядати його з точки зору "Золотої Ради". Дослідження територіального устрою Золотої Орди може стати ключем до розуміння витоків територіального устрою та державно-управлінської практики часів кінця існування Русі і становлення Московської держави, а також виникненню по суті державного формування — Війська Запорозького.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проведене дослідження надає теоретико-методологічне підґрунтя для впорядкування наукового знання щодо особливості генези суспільно-політичних форм української держави. Сучасна теорія державного управління в XXI ст. повинна розвиватися з урахуванням історично-національних особливостей сформованого типу та характеру державного мислення, яке пройшло загартування в процесі тисячолітньої еволюції суспільства, національних особливостей, традицій, культури, ментальності української нації.

Література:

1. Бантыш-Каменский Д. История Малой России. Часть Первая / Д. Бантыш-Каменский. — М.: Типография С. Саливановского, 1830. — 460 с.
2. Беляев И. Судьбы земщины и выборного начала на Руси / И.Д. Беляев. — М.: Императорской общество истории и древностей российских при Московском университете, 1905. — 136 с.
3. Древнейшие государства страны Восточной Европы: 2004 год: Политические институты Древней Руси / Т.В. Гимон, Е.А. Мельникова. — 2006. — 438 с.
4. Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. Том 22. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1962. — 805 с.
5. Котляр Н. О социальной сущности Древнерусского государства IX — первой половины X в. / Н. Котляр // Древнейшие государства Восточной Европы. Материалы и исследования. 1992—1993 г. — М.: Издательство "Наука", 1995. — 219 с.
6. Крип'якевич И. История Украинской Войска (от княжеских времен до XX в.) / И. Крип'якевич, Б. Гнатевич, С. Стефанов и др. — 4-е изд., Измененное и дополненное. — Л.: Издательство "Мир", 1992. — 712 с.
7. Носовский Г. Великая Смута. Конец Империи / Г.В. Носовский, А.Т. Фоменко. — М.: Астрель: АСТ, 2007. — 383 с.
8. Очерки истории Украины / П.П. Толочко, Н.Ф. Котляр, А.А. Олейников [и др.]; под общей ред. П.П. Толочко. — М.: "Киевская Русь", 2010. — 480 с.
9. "Пакты и Конституции" Украинского казачьего государства (к 300-летию заключения) / Отв. ред. В.А. Смолий; составители М.С. Трохимчук, Т.В. Чухлиб. — Львов: Мир, 2011. — 440 с.
10. Полное собрание русских летописей. Т. 1. Лаврентьевская летопись. Вып. 1: Повесть временных лет. Издание второе. — Л.: Ленинградский ГубЛит, 1926. — 151 с.
11. Пузанов В. Древнерусская государственность: генезис, этнокультурная среда, идеологические конструкции / В.В. Пузанов. — Ижевск: Издательский дом "Удмуртский университет", 2007. — 624 с.
12. Свод древнейших письменных известий о славянах. Том I (I—VI вв.) / Ред. кол. Л.А. Гиндин, С.А. Иванов (отв. секрет.). — М.: Издательская фирма "Восточная литература" РАН, 1994. — 472 с.
13. Украина в Европе: поиски общего будущего: [Текст] / Под ред. проф. А.И. Кудряченко. — М.: Феникс, 2009. — 544 с.
14. Юшков С. Очерки по истории возникновения и начального развития феодализма в Киевской Руси //

С. Юшков; [Отв. ред. В.А. Смолий]. — К.: Наук. мнение, 1992. — 352 с.

References:

1. Bantysh-Kamenskij, D. (1830), Istorija Maloj Rossii [History of Little Russia], Tipografija S. Salivanovskogo, Moscow, Russia.
2. Beljaev, I. (1905), Sud'by zemshhiny i vybornogo nachala na Rusi [Destiny of the Zemstvo and elective principle in Russia], Imperatorskoe obshhestvo istorii i drevnostej rossijskih pri Moskovskom universitete, Moscow, Russia.
3. Gimon, T.V. and Mel'nikova, E.A. (2006), Drevnejshie gosudarstva strany Vostochnoj Evropy: 2004 god: Politicheskie instituty Drevnej Rusi [The most ancient states in Eastern Europe: 2004: The political institutions of Ancient Rus].
4. Marks, K. and Jengel's, F. (1962), Sochinenija [The works], Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury, Moscow, Russia.
5. Kotljars, N. (1995), O social'noj sushhnosti Drevnerusskogo gosudarstva IX — pervoj poloviny X v. [About social nature of ancient Russian state IX — first half of the X century], Izdatel'stvo "Nauka", Moscow, Russia.
6. Krip'jakevich, I. (1992), Istorija Ukrainskoj Vojska (ot knjazheskih vremen do XX v.) [History of Ukrainian troops (from princely times to the XX century)], Mir, Lviv, Ukraine.
7. Nosovskij, G. (2007), Velikaja Smuta. Konec Imperii [Great Distemper. End of Empire], Astrel': AST, Moscow, Russia.
8. Tolochko, P.P. Kotljars, N.F. and Olejnikov, A.A. (2010), Ocherki istorii Ukrainy [Essays on the history of Ukraine], "Kievskaja Rus'", Moscow, Russia.
9. Smolij, V.A. Trohimchuk, M.S. and Chuhlib, T.V. (2011), "Pakty i Konstitucii" Ukrainского kazackogo gosudarstva (k 300-letiju zakljuchenija) ["Pacts and Constitutions" of Ukrainian cossack state (the 300th anniversary of the conclusion)], Mir, Lviv, Ukraine.
10. Leningradskij GubLit (1926), Polnoe sobranie russkih letopisej [Complete Collection of Russian Chronicles], Л.: Ленинградский ГубЛит, 1926. 151 с.
11. Puzanov, V. (2007), Drevnerusskaja gosudarstvennost': genezis, jetnokol'turnaja sreda, ideologicheskie konstrukty [Ancient Russian statehood: the genesis, ethno-cultural environment, ideological constructs], Izdatel'skij dom "Udmurtskij universitet", Izhevsk, Russia.
12. Gindin, L.A. and Ivanov, S.A (1994), Svod drevnejshih pis'mennyh izvestij o slavjanah. Tom I (I—VI vv.) [Collection of ancient written sources about the Slavs. Volume I (I—VI centuries)], Izdatel'skaja firma "Vostochnaja literatura" RAN, Moscow, Russia.
13. Kudrjachenko, A.I. (2009), Ukraina v Evrope: poiski obshhego budushhego [Ukraine in Europe: the quest for a common future], Feniks, Moscow, Russia.
14. Jushkov, C. (1992), Ocherki po istorii vozniknovenija i nachal'nogo razvitija feodalizma v Kievskoj Rusi [Essays on the history of the origin and initial development of feudalism in Kievan Rus'], Nauk. mnenie, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 27.04.2014 р.

УДК 353.9

Я. Ф. Жовнірчик,

д. держ. упр., доцент, завідувач кафедри регіонального управління та місцевого самоврядування, Національний університет біоресурсів і природокористування України

В. М. Мельник,

аспірант кафедри регіонального управління, місцевого самоврядування та управління містом, Національна академія державного управління при Президентові України, м. Київ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНІ ТРАДИЦІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Ya. Zhovnirchik,

d.derzh.upr., associate professor, head of regional administration and local government faculty of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

V. Melnyk,

a postgraduate student of regional administration, local government and city management of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, m. Kyiv

FOREIGN EXPERIENCE AND NATIONAL TRADITIONS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES BY LOCAL SELF-GOVERNMENT

У статті визначено статус територіальної громади як суб'єкта місцевого самоврядування, запропоновано розширення функцій та форм діяльності громад, формування дієздатних територіальних громад, їх подальшого розвитку на основі кращого зарубіжного досвіду та вітчизняних традицій.

The article deals with problems related to the definition of local self-government in shaping the national innovation policy and clarify their role in creating conditions of effective innovation development of communities, defined by their degree of economic and financial capacity and innovative potential.

Over the past few months many important laws were passed that directly affect decentralization, empowerment at the local level, development of local communities. Among them there are changes to the Budget and Tax Codes, the Law of Ukraine "On a voluntary association of local communities." Several important regulations have already been prepared to be voted in the Verkhovna Rada of Ukraine.

The Strategy for sustainable development "Ukraine-2020" (approved by the Decree of the President of Ukraine of 12 January 2015 № 5/2015) and the Law of Ukraine "On State Regional Policy" on February 5, 2015 № 156-VIII became the key national documents. On the basis of these legal documents there is an idea of sustainable development. Regional and local regulations that promote sustainable community development should be developed based on the concept of national and international instruments.

The analysis of members of communities in the United States and Poland demonstrate the ability of the population in these countries as to solve local issues and influence decision-making relevant authorities. The activity of local communities is manifested in solving problems in different areas: economic, social, cultural, political and so on.

Reforms of decentralization and empowering local governments can be put into practice only following the amendment to the Constitution of Ukraine. With the establishment of democratic traditions in Ukraine to ensure the right of people to participate in social and political life of the state and society, particularly in matters of local self-government is a prerequisite for a practical solution to the problem of public impact on the formation of policy at the places.

Ключові слова: територіальна громада, органи місцевого самоврядування, стратегія, програма, сталий розвиток, локальні проблеми, демократичні традиції.

Key words: innovations, innovation activity, innovation development, local self-government, innovation policy, strategy, program, local problems, democratic traditions.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Особливої актуальності сьогодні набувають дослідження теоретичних та особливо практичних питань з'я-

сування статусу територіальної громади як суб'єкта місцевого самоврядування, розширення її функцій та форм діяльності, формування дієздатних територіаль-

них громад, їх подальшого розвитку, а також реалізації громадянами їх права на участь у місцевому самоврядуванні України. Мова йде про форми безпосередньої участі громадян у місцевому самоврядуванні, які є складовою частиною особливої системи інституційних форм місцевої демократії, за допомогою якої громадяни реалізують своє право на участь в управлінні місцевими справами.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми, перебуває у полі зору багатьох учених. Її різні аспекти досліджували такі українські вчені, як: Б.П. Андресюк, М.О. Баймуратов, О.В. Батанов, В.І. Борденюк, В.М. Вакуленко, В.С. Куйбіда, В.В. Мамонова, Ю.В. Наврузов, М.К. Орлатий, Ю.Л. Панейко, В.Ф. Погорілко, С.Є. Саханенко, Ю.П. Сурмін, Ю.П. Шаров та ін. Серед зарубіжних науковців необхідно виділити таких, як А. Брауна, Б. Веллмана, М. Даймонда, І.В. Видріна, А. де Токвіля, О.А. Ткаченка, В.І. Фадєєва, Ю.В. Філіпова та ін.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ АСПЕКТІВ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, ЯКИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Активна інтеграція України в європейські структури обумовлює створення дієвої системи місцевого самоврядування, розширення участі населення у вирішенні питань місцевого значення. Водночас, незважаючи на достатню загальну розробленість питання діяльності та розвитку територіальних громад в Україні, малодослідженими залишаються нагальні проблеми визначення місця територіальної громади в системі місцевого самоврядування, дослідження її функцій та форм діяльності, розробки рекомендацій щодо формування дієздатних територіальних громад, залучення їх членів до здійснення місцевого самоврядування, розвитку громадських інститутів, що й обумовило актуальність теми дослідження.

МЕТА І ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета дослідження — теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій щодо удосконалення діяльності та розвитку територіальних громад в Україні. Мета статті потребує розв'язання конкретних завдань:

1) узагальнити рівень розробки теоретичних аспектів функціонування територіальної громади в системі місцевого самоврядування та з'ясувати зміст поняття "територіальна громада"; 2) здійснити порівняльний аналіз особливостей реалізації територіальними громадами права на місцеве самоврядування в контексті зарубіжного та вітчизняного досвіду; 3) провести аналіз та надати оцінку врегулюванню правового статусу територіальних громад та їх діяльності у вирішенні питань місцевого значення; 4) сформулювати рекомендації щодо вдосконалення діяльності та розвитку територіальних громад в контексті реформування місцевого самоврядування в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В умовах становлення демократичних традицій в Україні забезпечення реалізації права населення на

участь у громадсько-політичному житті держави та суспільства, зокрема, у вирішенні питань місцевого самоврядування, стає однією з необхідних умов практичного врегулювання проблеми впливу громадськості (територіальних громад, органів самоорганізації населення) на формування політики на місцях.

Слід зауважити, що більшість учених підкреслюють важливість територіальної громади для демократичних перетворень у суспільстві, її вирішальне значення для держави. Результати досліджень свідчать про те, що активність громади, участь її членів у місцевому самоврядуванні приводять до соціально-економічного розвитку, забезпечують добробут населення, формують довіру жителів до органів влади. І навпаки, зростання рівнів злочинності, безробіття, бідності, неякісні послуги, неефективне управління пов'язані з пасивним ставленням населення до вирішення питань місцевого значення, браком самодіяльності, ініціативності та взаємодії мешканців, відсутністю у них почуття відповідальності за стан справ у відповідному населеному пункті [6, с. 185—198].

Складність дослідження територіальних громад обумовлена як варіативністю конкретної історичних форм цих спільнот, так і широкою різноманітністю підходів до розуміння вказаних суб'єктів, наявністю різних термінів для їх визначення (громада, грома, община, ком'юніті, гемайнде, гемайншафт, комуна тощо). Незважаючи на розбіжності у підходах різних дослідників до розуміння зазначеної форми соціальної організації, переважна більшість вчених однакова у підкресленні як однієї з головних ознак територіальної громади її здатність самостійно, під власну відповідальність вирішувати певні питання, діяти на засадах самоорганізації, самоуправління, самовідповідальності [3].

Територіальну громаду можна умовно назвати основною ланкою організації суспільства, тому що вона об'єднує такі первинні структурні одиниці, як: особистість, сім'я, трудові асоціації. Місцеві спільноти інтегруються через громадські об'єднання, корпоративні і владні структури, які забезпечують цілісність даної соціальної організації. Разом з тим вони являють собою не тільки територію єдиного проживання, але і єдність соціально-економічних відносин, культурного і політичного життя, скріплену історичними традиціями, сформованою місцевою культурою.

Завдання полягає не в тому, щоб повернутися до попередньої общини, а в тому, щоб створити нову спільноту громадян, засновану на необщинних формах. Така спільнота буде новою формою об'єднання громадян, які проживають у межах конкретної мікротериторії і забезпечують кожному повну свободу особистої ініціативи, доступ до знань, широкі взаємозв'язки з іншими членами спільноти. Метою необщинних спільнот повинно стати задоволення основних людських потреб і підтримання стійких економічних структур, які базуються на максимально можливому ресурсному забезпеченні [4, с. 354].

Саме у місцевому самоврядуванні проявляється участь членів територіальних громад у вирішенні питань місцевого значення, розкривається потенціал жителів до самоорганізації, формуються навички громадян виражати і захищати свої інтереси, створюються передумови для подолання відчуження населення від влади.

Вивчення територіальної громади як суб'єкта місцевого самоврядування потребує дослідження її функцій — основних напрямів та видів діяльності з вирішення проблем місцевого значення. Одним з головних аспектів при дослідженні функцій територіальних громад є питання про критерії класифікації [5, с. 210—215]. Вихідним пунктом для класифікації має бути визначення спрямованості функціонування місцевої спільноти, її діяльність у досягненні певної мети. Для характеристики діяльності територіальної громади у таких сферах доцільно виділити політичні, економічні, соціальні, культурні та екологічні функції.

У багатьох країнах вирішенню соціальних проблем сприяє волонтерський рух серед членів територіальних громад. У громадах США, Канади, Великобританії, Німеччини, Швейцарії активно діють громадські центри (Community Centers), які зорієнтовані на роботу з різними віковими групами. Основні напрями діяльності таких центрів — освітній, дозвільний, оздоровчий. Одне з пріоритетних завдань, які виконують такі організації, полягає у соціальному включенні (social inclusion) у громаду осіб, які втратили соціальні зв'язки зі спільнотою (люди похилого віку, особи з фізичними та психічними вадами, підлітки тощо). Для зміцнення стосунків між дорослими та дітьми створюються сімейні центри, для молоді діють молодіжні центри.

У залежності від реалізації виключно в межах даної територіальної громади, чи "виходом" за її межі, можна виділити внутрішні і зовнішні об'єктні функції. Природа зовнішніх функцій обумовлена відносинами, які виникають між сусідніми територіальними громадами, територіальною громадою та державою, та територіальними громадами різних держав. Такі зв'язки носять регіональний (локальний), національний та міжнародний характер відповідно. Водночас поділ функцій на зовнішні та внутрішні є умовним, оскільки громади не є ізольовані одна від одної та від держави. Зовнішні функції похідні від внутрішніх функцій і є їх певним "продовженням" [1, с. 279—283].

Оскільки територіальна громада є суб'єктом управління, до цих функцій, зокрема, відносяться загальні функції управління: планування, організація, мотивація, координація та контроль. Вони є відносно відокремленими в процесі спеціалізації і розподілу праці особливі види управлінської діяльності. Саме в цих діях розкривається сутність управління, його внутрішня "технологія".

Територіальні громади деяких країн мають значний досвід у реалізації функції планування. Так, Р. Боклет відзначає, що в Баварії "... найбільш сильною є мобілізація громадськості в сфері планування, яке ведеться з ініціативи громадян [2, с. 165]". У США стратегічні плани розвитку міст приймаються з урахуванням пропозицій громадян та відображають інтереси і пріоритети всієї територіальної громади.

Законодавством передбачено, що територіальні громади у статуті можуть визначати порядок організації громадських слухань, організацію діяльності місцевих рад тощо. Також ця функція проявляється при підготовці та проведенні членами територіальної громади мітингів, демонстрацій, походів, пікетів, загальних зборів, у діяльності органів самоорганізації населення тощо.

Крім загальних функцій управління, слід виокремити ряд інших технологічних функцій. Зокрема фінансово-бюджетна функція територіальних громад — пов'язана з фінансовою основою місцевого самоврядування; наявністю права комунальної власності — права територіальної громади володіти, доцільно, економно, ефективно користуватися і розпоряджатися на свій розсуд і в своїх інтересах майном, що належить їй як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування.

Нормотворча функція територіальних громад полягає у створенні нормативно-правових актів і реалізується місцевими спільнотами як безпосередньо через різні форми діяльності (місцевий референдум, загальні збори громадян, місцеві ініціативи, громадські слухання), так і опосередковано (акти органів і посадових осіб місцевого самоврядування). Важливим нормативно-правовим документом є статут територіальної громади [1].

Інформаційна функція знаходить свій прояв у поширенні інформації між жителями населеного пункту, наданні її членами територіальної громади іншим суб'єктам місцевого самоврядування. Прямий зв'язок — інформування мешканців органами влади — сприяє збільшенню обсягу знань членів громади про стан місцевих справ, забезпечує формування соціально-політичної орієнтації жителів, громадської думки, є передумовою підвищення активності населення. Зворотний зв'язок дозволяє органам та посадовим особам постійно відстежувати хід виконання відповідних рішень, порівнювати досягнуті результати з визначеними цілями, виявляти відхилення, побічні ефекти і настрої населення, вчасно здійснювати необхідні коригування.

Видається за доцільне виділення окремих технологічних функцій, спрямованих на створення територіальними громадами системи місцевого самоврядування (формування відповідних органів, обрання сільських, селищних, міських голів, депутатів місцевих рад, дострокове припинення повноважень ради, відкликання депутатів та виборних посадових осіб місцевого самоврядування, об'єднання територіальних громад сусідніх сіл в одну територіальну громаду, вихід із складу сільської громади територіальної громади тощо) — системоутворюючих функцій [6].

Створення дієвого механізму формування територіальних громад, спроможних самостійно вирішувати питання розвитку своїх територій передбачає, що держава здійснюватиме фінансову підтримку об'єднаних громад шляхом надання їм коштів на формування інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної громади. Загальний обсяг фінансової підтримки розподілятиметься між бюджетами об'єднаних територіальних громад пропорційно до їхньої площі та кількості сільського населення.

Об'єднання територіальних громад дозволить збільшити ресурсну базу місцевих бюджетів. Внесені зміни до Бюджетного та Податкового кодексів стимулюють громади до об'єднання через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державними бюджетом. Об'єднані громади наділяються повноваженнями, рівнозначними повноваженням міст обласного значення. При добровільному об'єднанні в бюджетах таких громад залишатиметься 60% ПДФО.

Таким чином, системоутворюючі функції територіальної громади є надзвичайно важливими, бо саме завдяки їм і формується вся система місцевого самоврядування, покликана вирішувати питання місцевого значення, захищати інтереси місцевих жителів. Основна роль при створенні органів місцевого самоврядування належить все ж громаді, що й знайшло своє закріплення у діючих нормативно-правових актах.

Зокрема слід виділити функції територіальних громад сіл, селищ та міст, функції територіальних громад районів у містах [1]. Така класифікація функцій за суб'єктами є цілком виправданою, оскільки між зазначеними суб'єктами є суттєва різниця в їх діяльності, обумовлена, насамперед, специфікою життєдіяльності населення відповідних адміністративно-територіальних одиниць, наявними ресурсами, інфраструктурою, менталітетом членів спільнот, технологією реалізації функцій, статусом адміністративно-територіальних одиниць тощо.

Наведена класифікація, яка включає об'єктні, технологічні та суб'єктні функції територіальної громади як суб'єкта місцевого самоврядування, дає змогу побудувати не лінійну, а об'ємну характеристику функцій. Вона дозволяє, по-перше, відобразити діяльність територіальної громади, її спрямованість на конкретний об'єкт. По-друге, з'ясовується сама технологія, процес реалізації функцій територіальної громади. По-третє, знаходить свій прояв специфіка діяльності конкретних суб'єктів — територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах. Отже, така класифікація за критеріями "суб'єкт" — "технологія" — "об'єкт" дозволяє як найповніше розкрити функції територіальної громади як основні напрями та види її діяльності для вирішення питань місцевого значення.

Досліджуючи діяльність територіальних громад як суб'єктів місцевого самоврядування, слід розглянути досвід вирішення жителями локальних проблем не тільки в Україні, а й в інших державах, які мають певні усталені демократичні традиції.

У Сполучених Штатах Америки найбільш розповсюджені форми участі територіальних спільнот у самоврядуванні (громадські слухання, письмові громадські відгуки (written public comments) на проекти та стратегії місцевого розвитку, участь жителів у радах директорів громадських агенцій, громадські комісії (citizen-based commissions), робочі групи (task forces), дорадчі комітети (advisory committees) тощо) закріплені законами. Крім того, проводяться засідання громадських журі, громадські форуми, різні види опитувань мешканців, зустрічі жителів з посадовими особами місцевого самоврядування.

Участі територіальних громад у розв'язанні місцевих проблем зазвичай передують широка інформаційна кампанія, яка проводиться муніципалітетами з роз'ясненням сутності питань, що будуть вирішуватись. При цьому населенню пропонуються проекти планів, рішень тощо. Також досить часто створюються різноманітні громадські органи, які проводять публічні слухання. Таким чином, жителі можуть надавати свої відгуки та пропозиції муніципалітетам щодо місцевих проблем як безпосередньо, так і через громадські органи.

Залучення громадян США в управлінні відбувається на всіх рівнях, хоча найбільш виражений прояв вона має на локальному та регіональному рівнях. Члени громад здійснюють вплив на органи влади та вирішують питання у різноманітних сферах місцевого життя: освіта, боротьба зі злочинністю, охорона здоров'я, соціальні послуги, економіка, охорона навколишнього середовища тощо.

Досліджуючи активність членів територіальних громад у Польщі, слід зазначити, що в даній країні ідея участі населення у підготовці місцевих програм та рішень органів влади широко пропагується, особливо, в останні роки, що знайшло своє відображення у практиці розв'язання проблем гмін їх жителями. Зокрема 16,4% членів територіальних громад протягом року брали участь у прийнятті рішень, спрямованих на вирішення питань місцевого значення більше, ніж 6 разів, 61,3% — 4—6 разів, 22,3% — менше, ніж 4 рази. Загалом близько 80% жителів висловили бажання брати участь в управлінні у власних гмінах.

Для забезпечення прозорості власної діяльності та отримання підтримки з боку населення органи місцевого самоврядування на стадії складання відповідного бюджету можуть залучати до цього процесу членів територіальної громади, проводити громадські обговорення, дебати та публікувати проект бюджету. У 5,4% гмін такі форми участі населення в процесі підготовки бюджету застосовувалися більше, ніж 3 рази, 48,7% органів влади залучали громадськість до обговорення місцевого бюджету 2—3 рази, 45,9% — менше двох разів. Обговорення проекту бюджету в громадських організаціях було здійснено у 43,8% гмін, у 47% — проводилися громадські слухання чи форуми з питань бюджету.

Слід відзначити широке застосування у Польщі сучасних технологій для забезпечення взаємодії органів влади та членів спільнот. Зокрема у 90,5% гмін для участі населення у вирішенні питань місцевого значення використовується Інтернет. Приведені дані слугують підтвердженням того, що у Польщі члени територіальних громад досить активно беруть участь у вирішенні питань місцевого значення та здійснюють значний вплив на органи та посадових осіб місцевого самоврядування.

Таким чином, дані досліджень свідчать про те, що територіальні громади зарубіжних країн здійснюють певний вплив на процеси прийняття рішень органами місцевого самоврядування та самі здатні приймати рішення з окремих питань. Розв'язуючи найрізноманітніші проблеми відповідного населеного пункту, локальні спільноти проявляють свою суб'єктність у різних сферах місцевого життя: політичній, економічній, соціальній та культурній. Найбільш виразно активність членів територіальних громад проявляється при вирішенні питань, що стосуються умов проживання, благоустрою, безпеки та боротьби зі злочинністю, надання послуг, освіти, охорони здоров'я, захисту навколишнього середовища тощо.

Незважаючи на велику різноманітність форм діяльності територіальної громади, слід відзначити пасивність населення України, низький рівень участі жителів сіл, селищ та міст у самостійній, під власну відпо-

відальність діяльності з вирішення питань місцевого значення. Зазначені обставини вимагають розробки та вжиття заходів, спрямованих на залучення членів територіальних громад до місцевого самоврядування, відмову від традиційного підходу до розгляду місцевих жителів як клієнтів органів влади, пасивних споживачів управлінських послуг, потребу в переході до розвитку громад, який би базувався на активності, ініціативності мешканців, використанні їх потенціалу для вирішення питань місцевого значення, обумовлюють необхідність формування дієздатних та самодостатніх спільнот.

Відповідно до сучасних вимог Європейського союзу сталий розвиток держави мусить бути головною метою регулювання питань в усіх сферах суспільного життя. При розробці політики чи дій в одній сфері суспільного життя слід визначати можливі наслідки економічного, екологічного та соціального впливу (як позитивні, так і негативні) на інші сфери політики. Європейський союз працює задля сталого розвитку Європи, ґрунтуючись на збалансованому економічному зростанні та стабільності цін, конкурентноспроможній соціальній ринковій економіці, спрямованій на повне забезпечення робочими місцями, високий рівень освіти, соціального прогресу, захисту і покращення якості довкілля [7, с. 234].

Ключовими національними документами стали Стратегія сталого розвитку "Україна-2020" (схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015) та Закон України "Про засади державної регіональної політики" від 5 лютого 2015 року № 156-VIII. В основі цих нормативно-правових документів — ідея сталого розвитку, тобто те, що розвиток має супроводжуватися розширенням можливостей кожної людини незалежно від її економічної спроможності. При цьому в жодному разі не можна виключати роль територіальної громади та окремого мешканця і нівелювати роль місцевого самоврядування взагалі.

На основі національної концепції та міжнародних документів мають бути розроблені регіональні та місцеві акти, що сприяють сталому розвитку громад і є ключовою групою документів, оскільки саме вони безпосередньо зумовлюють темпи сталого розвитку. Територіальні громади також найбільш оперативно вирішують питання впровадження й реалізації принципів сталого розвитку в Україні. На місцевому рівні теорія сталого розвитку, передусім, реалізується у вигляді концепції та плану дій, що адаптують загальні наукові підходи до потреб територіальної громади.

Концепція сталого розвитку населеного пункту є цілісною системою принципів, завдань та заходів, реалізація яких має сприяти переходу села, селища або міста на засади збалансованого (сталого) розвитку. Концепція повинна стати основою для розроблення стратегій, місцевих проектів та програм соціально-економічного розвитку, генеральних планів, логістики громадського транспорту, функціонування системи комунального господарства та ін., націлених на реалізацію місцевої політики.

До базових місцевих документів можемо віднести такі: статuti територіальних громад; документи про приєднання до Ольборзької хартії; концепцію, сталого розвитку територіальної громади включно з індикаторами сталого розвитку; концепцію сталого розвитку терито-

ріальної громади, або стратегічний план розвитку; місцевий план дій.

Органи місцевого самоврядування в своїй діяльності можуть керуватися такими міжнародними документами: Ольборзька хартія ("Міста Європи на шляху до сталого розвитку"); Ольборзькі зобов'язання; Лісабонський план дій: від хартії до дій; Мельбурнські принципи міст сталого розвитку; Стамбульська декларація щодо населених пунктах (Хабітат II); Ганноверський заклик бургомістрів Європи напередодні XXI ст.

Усі ці міжнародні документи та заходи є корисною методологічною основою управління розвитком міст, сіл та селищ, а також середовищем обміну досвідом в Україні, але найважливішим елементом місцевого правового регулювання є статут територіальної громади. Статут розробляється та приймається представницьким органом місцевого самоврядування або населенням безпосередньо. У цьому документі, на наш погляд, також має бути відображено принципи сталого розвитку територіальної громади. Теорія сталого розвитку повинна охоплювати всі без винятку аспекти людської діяльності, що позначаються на довкіллі (як соціальному, так і природному).

Рівень місцевого сталого розвитку стосується системи органів місцевого самоврядування, на якому й зосереджується увага в цьому дослідженні. Зокрема йдеться про підтримку натурального господарства на рівні сільських громад, технології містобудування та впровадження стандартів якості міського способу життя, екологічний захист довкілля та сталий розвиток територіальної громади [7, с. 12].

Важливими для досягнення сталого розвитку є загальні принципи сталого управління: відповідальність держави за сталий розвиток і збереження природи; участь громадськості у процесах прийняття рішень на місцевому рівні.

Стратегічний підхід до сталого розвитку передбачає видозміну всієї філософії мислення та політичної діяльності, що передбачає перехід: від розробки та виконання фіксованих планів, які швидко застарівають, до створення адаптивної системи, яка може постійно покращуватися; від відповідальності лише держави до відповідальності всього суспільства за розвиток; від централізованого і підконтрольного прийняття рішень до поширення прозорих переговорів, співпраці та узгоджених дій; від фокусування на прийнятті законів чи інших нормативних актів до фокусування на якісних результатах управлінських процесів; від галузевого до інтегрованого функціонального планування; від зосередження на дорогах "проектах" (і, відповідно, залежності від зовнішньої допомоги) до розвитку, який визначається і фінансується насамперед власними можливостями країни.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши сучасний стан здійснення територіальними громадами місцевого самоврядування в Україні та державах світу потрібно зазначити:

1. Територіальна громада як суб'єкт місцевого самоврядування реалізує ряд функцій, які є основними напрямками та видами діяльності територіальної громади з вирішення питань місцевого значення. Функції те-

риторіальних громад доцільно класифікувати: за об'єктами (політичні, економічні, соціальні, культурні та екологічні функції); за суб'єктами (функції територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах); технологічні функції (фінансово-бюджетні, матеріально-технічні, нормотворчі, інформаційні, системоутворюючі). Оскільки територіальна громада є суб'єктом управління, серед технологічних функцій доцільно виділити загальні функції управління: планування, організація, мотивація, координація та контроль. У залежності від реалізації виключно в межах даної територіальної громади, чи "виходом" за її межі, серед об'єктних функцій можна виокремити внутрішні та зовнішні.

2. За останні кілька місяців ухвалено чимало важливих законів, які безпосередньо стосуються децентралізації, надання повноважень на місцевий рівень, розвитку територіальних громад. Серед них — зміни до Бюджетного і Податкового кодексів, Закон України "Про добровільне об'єднання територіальних громад". Ще кілька важливих нормативних актів уже повністю готові до того, щоб за них проголосували у Верховній Раді України.

3. Ключовими національними документами стали Стратегія сталого розвитку "Україна-2020" (схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015) та Закон України "Про засади державної регіональної політики" від 5 лютого 2015 року № 156-VIII. В основі цих нормативно-правових документів — ідея сталого розвитку. На основі національної концепції та міжнародних документів мають бути розроблені регіональні та місцеві документи, які сприятимуть сталому розвитку громад і будуть ключовою групою документів, оскільки саме вони безпосередньо зумовлюють темпи сталого розвитку.

4. Територіальні громади проявляють свою активність у різних формах, основними з яких є їх безпосереднє (пряме) волевиявлення: місцеві вибори; місцеві референдуми; загальні збори, сходи, громадян за місцем проживання; конференції; місцеві ініціативи; громадські слухання; відкликання депутатів та виборних посадових осіб місцевого самоврядування; індивідуальні та колективні письмові звернення; опитування з питань місцевого самоврядування; громадські експертизи; громадські роботи; участь жителів у роботі органів місцевого самоврядування; громадські обговорення проектів актів органів місцевого самоврядування тощо.

5. Просування України в питаннях упровадження принципів сталого розвитку громад, незалежно від способу життя, вимагає реалізації відповідних засад, що ґрунтуються на правовому механізмі державного управління. Нормативно-правове забезпечення реалізації національної та місцевої політик сталого розвитку покликане спрямовувати діяльність кожного члена суспільства і територіальної громади в цілому на покращення соціально-економічних показників якості життя та здоров'я населення, ліквідацію бідності, раціональне використання природних ресурсів так, аби кожний мешканець відчував та визнавав власну відповідальність за долю майбутніх поколінь. Реформи з децентралізації та надання повноважень органам місцевого самоврядування можна проводити лише після внесення відповідних змін до Конституції України.

Література:

1. Батанов О. В. Конституційно-правовий статус територіальних громад в Україні / Олександр Батанов; за заг. ред. В. Ф. Погорілка. — К.: Ін Юре, 2003. — С. 512.
2. Боклет Р. Комунальні рівні в Баварії: комунальний устрій та вибори / Райнгольт Боклет // Місцеве та регіональне самоврядування України. — 1995. — № 1—2. — С. 156—165.
3. Бориславська О.М. Місцеве самоврядування в Україні: теорія та практика реалізації конституційно-правових засад / Олена Бориславська. — Львів: ПАІС, 2005. — С. 208.
4. Жовнірчик Я.Ф. Територіальна громада в системі місцевого самоврядування в Україні / Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. — 2004. — № 4 (12). — С. 353—355.
5. Лиска О.Г. Функції територіальної громади / О.Г. Лиска // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць. — Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2007. — Вип. 4 (32). — С. 210—216.
6. Патнам Р.Д. Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії / Патнам Роберт Д., Леонарді Роберт, Нанетті Рафаелла; пер. з англ. В. Ющенко. — К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. — 302 с.
7. Сталий розвиток територіальної громади: управлінський аспект / За заг. ред. Ю.О. Куца, В.В. Мамоніної. — Х.: Вид-во Хар. НАДУ "Магістр", 2008. — 236 с.

References:

1. Batanov, O.V. (2003), *Konstytutsijno-pravovyj status terytorial'nykh hromad v Ukraini* [Constitutional and Legal Status of Communities in Ukraine], John Jure, Kyiv, Ukraine.
 2. Boklet, R. (1995), "Municipal Levels in Bavaria: Municipal and Election System", *Local and Regional Government in Ukraine*, vol. 1—2, pp. 156—165.
 3. Boryslavska, O.M. (2005), *Mistseve samovriadvannia v Ukraini: teoriia ta praktyka realizatsii konstytutsijno-pravovykh zasad* [Local Government in Ukraine: the Theory and Practice of Realization of Constitutional and Legal Framework], PAIS, Lviv, Ukraine.
 4. Zhovnirchik, Ya.F. (2004), "Territorial Community in the Local Government System in Ukraine", *Bulletin Khmelnytskyi Regional Institute of Management and Law*, vol. 4 (12), pp. 353—355.
 5. Lyska, O.H. (2007), "Territorial Community Functions", *Actual Problems of Governance: Coll. Science. Work ORIDU NADU*, vol. 4 (32), pp. 210—216.
 6. Patnam R.D. Robert, L. and Nanetti, R. (2001), *Tvorennia demokratii: Tradytzii hromads'koi aktyvnosti v suchasnij Italii* [Creation Democracy: Social Activism Traditions in Modern Italy], Publ. Solomia Pavlychko "Fundamentals", Kyiv, Ukraine.
 7. Kuts, Yu.O. and Mamonov, V.V. (2008), *Stalyj rozvytok terytorial'noi hromady: upravlins'kyj aspekt* [The Sustainable Development of Communities: Administrative Aspect], NADU Master, Kharkiv, Ukraine.
- Стаття надійшла до редакції 29.04.2014 р.*

А. В. Кожина,
к. держ. упр., доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування,
Академія муніципального управління, м. Київ

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ ТА РОЗВИТКУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

А. Kozhyna,
PhD in Public Administration, Associate Professor of the department of Public Administration and Local Self-Government of the Academy of Municipal Administration, Kyiv

PUBLIC POLICY PRIORITIES FOR LOCAL SELF-GOVERNMENT IN THE CONTEXT
OF DECENTRALIZATION OF POWER AND CIVIL SOCIETY DEVELOPMENT

Стаття містить результати дослідження щодо формування державної політики розвитку місцевого самоврядування в Україні. Розглянуто сутність понять "політика", "державна політика", "державна політика щодо місцевого самоврядування" та різні погляди на визначення цих термінів. Проаналізовано українське законодавство, основні міжнародні документи та реальний стан місцевого самоврядування та відзначено, що в Україні є необхідною нормативно-правова база, яка дає можливість державі забезпечувати функціонування і подальший розвиток місцевого самоврядування на принципах децентралізації та субсидіарності. На основі цього виділено основні пріоритети державної політики щодо місцевого самоврядування та проаналізовано можливості її модернізації в контексті децентралізації влади та розвитку громадянського суспільства в Україні.

This article contains the results of research on the formation of state policy of local self-government development in Ukraine. Was considered the essence of the concepts of "policy", "state policy", "state policy on local government" and different views on the definition of these terms. Been analyzed Ukrainian legislation, the main international documents and the real state of local self-government and noted that Ukraine has the necessary legal framework, that makes it possible to the state to ensure the functioning and further development of local self-government on the principles of decentralization and subsidiarity. On this basis identified the main priorities of state policy on local self-government and analyzed the possibility of its modernization in the context of power decentralization and development of civil society in Ukraine.

Ключові слова: політика, державна політика, місцеве самоврядування, децентралізація, субсидіарність, громадянське суспільство.

Key words: politics, state (public) policy, local self-government, decentralization, subsidiarity, civil society.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Становлення інституту місцевого самоврядування в Україні відбувається на протязі кількох десятиліть після набуття нею статусу самостійної держави. Втім, за цей час місцеве самоврядування в Україні ще не набуло повноцінного прояву, задекларованого в українському законодавстві. Наразі існує безліч проблем, пов'язаних з питаннями матеріально-фінансового забезпечення функцій та повноважень, недосконалості формування місцевих бюджетів, дублювання повноважень

місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, неврегульованість нормативного забезпечення здійснення місцевої демократії, низький рівень місцевої самоорганізації населення. Подальше затягування проведення реформ місцевого самоврядування в Україні призведе до поглиблення соціально-економічних кризових явищ, пришвидшення відтоку працездатного населення з сіл, селищ, маленьких містечок, зниження життєздатності житлово-комунального сектору. Серед питань, що потребують наукового вирішення, є визначення пріо-

ритетів державної політики щодо місцевого самоврядування та можливостей її модернізації в контексті децентралізації влади та розвитку громадянського суспільства в Україні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий науковий внесок у дослідження державної політики здійснили П. Браун, О. Валецький, М. Долішній, В. Реб-кало, В. Тертичка, В. Бакуменко, О. Дем'янчук. Окремі питання державної політики щодо місцевого самоврядування досліджували такі українські вчені, як В. Кампо, О. Батанов, В. Куйбіда, А. Ткачук, І. Дробот, Н. Камінська та ін.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження пріоритетів державної політики щодо місцевого самоврядування та можливості її модернізації в контексті децентралізації влади та розвитку громадянського суспільства в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Сьогодні держава вчергове задекларувала проведення реформування місцевого самоврядування та курсу на децентралізацію влади. В цьому контексті розроблені пропозиції змін до Конституції України, прийняті Закон України "Про співробітництво територіальних громад" від 17.06.2014 № 1508-VII, Закон України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" від 05.02.2015 № 157-VIII, Закон України "Про ратифікацію Додаткового Протоколу до Європейської хартії місцевого самоврядування про право участі у справах органу місцевого самоврядування" від 02.09.2014 № 1664-VII, Закон України "Про засади державної регіональної політики" від 05.02.2015 № 156-VIII, а також Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 № 333-р "Про затвердження Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні", Розпорядження КМУ від 18.06.2014 № 591-р "Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні" та Постанова КМУ "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року" від 06.08.2014 № 385.

Національне законодавство щодо формування державної політики в сфері місцевого самоврядування в цілому відповідає глобалізаційним та євроінтеграційним тенденціям, що базуються на принципах децентралізації та субсидіарності, за яких на місцеве самоврядування покладається все більше очікувань та відповідних функцій, насамперед правова, організаційна та фінансова автономність, що закладені в Європейській хартії місцевого самоврядування. Політика сталого розвитку, прийнята світовою спільнотою на протязі останніх десятиліть та задекларована в документах, насамперед у Плані дій "Порядок денний на XXI століття — Агенда 21" (Ріо-де-Жанейро, 1992), покладає на органи місцевої влади особливі надії та відповідальність.

Ефективність функціонування органів місцевого самоврядування є основою ефективності державного управління в цілому, що забезпечується поєднанням інтересів держави та кожної територіальної громади. При децентралізації управління центральні органи влади делегують місцевим органам повноваження і відповідальність за ефективне прийняття рішень щодо питань розвитку конкретної адміністративно-територіальної одиниці.

Відповідно до таких загальносвітових тенденцій відповідальність все більше покладається на місцеві органи влади, які діють у рамках національних політик і стратегій та вирішують низку важливих політичних рішень, що впливають на місцевий сталий розвиток. Іншими словами, державна політика формується під впливом світової та місцевої політик, враховуючи їх основні тенденції та пріоритети.

Вважається, що термін "політика" в науковий обіг ввів стародавній філософ Арістотель, про який детально написав у трактаті "Політика", де узагальнено проблеми розвитку давньогрецьких держав, правлїн і урядів. Політика (грец. *politike* — мистецтво управління державою) розуміється як цивілізована форма діяльності спільноти, що спрямована на досягнення "загального блага". Це тотальний процес, всезагальна форма соціальних зв'язків, одна з домінуючих сфер діяльності, що визначає статус індивіда, можливість утвердити свої сили та розум і ґрунтується переважно на принципах волі та традиції [1].

На даний час існує значна кількість авторських визначень терміну "політика". Так, за М. Долішнім, "це стратегічна лінія поведінки держави в тих чи інших сферах суспільного життя" [4, с. 16]. За О. Валецьким, "у вузькому розумінні політика — це дії щодо створення умов, які сприяють оптимальній реалізації інтересів суб'єктів політичної дії — особистості, об'єднань громадян (соціальних, професійних, етнічних тощо), держави" [2, с. 8].

Узагальнено, термін "політика" означає певні напрями чи схеми подальшого розвитку суспільства в цілому та в окремих аспектах суспільного життя, що реалізуються на різних суспільних та адміністративних рівнях.

Визначенню поняття "державна політика" присвячена значна кількість наукових досліджень, як українських вчених, так і зарубіжних. Значну роботу на цю тему провів В. Тертичка, який встановив, що: "державна політика — це відносно стабільна, організована й цілеспрямована діяльність/бездіяльність державних інституцій, здійснювана ними безпосередньо чи опосередковано щодо певної проблеми або сукупності проблем, яка впливає на життя суспільства" [11, с. 82—83]. О. Дем'янчук поняття "державна політика" розуміє, "як наміри уряду вжити певних заходів загального характеру задля розв'язання певних значних державних завдань, тобто, для реалізації державної влади" [3, с. 32].

Державна політика є важливим компонентом життєдіяльності суспільства, має велику кількість вимірів і характеристик, формує відповідну систему та механізми соціально орієнтованої публічної влади [8, с. 157]. Указ Президента України "Про систему центральних органів виконавчої влади" "забезпечення реалізації державної політики у визначеній сфері діяльності" покладає на профільні міністерства. Міністр як член Кабінету Міністрів України особисто відповідає за розроблення і реалізацію державної політики, спрямовує і координує здійснення центральними органами виконавчої влади заходів з питань, віднесених до його відання, приймає рішення щодо розподілу відповідних бюджетних коштів [14].

Основи державної політики щодо розвитку місцевого самоврядування закладені нормативно-правовою базою, яка формує правове поле із Конституції та законів України, актів нормативного і ненормативного характеру центральних органів влади, принципів і норм міжнародного права.

В Україні питання місцевого самоврядування регулюються національним законодавством та ратифікованими міжнародними актами, серед яких слід виокремити Європейську хартію місцевого самоврядування 1985 р., ратифіковану Україною в 1997 р., Конституцію України, Закон України "Про місцеве самоврядування".

Згідно з п. 1. ст. 3 Європейської хартії місцевого самоврядування, під місцевим самоврядуванням розуміється право і спроможність місцевих властей, у межах закону, здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою державних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення [5].

Основні принципи Європейської хартії місцевого самоврядування втілено в національному законодавстві, зокрема в Конституції України та взято за основу в Законі України "Про місцеве самоврядування".

Відповідно до статті 140 Конституції України "місцеве самоврядування є правом територіальної громади — жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста — самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України" [9].

Закон України "Про місцеве самоврядування" п. 1 ст. 2 визначає місцеве самоврядування в Україні як "гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади — жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста — самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України" [7].

"Державна політика у сфері місцевого самоврядування", за Н. Камінською, — це система організаційно-правових заходів та дій органів і посадових осіб публічної влади щодо визначення та зміцнення основ, забезпечення оптимального функціонування, гарантій і захисту місцевого самоврядування [8, с. 159].

На рівні законодавчого закріплення державна політика у сфері місцевого самоврядування відображена в Законі України "Про засади державної регіональної політики" та вмонтована в систему регіонального управління у вигляді державної регіональної політики.

Державна регіональна політика — система цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб для забезпечення високого рівня якості життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей регіонів, їх етнічної і культурної [6].

Як ми можемо бачити із вищенаведеного, українська держава на законодавчому рівні створила підґрунтя для розвитку місцевого самоврядування, надавши в правовій площині йому гарантії, захист та право на існування. Навіть була прийнята Указом Президента України Програма державної підтримки розвитку місцевого самоврядування в Україні від 30 серпня 2001 року N 749/2001, оновлена у 2010 році. Ця Програма спрямована на забезпечення подальшого розвитку місцевого самоврядування в Україні, зміцнення його організаційних, правових, матеріально-фінансових, інформаційних засад [13].

Зазначена Програма покликана вирішувати наступні питання:

- зміцнення засад громадянського суспільства, розвитку демократії;
- удосконалення правових засад місцевого самоврядування;
- зміцнення матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування;
- поліпшення умов для забезпечення життєдіяльності та соціального захисту населення, надання йому соціальних послуг на належному рівні;
- розвиток ініціативи населення у вирішенні питань місцевого значення [13].

На даному етапі постає необхідним модернізація державної політики в сфері місцевого самоврядування, як на законодавчому рівні, так і у формуванні відносин "державна влада — місцеве самоврядування — громадянське суспільство". Існує потреба в широкому колі ґрунтовних наукових досліджень з проблематики формування та оновлення державної політики у сфері місцевого самоврядування. Втім, на думку Н. Камінської: "в Україні ще не склалася система кваліфікованого аналізу державної політики та механізмів її впровадження через відсутність відповідних теоретико-методологічних робіт, навчально-методичної літератури, відповідно підготовлених фахівців. Ще не вироблено національ-

ної доктрини розвитку місцевого самоврядування, теоретичної моделі державної політики щодо місцевого самоврядування або так званої державної муніципальної політики України, концептуального механізму її реалізації в Україні" [8, с. 158].

Н. Камінська відзначає, що "необхідність ґрунтовного наукового пізнання процесу розробки та реалізації такої політики зумовлено і тим, що вона не стала об'єктом наукового аналізу українських правознавців" [8, с. 158]. Можемо частково погодитися з зазначеною думкою, тим більше, що в умовах активного розвитку громадянського суспільства на протязі останніх років та проведення децентралізації влади такі наукові дослідження є вкрай актуальними. Разом з тим, варто зазначити, що активні процеси в суспільстві вимагають конкретних науково-обґрунтованих прикладних рішень вже зараз, тому до процесу реформування задіяний весь наявний експертний потенціал як з України, так і з інших країн, чий досвід може бути корисним.

Закладені підвалини для здійснення процесів децентралізації та розширення повноважень місцевої влади на принципах субсидіарності, деконцентрації влади та ресурсів повинні дозволити сформувати основу для подальшого розвитку матеріально-фінансової, організаційної, правової автономії місцевого самоврядування та розвитку практик місцевої демократії.

Процес децентралізації передбачає передачу значних повноважень та бюджетів від державних органів влади органам місцевого самоврядування. Таким чином, якомога більше повноважень повинні мати ті органи, що наближені до людей та де такі повноваження можна реалізовувати найбільш успішно.

Аналіз базових підходів до децентралізації засвідчив:

1) держава може здійснювати децентралізацію влади в інтересах населення, на підставі закону, передаючи частину повноважень органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування;

2) децентралізація повноважень має відбуватись з урахуванням принципу субсидіарності, тобто таким чином, аби передавати повноваження на максимально близький до громадянина рівень управління, який при цьому здатний виконати це повноваження ефективніше, ніж інші органи;

3) передача повноважень від органів виконавчої влади чи органів місцевого самоврядування більш високого рівня адміністративно-територіального устрою на більш низький рівень має бути забезпечена передачею необхідних для цього ресурсів і наданням права органу місцевого самоврядування приймати рішення щодо переданих повноважень виходячи із місцевих особливостей [12, с. 7—8].

Основні зміни, які передбачені реалізацією Реформи місцевого самоврядування та курсу Уряду на децентралізацію влади в Україні передбачають:

- запровадження трьохрівневої системи адміністративно-територіального устрою України — область, район, громада з повсюдністю місцевого самоврядування;
- передачу функцій виконавчої влади від місцевих адміністрацій виконавчим органам рад відповідного рівня;
- розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування за принципом субсидіарності і наділення саме громад максимально широким колом повноважень;
- чітке забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами, в тому числі через їх участь у загальнодержавних податках;
- ліквідація державних адміністрацій і створення натомість державних представництв з тільки контрольно-наглядовими і координаційними, а не виконавчими функціями [10].

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах реформування та демократичного розвитку країни визначені пріоритетні напрями та складові державної політики в сфері місцевого самоврядування мають призвести до формування децентралізованої моделі публічної влади, посилити гарантії місцевого самоврядування та відповідальність органів і посадових осіб, підвищити рівень безпосередньої місцевої демократії та самоорганізації населення, сформувати потужну матеріально-фінансову основу територіальних громад.

Тим не менше, слід зазначити, що державна політика у сфері місцевого самоврядування потребує подальшого ґрунтовного вивчення, аналізу, визначення нових завдань, обґрунтування можливостей та перспектив розвитку. Вона є багатогранною, включає значну кількість суспільних проблем, має різнобічний і багатофункціональний вплив на суспільство, складна у виробленні та неоднозначна й конфліктна при впровадженні, чутлива до суспільних змін [8]. Як показав досвід, забезпечення місцевого самоврядування реальними можливостями у вирішенні важливих питань суспільного розвитку є складним та довготривалим.

Підводячи підсумки, необхідно наголосити на тому, що в цілому державна політика у сфері місцевого самоврядування в Україні забезпечена нормативно-правовою базою, котра ґрунтується на європейських та загальновизнаних світових документах. Водночас потребується подальша робота по уніфікації та стандартизації адміністративних і соціальних послуг, що надаються населенню органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади, забезпечення комплексної підготовки посадових осіб, залучених до проведення реформи, вдосконалення системи безперервної освіти для службовців органів місцевого самоврядування тощо. Це може стати предметом подальших наукових розвідок.

Література:

1. Арістотель. Політика / Пер. з давньогр. та передм. О. Кислюка. — К.: Основи, 2000. — 239 с.
2. Валуєвський О.Л. Державна політика в Україні: методологія аналізу, стратегія, механізми впровадження: монографія / О.Л. Валуєвський. — К.: НІСД, 2001. — 242 с.
3. Дем'янчук О.П. "Державна політика" та "публічна політика": варіант перехідного періоду / О.П. Дем'янчук // Наукові записки / Національний університет "Києво-Могилянська академія". — К., 2000. — Т. 18: Політичні науки. — С. 31—36.
4. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX—XXI століть: нові пріоритети: монографія / М.І. Долішній. — К.: Наук. думка, 2006. — 512 с.
5. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036
6. Закон України "Про засади державної регіональної політики" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
7. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
8. Камінська Н.В. Місцеве самоврядування: теоретико-історичний і порівняльно-правовий аналіз: навчальний посібник / Н.В. Камінська. — К.: КНТ, 2010. — 232 с.
9. Конституція України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
10. Офіційний сайт Мінрегіону [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/>
11. Тертичка В. Державна політика: аналіз та здійснення в Україні: монографія / В. Тертичка. — К.: Основи, 2002. — 750 с.

12. Ткачук А. Місцеве самоврядування та децентралізація: практичний посібник / [Ткачук А.]; Швейцарсько-український проект "Підтримка децентралізації в Україні — DESPRO". — К.: ТОВ "Софія", 2012. — 120 с.

13. Указ Президента України "Про державну підтримку розвитку місцевого самоврядування в Україні" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/749/2001>

14. Указ Президента України "Про систему центральних органів виконавчої влади" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1572/99>

References:

1. Aristotle, (2002), *Polityka* [Politics] / Per. z davn'ohr. ta peredm. O. Kysliuk, Osnovy, Kyiv, Ukraine.
 2. Walewski, O. L. (2001), *Derzhavna polityka v Ukraini: metodolohiia analizu, stratehiia, mekhanizmy vprovadzhenia* [State policy in Ukraine: the methodology of analysis, strategy, implementation mechanisms], *Natsional'nyj instytut stratehichnykh doslidzhen'*, Kyiv, Ukraine.
 3. Demyanchuk, O. P. (2000), "'State policy" and "public policy": variant of transitional period", *Scientific Notes, National University of "Kyiv-Mohyla Academy"*, vol 18: Political Science, pp. 31—36.
 4. Dolishniy, M. I. (2006), *Rehional'na polityka na rubezhi KhKh-KhKh stolit': novi priorytety* [Regional Policy at the turn of the XXI century: new priorities], *Naukova dumka*, Kyiv, Ukraine.
 5. European Charter of Local Self-Government (1985), available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036 (Accessed 25 April 2015).
 6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), *The Law of Ukraine "On Principles of State Regional Policy"*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19>, (Accessed 25 April 2015).
 7. The Verkhovna Rada of Ukraine (1997), *The Law of Ukraine "On local self-government in Ukraine"*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> (Accessed 25 April 2015).
 8. Kaminska, N. V. (2010), *Mistseve samovriaduvannia: teoretyko-istorychnyj i porivnial'no-pravovyj analiz* [Local self-government: theoretical, historical and comparative legal analysis], Kyiv, Ukraine.
 9. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996), *The Constitution of Ukraine*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (Accessed 25 April 2015).
 10. The official site of Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Utility Services of Ukraine (2015), *"News of the region"*, available at: <http://www.min-region.gov.ua/> (Accessed 25 April 2015).
 11. Tertychka, B. (2002), *Derzhavna polityka: analiz ta zdzijsnennia v Ukraini* [State policy analysis and implementation in Ukraine], *Osnovy*, Kyiv, Ukraine.
 12. Tkachuk, A. F. (2012), *Mistseve samovriaduvannia ta decentralizazia. Praktychniy posibnik* [Local self-government and decentralization. A Practical Guide], *DESPRO*, Kyiv, Ukraine.
 13. President of Ukraine (2001), *"Decree of the President of Ukraine "On State Support of local self-government development in Ukraine"*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/749/2001> (Accessed 25 April 2015).
 14. President of Ukraine (1999), *"Decree of the President of Ukraine "On the system of central executive authorities"*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/749/2001> (Accessed 25 April 2015).
- Стаття надійшла до редакції 25.04.2014 р.*

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

D. Malihin,
Postgraduate Academy of Municipal Management

FORMATION OF ORGANIZATIONAL APPROACHES TO THE IMPLEMENTATION OF THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF LAND RELATIONS IN UKRAINE

Розглянуто процес зміни земельних відносин в Україні в останні роки. Наведено основні предмети видання та підкомітети Комітету Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин. Запропоновано напрями реалізації економічного механізму регулювання земельних відносин. Досліджено типи державного регулювання земельних відносин в умовах сучасного розвитку економіки. Обґрунтовано інструменти вдосконалення економічного механізму державного регулювання земельних відносин в Україні.

The process of change in land relations in Ukraine in recent years. The main objects of reference and subcommittees of the Committee of the Verkhovna Rada of Ukraine on Agrarian Policy and Land Relations. The directions of the implementation of the economic mechanism of regulation of land relations. Investigated the types of state regulation of land relations in the modern economic development. Based tools for development of economic mechanism of state regulation of land relations in Ukraine.

Ключові слова: державне регулювання, органи державної влади, земля, земельні відносини, землекористування, сільське господарство, землеволодіння, рента, земельний податок.

Key words: Government regulation, public authorities, land, land tenure, land use, agriculture, land tenure, rent, land tax.

ВСТУП

У зв'язку із зростанням регулятивного впливу держави на розвиток земельних відносин слід наголосити, що прийняття рішення про виконання регуляторних функцій і вибір інструментів регулювання супроводжується порівнянням витрат і переваг, які є наслідками цієї діяльності. Оскільки витрати на регулювання земельних відносин і збитки від неналежного використання землі виявляються надто великими, держава може використовувати націоналізацію земель, особливо найцінніших.

Проблеми реорганізації відносин власності і розробки її економічної реалізації мають основне значення в обґрунтуванні концепції та практичному здійсненні раціонального використання матеріальних, трудових і земельних ресурсів та досягненні високої ефективності виробництва. Незважаючи на це актуальність і принциповий характер відносин власності в сучасній системі державного регулювання земельних відносин, теоретична розробка проблеми та практичне вирішення в цій сфері відстають від вимог життя, що негативно позначається на економічних і соціальних процесах у розвитку національної економіки.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Земельні відносини та проблеми земельної власності є ключовими в системі виробничих відносин. Земля, одночасно як природний ресурс і головний чинник

виробництва, має ряд істотних особливостей, які безпосередньо впливають на процес виробництва і на характер відносин. Земельні відносини необхідно розглядати поза відриву від правового режиму використання землі, який є продуктом реалізації земельної політики в конкретний історичний період, і державного моніторингу реалізації земельних відносин. Державою має бути створена правова база, стимулююча раціональне землекористування і здійснює охорону прав власників, власників і користувачів землі. Поєднання ринкового саморегулювання з державним регулюванням дозволить вирішити багато проблем соціально-екологічного та економічного характеру.

В основі земельних відносин лежить теорія земельної ренти. Становлення рентних відносин відбувалося еволюційним шляхом протягом декількох століть. Багато принципів рентних відносин, сформульовані в класичній теорії, є актуальними і в даний час, деякі — зазнали змін. Тому в роботі ставиться завдання обґрунтувати засади формування організаційних підходів до реалізації системи державного регулювання земельних відносин в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасній світовій практиці та чинному законодавстві всіх країн виділяються дві базові форми власності: приватна і державна. При цьому пріоритетним з них, стосовно

но ринкової системи господарювання є приватна власність. Земельний податок є найголовнішим інструментом державного регулювання рівня ефективності в процесі використання земель. Для того, щоб роль стимулювання цього податку виконувалась у повному обсязі, треба вирішити систему протиріч, що виникають зараз у політиці оподаткування всіх сільськогосподарських товаровиробників. Зазначена суперечність відображає характеризує відмінності в існуючих підходах до оподаткування земельних установ та сільськогосподарських товаровиробників, що виступають за реалізацію пом'якшеної податкової політики, мотивуючи це кризовим станом. Землю треба раціонально використовувати, тому податок орієнтує землекористувачів на своєчасне отримання максимального рівня віддачі від кожного сільськогосподарського гектара угідь, що дозволить підвищувати ефективність розвитку аграрного сектора. Також треба брати до уваги те, що земельний податок буде повертатися до сільського господарства у вигляді інвестицій у розвиток належної інфраструктури села, у поліпшення рівня якості земель, тощо [1, с. 175].

Розмір коштів, що надійшли від оренди землі, земельний податок, податок з операцій із земельними ділянками на сьогоднішній день є мізерними. Низький розмір орендної платні ніколи не стимулює більш ефективне використання не тільки самої землі, але також і її надр, та призводить до розширення територій підприємств та міст, промислових зон. Необгрунтований підхід до ставок оподаткування земель всіх категорій призводить до зниження податкових надходжень та призводить до нерівності регіонів України в соціальному плані.

Рентні платежі, що надходять за землю, також можуть існувати у різних випадках незалежно від прийнятої системи прав власності. Рента як головна економічна особливість земельних відносин об'єктивно існує. У розвинутій ринковій економіці рента одержує певний обсяг у грошовому виразі, тим самим викликає потребу в удосконаленій системі ціноутворення, що надає можливість розрахувати вплив земельного чинника на виробництво більшості кінцевих продуктів.

Тому можна зробити певний висновок про систему побудови нової схеми державних регуляторів та заходів щодо розвитку земельних відносин в Україні, а саме: необхідність мати в суспільній (тобто державній) власності не менш ніж половину земельних площ, що складають основу багатства нації, передавати право на неї тим особам, які нею користуються, за обов'язкової умови виплати ренти як земельного податку. Тут повинен бути однозначний загальний підхід: право власності на ділянку землі зберігається за людиною або організацією до того часу, поки вони сплачують земельну ренту. У випадку якщо заходи та способи використання землі знижують вартість ренти, винуватець має компенсувати це відповідною сумою штрафів, якщо зазначені заходи та способи підвищують вартість, то необхідною є стимулююча компенсація.

Плата за землю є головним елементом в процесі управління земельними ресурсами та ефективного розвитку економіки. Саме тому в процесі її встановлення потрібно відмовитися від отримання пільг, що при масовому застосуванні приводять до порушення загальних основ реалізації економічного механізму регулю-

вання процесу розвитку земельних відносин. Більш ефективну частину коштів, які надходять у процесі плати за землю треба спрямовувати на дотації впродовж проведення заходів, спрямованих на поліпшення охорони земель, а також на забезпечення соціального захисту окремих землекористувачів. Загальна система платежів має орієнтувати землекористувачів на суттєве зниження землеємності виробництва на основі більш інтенсивного використання земель, протидіяти незаконним операціям із землею, обмежувати процес вилучення продуктивних ділянок для несільськогосподарських потреб, а також сприяти посиленому захисту прав власників у процесі стабілізації відносин у економічній сфері землекористування [2, с. 27].

У сучасній Україні немає єдиної точки зору з питань вилучення земельної ренти, використання механізму ренти для вирівнювання умов господарювання, економічної оцінки землі на основі рентного доходу. Ренту, отримувану від використання землі, необхідно використовувати для розподілу в інтересах усього суспільства з метою вирішення суспільних проблем (головна з яких в землеробстві — підвищення ґрунтової родючості). Рентні відносини, таким чином, пов'язані з концепцією раціоналізації землекористування.

Джерелом фінансування процесу відтворення ґрунтової родючості може служити фонд рентних платежів. Він утворюється з різниці в диференціальному доході між кращими і середніми землями (нульовий рівень ренти), інвестується на часткове відшкодування витрат суб'єктам, господарюючим на гірших землях, і на поліпшення родючості.

Земельні відносини відрізняються рухливістю своєї організаційної та змістовної структури. Причому процес зміни земельних відносин в Україні в 90-ті роки минулого століття можна охарактеризувати як стрибкоподібний. Це позначилося на сучасних тенденціях аграрного землекористування. Україна скоротила обсяги виробництва продовольства, збільшилася площа неживаної ріллі, рівень імпорту продовольства становить понад 50%. Стратегія реформування та перелік стратегічних завдань в умовах початку 90-х років були визначені правильно, однак реалізація їх не була адекватною можливостям і умовам, дії влади виявилися неефективними. Частка дрібнотоварного виробництва на тлі загального спаду обсягів виробництва зросла, однак фермерські та особисті господарства населення не здатні замінити повністю велике товарне виробництво в Україні. В останні роки активно розвиваються інтеграційні процеси.

Державні органи управляють власністю в масштабах держави за допомогою нормативно-правової бази з удосконалення регулювання розвитку земельних відносин та стимулювання раціонального використання землі на державному, а також регіональному рівнях. Досвід зарубіжних країн свідчить, що право на приватну власність все більше обмежується суспільними інтересами і перетворюється на право отримання доходу.

Приватна власність на землю служить об'єктивною передумовою функціонування земельного ринку. В даний час обіг землі активно здійснюється в основному за рахунок угод з оренди сільськогосподарських земель. Однак власність первинна, а оренда вторинна. Пріоритетною є довгострокова оренда. У цих питаннях також

необхідний чіткий регулюючий механізм дій з боку держави

Оренда поєднує в особі колективного та одноосібного орендаря функції власника та користувача земельної ділянки з правом його власності на результати праці і, поряд з власністю, стає тим інструментом, який, не руйнуючи глибинних основ суспільного ладу, не змінюючи історично сформованого українського укладу життя, може забезпечити формування ефективно господарюючих суб'єктів, створювати умови для реалізації демократичного принципу їх рівності на користування землею. Оренда — це один з важливих напрямків перерозподілу земель та одна з основ взаємодії аграрних господарств між собою, державою та фінансовими інститутами [3, с. 4].

Тому орендна форма відносини в розвитку земельних відносин в сучасних умовах повинна стати в найближчій перспективі пріоритетною. Практика показує, що чим ширше розвиваються ринкові відносини в українській економіці, тим більше підстав стверджувати, що земельний обіг, і, тим більше, ринок землі повинен перебувати під ефективним державним контролем. Обіг землі без державного механізму, який його запускає, контролює і регулює, мало ефективний з точки зору загальних і державних інтересів, тобто інтересів суспільства. Особлива роль у земельних відносинах повинна бути відведена законодавчому та нормативно-методичному забезпечення земельних перетворень.

Отже, невідкладною проблемою становлення нових, адекватних ринковій економіці земельних відносин є чітке законодавче регламентування та практична реалізація функцій, прав і відповідальності законодавчих, виконавчих органів та конкретних посадових осіб.

Треба зазначити, що за реалізацію системи державного регулювання земельних відносин в Україні відповідає Комітет Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин. Основними предметами відання Комітету є:

- економічна політика в агропромисловому комплексі;
- державне регулювання агропромислового виробництва та прикладних наукових досліджень в аграрній сфері;
- сільськогосподарська кооперація;
- регулювання земельних відносин (крім земельних відносин у межах територій забудови);
- лісове, водне та рибне господарство.

У Комітеті Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин працює 6 підкомітетів, а саме:

- з питань земельних відносин;
- з питань удосконалення структури державного управління в сфері агропромислового комплексу та з питань базових галузей в агропромисловому комплексі;
- з питань ціноутворення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності в агропромисловому комплексі;
- з питань соціальної політики агропромислового комплексу, розвитку сільських територій, науки та освіти;
- з питань економічної і фінансової політики в агропромисловому комплексі;
- з питань харчової промисловості та торгівлі агропромисловими товарами [4].

У сукупності ні загальні питання земельних відносин, ні, особливо, питання державного регулювання цих відносин, ні, тим більше, питання їх ефективності на сьогодні не можуть претендувати на виключну завершеність у зв'язку з наявністю низки невирішених аспектів загальної проблеми як на теоретичному, так і на практичному рівні.

Реалізацію системи державного регулювання земельних відносин в Україні доцільно здійснювати за його основним напрямом: продовження формування необхідної законодавчої та нормативної бази з питань землекористування і функціонування ринку земель. Вдосконалення економічного механізму регулювання земельних відносин повинно здійснюватись за рахунок:

- гарантування громадянам і юридичним особам конституційних прав власності на землю, їхньої стабілізації завдяки розвитку законодавства;
- залучення земельних ділянок в економічний обіг і створення цивілізованого ринку земель;
- розвитку орендних земельних відносин;
- запровадження системи державної інвентаризації та реєстрації прав на землю з метою забезпечення гарантій прав власності на землю і користування нею, запобігання укладання невідповідних угод щодо купівлі-продажу землі та іпотечного кредитування;
- удосконалення державного управління земельними відносинами;
- поліпшення цінового регулювання ринкового обороту земельних ділянок;
- удосконалення методики і постійного оновлення нормативної грошової оцінки земель;
- запровадження автоматизованої системи обліку платників земельного податку та плати за оренду землі;
- економічного стимулювання раціонального використання продуктивних угідь й охорони земель;
- дієвого застосування санкцій за порушення чинного законодавства у сфері земельних відносин і землекористування та за дії, що спричиняють погіршення якісного стану і деградацію земель тощо;
- забезпечення вільного доступу громадян і юридичних осіб до землі як головної частини економіки, територіального базису її розвитку;
- належного гарантування державою прав володіння землею;
- створення законодавчих механізмів економічно вигідної переуступки прав на земельні ділянки;
- забезпечення продуктивного землекористування в аграрній сфері та продовольчої безпеки головним чином на власній ресурсній базі [5, с. 205].

У процесі опрацювання питання державного регулювання на предмет виявлення найбільш оптимального його варіанта доцільно визначитись із найбільш раціональним типом цього регулювання. Щодо вирішення цього питання на увагу заслуговують три типи державного регулювання земельних відносин в умовах сучасного розвитку економіки:

- "жорсткий", який передбачає застосування адміністративних і фінансово-економічних інструментів — дозволів, обмежень, санкцій, штрафів, ліцензій, заборон тощо;
- "м'який", що ґрунтується на більш ліберальних інструментах типу норм, нормативів, стандартів, регламентів;

— "стимулюючий", у якому має місце переважання ринкових інструментів та створення державою сприятливого економічного середовища для суб'єктів земельних відносин — держзамовлення, дотації, субвенції, податкові та кредитні пільги тощо [1, с. 176].

Очевидно, що кожен із цих типів має свої переваги й недоліки:

— перший із наведених типів державного регулювання земельних відносин є порівняно менш затратний для держави;

— другий із наведених типів потребує певного часу на одержання результатів від застосування цих інструментів;

— третій тип, логічно, є найбільш прийнятним для землевласників та землекористувачів, але найзатратнішим для суспільства.

Регулювання земельних відносин в нашій країні сьогодні є дещо специфічним, через те що це регулювання базується переважно на праві держави втручатись у ці відносини в плані обмеження права власності власника землі в частині володіння, використання та розпорядження об'єктами цієї власності або в частині визначення процедури реалізації цього права, тобто має фактично виражений адміністративний характер. Це свідчить саме про те, що період становлення земельних відносин та їх державного регулювання характеризується створенням не ринкового, а саме адміністративного варіанта регулювання, що не пов'язується із ринковими умовами розвитку господарювання на сучасному інноваційному етапі.

Сьогодні переважна частина земельного фонду є майже недоступною для реалізації легального ринкового обігу і спричинює відірваність землі, як головного чинника виробництва в сільському господарстві від розвитку підприємництва, головним призначенням якого є ефективне використання землі, а обмеженість існуючих прав власника землі спричинює його низьку зацікавленість у наступних наслідках використання.

У процесі реалізації системи державного регулювання земельних відносин в Україні має місце підміна економічної відповідальності власника землі його адміністративною відповідальністю під контролем державних органів, яку можна вважати певним визначальним чинником командно-адміністративної (неефективної і безперспективної) системи економічних взаємовідносин та їх регулювання, у той час, коли в умовах ринкових земельних відносин, вказані вимоги логічно повинні би мати чисто рекомендаційний характер для власників земельних ділянок.

ВИСНОВКИ

Отже, засади формування організаційних підходів до реалізації системи державного регулювання земельних відносин в Україні повинні ґрунтуватись на володінні державними органами інструментами регулювання окремих сфер обміну переваг власності на землю на переваги власності на ті чи інші ресурси (наприклад, що найчастіше відбувається — на фінансові активи).

Основними інструментами вдосконалення економічного механізму державного регулювання земельних відносин в Україні доцільно вважати наступні: оптимі-

зація ціноутворення на первинному ринку земель згідно з експертною оцінкою земельної ділянки на основі нормативно-правових засад її проведення відповідним коригуванням на ринкову ціну цієї ділянки в певний момент; реалізація принципу платності землекористування та землеволодіння шляхом їх оподаткування на основі здійснення в країні масової оцінки земельних ділянок з урахуванням результатів моніторингу ринку земель; удосконалення методики компенсації втрат сільськогосподарських виробників від зміни цільового призначення земельних ділянок, збитків землевласників та землекористувачів при вилученні земельних ділянок і знімання плати за земельний сервітут; консолідація коштів та розробка комплектного нормативно-правового забезпечення для реалізації стимулюючої функції регуляторів земельних відносин; впорядкування системи платних послуг державних органів, пов'язаних із земельними відносинами та земельними ресурсами, та диференціація ставок державного мита відповідно до термінів здійснення ринкових операцій із земельними ділянками на вторинному земельному ринку.

Література:

1. Коваленко В. Удосконалення механізмів державного управління розвитком земельних відносин в Україні / В. Коваленко // Державне управління та місцеве самоврядування. — 2012. — Вип. 4. — С. 175—183.
2. Коритник М. Державне регулювання орендних відносин земель сільськогосподарського призначення / М. Коритник // Землевпорядний вісник. — 2014. — № 4. — С. 27—31.
3. Новаковський Л. Сучасні проблеми регулювання земельних відносин в Україні / Л. Новаковський // Землевпорядний вісник. — 2013. — № 6. — С. 2—6.
4. Офіційний веб-сайт Комітету з питань аграрної політики та земельних відносин [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://komagropolit.rada.gov.ua>
5. Плаксін О.А. Особливості формування земельних відносин / О.А. Плаксін // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). — 2014. — № 1. — С. 205—208.

References:

1. Kovalenko, V. (2012), "Improving the governance mechanisms of development of land relations in Ukraine", *Derzhavne upravllnnya ta mltseve samovryaduvannya*, vol. 4, pp. 175—183.
 2. Koritnik, M. (2014), "State regulation of the lease of agricultural land", *Zemlevporyadny visnik*, vol. 4, pp. 27—31.
 3. Novakovskiy, L. (2013), "Modern problems of regulation of land relations in Ukraine", *Zemlevporyadny visnik*, vol. 6, pp. 2—6.
 4. The official site of The Committee on Agrarian Policy and Land Relations, available at: <http://komagropolit.rada.gov.ua> (Accessed 15 April 2015).
 5. Plaksin, O. A. (2014) "Features of formation of land relations", *Zbirnik naukovih prats Tavriyskogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universitetu (ekonomichni nauki)*, vol. 1, pp. 205—208.
- Стаття надійшла до редакції 15.04.2014 р.*

А. Ю. Кожевников,
аспірант, Національна академія державного управління при Президентові України, м. Київ

РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАФТОГАЗОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

A. Kozhevnykov,
postgraduate student, National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv

REGULATION OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE OIL AND GAS SECTOR UKRAINE

У статті висвітлено діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, (далі — НКРЕ, Комісія) як державного регулятора в нафтогазовому комплексі України.

З метою захисту економічної конкуренції та прав споживачів НКРЕ здійснює постійний моніторинг стану виконання суб'єктами природних монополій вимог законодавства.

На сьогодні, існує проблема щодо здійснення роботи з удосконалення регуляторної бази в частині моніторингу якості послуг на ринку природного газу.

Як результат, з метою вдосконалення системи моніторингу показників якості послуг, запропоновано НКРЕ визначити основні показники надійності газопостачання, зокрема, цільові показники надійності газопостачання та комерційної якості послуг для ліцензіатів з розподілу природного газу.

Також запропоновано НКРЕ посилити захист прав та інтересів споживачів на ринку природного газу, що може бути забезпечено, зокрема, встановленням додаткових вимог щодо моніторингу та регулювання якості послуг.

Також, з метою забезпечення ефективного регулювання ринку природного газу, запропоновано НКРЕ внести зміни до діючих нормативно-правових документів.

The article highlights the activities of the National Commission for State Regulation of Energy (hereinafter — NERC Commission) as a state regulator in the oil and gas industry in Ukraine.

In order to protect economic competition and consumer rights NERC continuously monitors the status of the natural monopolies of the law.

Today, there is a problem regarding the implementation work to improve the regulatory framework of monitoring the quality of services in the natural gas market.

As a result, in order to improve system performance monitoring quality of services offered to identify the main NERC reliability of gas supply, in particular, targets gas supply and quality of services for commercial licensees distribution of natural gas.

NERC also proposed to enhance the protection of consumer rights and interests in the natural gas, which can be achieved, in particular, the establishment of additional requirements for monitoring and regulating the quality of services.

Also, in order to ensure effective regulation of the natural gas market, NERC proposed to amend the existing legal documents.

Ключові слова: ринок природного газу, регулювання, порядок доступу та приєднання, якість обслуговування споживачів природного газу, тарифна політика, ціни на природний газ.

Key words: natural gas market, regulation, procedures for accessing and joining, quality of service consumers of natural gas pricing policy, the price of natural gas.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Правову основу функціонування ринку природного газу становлять Конституція України, Закон України "Про засади функціонування ринку природного газу", Кодекс

України про надра, Закони України "Про трубопровідний транспорт", "Про природні монополії", "Про нафту і газ", "Про енергозбереження", "Про угоди про розподіл продукції", "Про захист економічної конкуренції", "Про

газ (метан) вугільних родовищ", "Про охорону навколишнього природного середовища", міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, та інші акти законодавства [21].

Ринок природного газу України будується, зокрема, на засадах вільного вибору споживачами постачальників природного газу; забезпечення рівних можливостей замовників для доступу до Єдиної газотранспортної системи України; вільної торгівлі природним газом; недопущення дій, спрямованих на спричинення збитків суб'єктам ринку; забезпечення захисту прав та інтересів споживачів природного газу; відповідальності суб'єктів ринку за порушення правил діяльності на ринку природного газу та умов договорів.

Учасниками ринку природного газу є власники природного газу, газодобувні підприємства, газотранспортні підприємства, газорозподільні підприємства, постачальники природного газу та споживачі.

До основних газодобувних підприємств належать ПАТ "Укргазвидобування", ПАТ "ДАТ "Чорноморнафтогаз", ПАТ "Укрнафта", які загалом видобувають близько 90 % газу власного видобутку.

Підприємствами, які здійснюють транспортування природного газу магістральними трубопроводами, є ПАТ "Укртрансгаз" та ПАТ "ДАТ "Чорноморнафтогаз".

За підсумками 2013 року в Україні налічується:

- 50 підприємств, що здійснюють розподіл природного газу;
- 49 підприємств, що здійснюють постачання природного газу за регульованим тарифом;
- 294 підприємства, що здійснюють постачання природного газу за нерегульованим тарифом.

Найбільшим власником газу є НАК "Нафтогаз України", який є також основним імпортером (близько 50%) природного газу.

Система розрахунків газопостачальних підприємств з власниками природного газу, газотранспортними і газорозподільними підприємствами регулюється постановами Кабінету Міністрів України "Про забезпечення споживачів природним газом" від 27.12.2001 № 1729, "Про вдосконалення порядку розрахунків за спожитий природний газ" від 26.03.2008 № 247 та постановою НКРЕ від 02.08.2012 № 1000 "Про затвердження Алгоритму розподілу коштів, що надходять на поточні рахунки із спеціальним режимом використання гарантованих постачальників природного газу" відповідно до яких встановлені Порядок забезпечення споживачів природним газом; Порядок відкриття (закриття) поточних рахунків із спеціальним режимом використання для зарахування коштів, що надходять за спожитий природний газ; Порядок проведення розрахунків за природний газ; порядок розподілу та перерахування коштів, що надійшли на поточний рахунок із спеціальним режимом використання гарантованого постачальника та його структурних підрозділів, та механізм розрахунку гарантованим постачальником нормативу перерахування коштів [11; 16].

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, (далі — НКРЕ, Комісія), зокрема, здійснює:

- державне регулювання діяльності суб'єктів природних монополій та суб'єктів господарювання, що провадять діяльність на ринках природного газу, нафтового (попутного) газу, газу (метану) вугільних родовищ та газу сланцевих товщ (далі — природний газ), нафти та нафтопродуктів;
- забезпечення контролю здійснення ліцензійної діяльності;

— забезпечення проведення цінової і тарифної політики;

— сприяння розвитку конкуренції на ринку природного газу;

— сприяння ефективному функціонуванню товарних ринків на основі збалансування інтересів держави, суб'єктів природних монополій та споживачів товарів (послуг), що виробляються (надаються) суб'єктами природних монополій;

— захист прав споживачів товарів (послуг) на ринку, що перебуває у стані природної монополії, та на суміжних ринках у нафтогазовому комплексі.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основними цілями і завданнями діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики в нафтогазовому комплексі є:

— державне регулювання відносин суб'єктів ринку природного газу;

— участь у формуванні і забезпеченні реалізації єдиної державної політики у сфері функціонування ринків газу, нафти і нафтопродуктів;

— забезпечення проведення цінової і тарифної політики у нафтогазовому комплексі;

— забезпечення ефективності функціонування товарних ринків на основі збалансування інтересів держави, суб'єктів природних монополій та споживачів їх товарів (послуг), що виробляються (надаються) суб'єктами природних монополій;

— участь у регулюванні платіжно-розрахункових відносин на ринку природного газу;

— захист прав споживачів товарів (послуг) на ринку природного газу.

Державне регулювання ринку природного газу здійснюється відповідно до положень Законів України "Про засади функціонування ринку природного газу" "Про природні монополії", "Про нафту і газ", "Про захист економічної конкуренції", "Про трубопровідний транспорт", "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про ліцензування певних видів господарської діяльності", "Про газ (метан) вугільних родовищ" [23].

Правові, економічні та організаційні засади функціонування ринку природного газу визначаються Законом України "Про засади функціонування ринку природного газу" (далі — Закон України) [3].

Відповідно до частини першої статті 9 Закону України ринок природного газу функціонує на конкурентних засадах, за винятком діяльності суб'єктів природних монополій.

За даними постачальників природного газу за регульованим тарифом (гарантованих постачальників) та НАК "Нафтогаз України", за 12 місяців 2013 року загальні фактичні обсяги постачання природного газу різним категоріям споживачів склали 32 792,8 млн м³, зокрема для потреб:

- населення — 16 968,8 млн м³;
- установ і організацій, які фінансуються з державного і місцевих бюджетів, — 843,9 млн м³;
- ТКЕ — 9 998,0 млн м³;
- промислових підприємств та інших категорій споживачів — 4 982,1 млн м³.

Рівень розрахунків споживачів з постачальниками природного газу за регульованим тарифом (з урахуванням оплати за спожитий природний газ у минулі періоди) та НАК "Нафтогаз України" становить:

- населення — 98,69 %;

- установ і організацій, які фінансуються з державного і місцевих бюджетів, — 102,94 %;
- ТКЕ — 29,86 %;
- промислових підприємств та інших категорій споживачів — 93,98 %.

На виконання вимог частини п'ятої статті 16 Закону України у 2013 році Комісією було здійснено моніторинг звітів щодо результатів проведених заходів по відокремленню функцій з розподілу і постачання природного газу у 2012 році та планів заходів по відокремленню функцій з розподілу і постачання природного газу на 2013 рік, наданих газорозподільними підприємствами (45 газорозподільних підприємств).

Дія статті 16 Закону України в частині обов'язкового відокремлення функцій з розподілу та постачання природного газу не поширюється на газорозподільні підприємства, які згідно з вимогами статті 55 Господарського кодексу України є малими (п'ять підприємств).

За результатами моніторингу було встановлено, що газорозподільними підприємствами у 2012 році були проведені підготовчі та організаційні заходи стосовно відокремлення функцій з розподілу та постачання природного газу.

При цьому, остаточне відокремлення функцій з розподілу та постачання природного газу газорозподільними підприємствами відповідно до прикінцевих та перехідних положень Закону має відбутися до 1 січня 2015 року.

Результати проведеного моніторингу оприлюднені на сайті Комісії у березні 2013 року.

Частиною третьою статті 9 Закону України встановлено, що суб'єкти ринку природного газу провадять свою діяльність на підставі договорів, що укладаються відповідно до законодавства.

Транспортування природного газу здійснюється відповідно до договору, укладеного на підставі Типового договору на транспортування природного газу магістральними трубопроводами, затвердженого постановою НКРЕ від 22.09.2011 № 1579.

Відносини на ринку природного газу у частині розподілу природного газу та постачання природного газу за регульованим тарифом регулюються Типовим договором на розподіл природного газу, затвердженим постановою НКРЕ від 06.09.2012 № 1164 та Типовим договором на постачання природного газу за регульованим тарифом, затвердженим постановою НКРЕ від 22.09.2011 № 1580.

Врегулювання договірних відносин у сфері купівлі-продажу природного газу здійснюється на підставі Типового договору на купівлю-продаж природного газу (між власниками та постачальниками природного газу), затвердженого постановою НКРЕ від 05.07.2012 № 849.

Зберігання (закачування, відбір) природного газу здійснюється відповідно до договору, укладеного відповідно до типового договору на зберігання (закачування, зберігання, відбір) природного газу, затвердженого постановою НКРЕ від 01.11.2012 № 1398.

Відносини, які виникають між газопостачальними, газорозподільними, газотранспортними підприємствами та споживачами природного газу (крім населення) регулюються Правилами користування природним газом для юридичних осіб, затвердженими постановою НКРЕ від 13.09.2012 № 1181 (далі — Правила).

Правила визначають права та обов'язки суб'єктів ринку природного газу та встановлюють вимоги до здійснення комерційного обліку газу, визначення межі балансо-

вої належності та експлуатаційної відповідальності сторін, визначають умови припинення (обмеження) та відновлення постачання/розподілу/транспортування природного газу, встановлюють порядок укладення договорів на транспортування природного газу магістральними трубопроводами, розподіл та постачання природного газу.

Правовідносини, що виникають під час надання доступу до магістрального газопроводу, мереж газодобувних підприємств, розподільних трубопроводів та підземних сховищ газу регулюються Порядком доступу та приєднання до Єдиної газотранспортної системи України, затвердженим постановою НКРЕ від 19.04.2012 № 420 [23].

Порядок доступу та приєднання до Єдиної газотранспортної системи України

Порядок доступу та приєднання до Єдиної газотранспортної системи України забезпечує рівні права доступу всіх суб'єктів ринку природного газу до Єдиної газотранспортної системи України, що сприяє захисту прав та інтересів кожного учасника газового ринку, встановленню послідовних та прозорих процедур надання замовникам послуг з транспортування природного газу магістральними та розподільними газопроводами, зберігання газу, приєднання об'єктів систем газопостачання замовників до магістральних та розподільних газопроводів, підвищенню взаємної відповідальності газодобувних, газотранспортних, газорозподільних, газопостачальних підприємств та споживачів природного газу.

З 01.01.2013 року набув чинності Закон України "Про внесення змін до деяких Законів України щодо плати за приєднання до мереж суб'єктів природних монополій", яким внесено зміни до Закону України.

Так, згідно зі статтею 7¹ Закону України, власники складових Єдиної газотранспортної системи України зобов'язані передати належні їм складові Єдиної газотранспортної системи України у власність, господарське відання чи користування газотранспортному або газорозподільному підприємству чи укласти з газотранспортним або газорозподільним підприємством договір про експлуатацію таких складових [3].

Експлуатація Єдиної газотранспортної системи України здійснюється виключно газотранспортними або газорозподільними підприємствами.

Передача складових Єдиної газотранспортної системи України здійснюється на підставі договорів, укладених відповідно до типових договорів, затверджених НКРЕ.

При цьому укладені договори між власниками газових мереж та газорозподільним (газотранспортним) підприємством повинні відповідати Типовим договорам, затвердженим наступними постановами НКРЕ:

— від 07.03.2013 № 226 "Про затвердження Типового договору на господарське відання складовими Єдиної газотранспортної системи України (між власниками та газотранспортними або газорозподільними підприємствами)";

— від 07.03.2013 № 227 "Про затвердження Типового договору на користування складовими Єдиної газотранспортної системи України (між власниками та газотранспортними або газорозподільними підприємствами)";

— від 07.03.2013 № 228 "Про затвердження Типового договору на експлуатацію складових Єдиної газотранспортної системи України (між власниками та газотранспортними або газорозподільними підприємствами)" [23].

Основним принципом, покладеним в основу вищевказаних нормативно-правових актів, є врегулювання питань, пов'язаних із передачею газових мереж (складових Єдиної газотранспортної системи України) у користування, господарське відання та експлуатацію тим суб'єктам природних монополій, які безпосередньо здійснюють транспортування або розподіл природного газу цими мережами та мають забезпечити надійність доставки природного газу споживачам, ефективно використання складових Єдиної газотранспортної системи України, їх збереження та відновлення.

Підвищення якості обслуговування споживачів природного газу

З метою забезпечення захисту прав споживачів на виконання підпункту 153.1 пункту 153 на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", затвердженого Указом Президента України від 12.03.2013 № 128/2013 НКРЕ було прийнято постанову від 20.06.2013 № 709 "Про підвищення якості обслуговування споживачів природного газу" (zareєстрована в Міністерстві юстиції України 27.06.2013 за № 1088/23620), головною метою якої є забезпечення захисту прав споживачів газу та підвищення якості надання послуг з газопостачання, зокрема, рівня поінформованості споживачів природного газу щодо їх прав, цін на природний газ тощо [20].

Зазначеною постановою встановлено, що для забезпечення інформування споживачів природного газу, зокрема, щодо їх прав та установлених цін відповідним категоріям споживачів, гарантовані постачальники природного газу щорічно розміщують відповідну інформацію через їх офіційні веб-сайти та платіжні документи, відповідно до затверджених цією постановою форм.

Реалізація зазначеної постанови забезпечить дотримання прозорості у відносинах між гарантованими постачальниками природного газу та споживачами природного газу, а також сприятиме підвищенню ефективності роботи газопостачальних підприємств.

Відповідно до положень статті 18 Закону України гарантовані постачальники природного газу відкривають в установах уповноважених банків поточні рахунки із спеціальним режимом використання для зарахування коштів, що надходять як плата за спожитий природний газ від усіх категорій споживачів.

Згідно з Законом України гарантований постачальник — визначене у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, газопостачальне підприємство, яке не має права відмовити споживачу в укладенні договору на постачання природного газу.

Згідно з положеннями пункту 1 постанови Кабінету Міністрів України від 25.07.2012 № 705 "Про визначення гарантованих постачальників природного газу" гарантованим постачальником природного газу для промислових споживачів, річний обсяг споживання природного газу яких перевищує 3 млн куб. метрів, та підприємств, що здійснюють виробництво теплової енергії, є Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України" [22].

НАК "Нафтогаз України", як гарантований постачальник, відкрив в кінці 2013 року окремі поточні рахунки із спеціальним режимом використання для зарахування коштів, що надходять як плата за спожитий природний газ від:

— суб'єктів господарювання, які виробляють теплову енергію, зокрема із застосуванням блочних (модульних) котелень, установлених на даху та прибудованих (у

разі використання природного газу для виробництва і надання населенню та релігійним організаціям послуг з опалення та гарячого водопостачання і за умови ведення такими суб'єктами окремого приладового та бухгалтерського обліку тепла і гарячої води);

— суб'єктів господарювання, які виробляють теплову енергію, зокрема із застосуванням блочних (модульних) котелень, установлених на даху та прибудованих (в обсягах природного газу, що використовується для виробництва теплової енергії, яка споживається бюджетними установами та організаціями та іншими споживачами, крім населення та релігійних організацій);

— промислових споживачів та інших суб'єктів господарювання (річний обсяг споживання природного газу яких перевищує 3 млн куб. метрів).

Наступним кроком для виконання вищезазначених норм законодавства є укладення НАК "Нафтогаз України" окремих договорів на транспортування/розподіл природного газу з газотранспортними та газорозподільними підприємствами.

Тарифна політика в нафтогазовому комплексі

Регулювання цін (тарифів) на продукцію (послуги) суб'єктів природних монополій в паливно-енергетичному комплексі України, НКРЕ здійснює керуючись принципами регулювання, визначеними чинним законодавством, основним з яких є принцип збалансованості економічних інтересів суспільства, виробників і споживачів їх продукції та послуг.

Він передбачає, з однієї сторони, встановлення економічно обґрунтованих цін (тарифів), тобто компенсуючих поточні витрати природних монополій і капіталовкладення в розвиток та модернізацію газотранспортної системи України, а з іншої сторони, врахування економічних можливостей споживачів — рівня платоспроможного попиту.

Постановою НКРЕ від 28.07.2011 № 1384 затверджено Порядок формування тарифів на послуги з транспортування, розподілу, постачання, закачування, зберігання та відбору природного газу, який забезпечує єдиний підхід до формування тарифів на послуги з транспортування, розподілу, постачання, закачування, зберігання та відбору природного газу для газотранспортних, газорозподільних, газопостачальних та газозберігаючих підприємств.

Діючий механізм встановлення тарифів на послуги з транспортування природного газу передбачає встановлення єдиного загального тарифу на транспортування природного газу для всіх споживачів України за виключенням споживачів, які отримують природний газ безпосередньо з магістральних газопроводів. Загальний тариф на послуги з транспортування природного газу територією України встановлюється за принципом "поштової марки", тобто всі споживачі сплачують за транспортні послуги однакову вартість незалежно від відстані транспортування.

Тарифи на транспортування природного газу розподільними трубопроводами для газорозподільних підприємств встановлюються виходячи з рівня їх експлуатаційних витрат та обсягів протранспортованого газу.

Тарифи на транспортування природного газу магістральними трубопроводами в межах території ліцензованої діяльності газорозподільного підприємства визначаються, як різниця між розміром загального тарифу та тарифом, встановленим газорозподільному підприємству.

Процедура встановлення та перегляду тарифів на послуги з транспортування, розподілу, постачання природ-

ного газу, закачування, зберігання та відбору природного газу, затверджена постановою НКРЕ від 03.04.2013 № 369.

На виконання Національного плану дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010—2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", затвердженого Указом Президента України від 12.03.2013 № 128/2013 та з метою удосконалення тарифоутворення в нафтогазовому комплексі, впровадження методології стимулюючого тарифоутворення для газорозподільних підприємств, НКРЕ протягом 2013 року розроблено та затверджено:

Порядок формування тарифів на транспортування природного газу розподільними трубопроводами на основі багаторічного стимулюючого регулювання, затверджений постановою НКРЕ від 28.11.2013 № 1499.

Порядок визначення регуляторної бази активів суб'єктів, що здійснюють розподіл природного газу, затверджений постановою НКРЕ від 28.11.2013 № 1500.

Розрахунок тарифів на транспортування природного газу магістральними трубопроводами для газотранспортних підприємств здійснюється у відповідності до Методики розрахунку тарифів на послуги з транспортування природного газу магістральними трубопроводами, затвердженої постановою НКРЕ від 04.09.2002 № 984.

Розрахунок тарифів на транспортування природного газу розподільними трубопроводами та постачання природного газу за регульованим тарифом для газорозподільних та газопостачальних підприємств здійснюється у відповідності до Методики розрахунку тарифів на транспортування та постачання природного газу для підприємств з газопостачання та газифікації, затвердженої постановою НКРЕ від 04.09.2002 № 983 [23].

Протягом січня — червня 2013 року діяли такі рівні тарифів, без урахування ПДВ (постанова НКРЕ від 28.12.2011 № 131 (із змінами):

— загальний тариф на транспортування природного газу в розмірі

— 305,60 грн. за 1000 м³;

— тариф на транспортування природного газу магістральними трубопроводами для споживачів, власні газопроводи яких безпосередньо підключені до магістральних газопроводів — 265,10 грн. за 1000 м³;

— розрахунковий середній тариф на транспортування природного газу магістральними трубопроводами для ДК "Укртрансгаз" НАК "Нафтогаз України" — 106,90 грн. за 1000 м³;

— розрахунковий середній тариф на транспортування природного газу магістральними трубопроводами для ДАТ "Чорноморнафтогаз" — 83,20 грн. за 1000 м³;

— середньозважений тариф на транспортування природного газу розподільними трубопроводами — 198,70 грн. за 1000 м³;

— середньозважений тариф на постачання природного газу — 43,70 грн. за 1000 м³.

З 01 липня 2013 року, у зв'язку із зміною ціни природного газу на виробничо-технологічні витрати та нормовані втрати природного газу в трубопроводах, постановою НКРЕ від 27.06.2013 № 807 встановлені такі рівні тарифів (без урахування ПДВ):

— загальний тариф на транспортування природного газу в розмірі 295,60 грн. за 1000 м³;

— розрахунковий середній тариф на транспортування природного газу магістральними трубопроводами для Публічного акціонерного товариства "Укртрансгаз" в розмірі 93,90 грн. за 1000 м³;

— розрахунковий середній тариф на транспортування природного газу магістральними трубопроводами для Публічного акціонерного товариства "Державне акціонерне товариство "Чорноморнафтогаз" у розмірі 69,90 грн. за 1000 м³;

— середньозважений тариф на транспортування природного газу розподільними трубопроводами — 201,70 грн. за 1000 м³.

Постановами НКРЕ від 28.12.2011 №№ 132 — 183 (із змінами) встановлені тарифи на транспортування природного газу розподільними трубопроводами та постачання природного газу за регульованим тарифом для газорозподільних та газопостачальних підприємств.

Роздрібні ціни на природний газ для потреб населення

Відповідно до законодавства НКРЕ установлює роздрібні ціни на природний газ, що використовується для потреб населення; граничні рівні цін на природний газ для установ та організацій, що фінансуються з державного і місцевих бюджетів, для промислових споживачів та інших суб'єктів господарювання; граничні рівні цін на природний газ для суб'єктів господарювання, які виробляють теплову енергію, у тому числі блочних (модульних) котелень, установлених на дахові та прибудованих (виходячи з обсягу природного газу, що використовується для виробництва та надання населенню і релігійним організаціям послуг з опалення та гарячого водопостачання, за умови ведення такими суб'єктами окремого приладового та бухгалтерського обліку тепла і гарячої води); ціни на товарний природний газ власного видобутку для суб'єктів, визначених законом.

Роздрібні ціни на природний газ для потреб населення розраховуються з урахуванням ціни газу власного видобутку як товару, цільової надбавки, податку на додану вартість, та тарифів на транспортування, розподіл та постачання газу населенню.

Протягом 2013 року діяли роздрібні ціни на природний газ, що використовується для потреб населення та дитячих центрів "Артек" і "Молода гвардія", затверджені постановою НКРЕ від 13.07.2010 № 812, а саме:

— за умови, що обсяг споживання природного газу не перевищує 2500 м³ на рік:

— за наявності газових лічильників — 72,54 коп. за 1 м³;

— за відсутності газових лічильників — 79,80 коп. за 1 м³;

— за умови, що обсяг споживання природного газу не перевищує 6000 м³ на рік:

— за наявності газових лічильників — 109,80 коп. за 1 м³;

— за відсутності газових лічильників — 120,78 коп. за 1 м³;

— за умови, що обсяг споживання природного газу не перевищує 12000 м³ на рік:

— за наявності газових лічильників — 224,82 коп. за 1 м³;

— за відсутності газових лічильників — 247,32 коп. за 1 м³;

— за умови, що обсяг споживання природного газу перевищує 12000 м³ на рік:

— за наявності газових лічильників — 268,56 коп. за 1 м³;

— за відсутності газових лічильників — 295,41 коп. за 1 м³.

Зазначені роздрібні ціни на природний газ розраховані відповідно до Тимчасового порядку установлен-

ня роздрібних цін на природний газ для населення, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 08.12.2006 № 1697, з урахуванням дотримання вартісного балансу закупівлі та реалізації природного газу суб'єкта, уповноваженого Кабінетом Міністрів України на формування ресурсу природного газу для населення, і враховують обґрунтовані витрати НАК "Нафтогаз України", пов'язані із закупівлею природного газу та його реалізацією населенню [22].

Ціни на природний газ для суб'єктів господарювання, що здійснюють його видобуток

Відповідно до статті 10 Закону України "Про засади функціонування ринку природного газу" підприємства, частка держави у статутному фонді яких становить 50 відсотків та більше, господарські товариства, 50 відсотків та більше акцій (часток, паїв) яких перебувають у статутному фонді інших господарських товариств, контрольним пакетом акцій яких володіє держава, а також дочірні підприємства, представництва та філії таких підприємств і товариств, учасники договорів про спільну діяльність та/або особи, уповноважені договорами про спільну діяльність, укладеними за участю зазначених підприємств, щомісяця здійснюють продаж усього товарного природного газу, видобутого на підставі спеціальних дозволів на користування надрами в межах території України, континентального шельфу і виключної (морської) економічної зони, для формування ресурсу природного газу, що використовується для потреб населення, безпосередньо суб'єкту, уповноваженому Кабінетом Міністрів України на формування такого ресурсу, за закупівельними цінами, які для кожного суб'єкта господарювання — власника спеціального дозволу на користування нафтогазоносними надрами щороку встановлюються Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, згідно із затвердженням нею Порядком формування, розрахунку та встановлення цін на природний газ для суб'єктів господарювання, що здійснюють його видобуток.

Протягом 2013 року діяли наступні рівні цін на товарний природний газ встановлені НКРЕ для:

- ПАТ "Укргазвидобування" — 349,2 грн. за 1000 м³ без ПДВ (постанова НКРЕ від 27.12.2012 № 1830);
- ПАТ "ДАТ "Чорноморнафтогаз" — 440 грн. за 1000 м³ без ПДВ (постанова НКРЕ від 27.12.2012 № 1831);
- ПАТ "Укрнафта" — 492,6 грн. за 1000 м³ без ПДВ (постанова НКРЕ від 27.12.2012 № 1832);
- Спільної діяльності від 21.12.2000 № 5/56 між НГВУ "Полтаванафтогаз" ВАТ "Укрнафта" (Україна) і ТОВ "Надра-Інвест" (Україна) — 1130 грн. за 1000 м³ без ПДВ (постанова НКРЕ від 27.12.2012 № 1833);
- Спільної діяльності від 28.01.2008 № 35/21-СД між ПАТ "Укрнафта" та СП "Каштан Петролеум Лтд" — 1052,70 грн. за 1000 м³ без ПДВ (постанова НКРЕ від 18.07.2013 № 997).

ВИСНОВКИ

Одним із пріоритетних завдань НКРЕ в подальшому повинен стати посилення захисту прав та інтересів споживачів, що забезпечується, зокрема, встановленням додаткових вимог щодо моніторингу та регулювання якості послуг з газопостачання.

Що стосується роздрібних цін для потреб населення, то пропонуємо встановити єдиний економічно обґрунтований рівень ціни для потреб населення та відмінити диференціації за обсягами та напрямками використання природного газу.

Крім цього, разом з приведенням роздрібних цін для потреб населення до економічно обґрунтованого рівня та відміни диференціації цін, необхідно привести до економічно обґрунтованого рівня ціни на природний газ для суб'єктів господарювання, що здійснюють його видобуток, із забезпеченням необхідного рівня збільшення власного видобутку природного газу. Збільшення власного видобутку природного газу на території України зможе призвести до зменшення імпортозалежності нашої країни в подальшому та зменшенню рівня ціни на такий природний газ.

Також вважаємо за можливе запропонувати НКРЕ розпочати роботу з удосконалення нормативно-правової бази ринку природного газу, яка повинна бути спрямована на розробку проектів постанов НКРЕ:

— "Про внесення змін до Алгоритму розподілу коштів, що надходять на поточні рахунки із спеціальним режимом використання гарантованих постачальників природного газу";

— "Про затвердження Змін до Порядку розрахунку плати за приєднання об'єктів замовників до газових мереж";

— "Про затвердження Порядку відшкодування збитків, завданих газопостачальному або газорозподільному підприємству внаслідок порушення споживачем природного газу Правил надання населенню послуг з газопостачання";

— "Про затвердження Порядку відшкодування збитків, завданих споживачеві природного газу внаслідок порушення газопостачальним або газорозподільним підприємством Правил надання населенню послуг з газопостачання";

— "Про затвердження Змін до Правил користування природним газом для юридичних осіб".

Крім того, Комісії необхідно також внести відповідні зміни до Типового договору на купівлю-продаж природного газу (між власниками та постачальниками природного газу), Типового договору на транспортування природного газу магістральними трубопроводами, та Типового договору на розподіл природного газу.

Можливо також рекомендувати Комісії в подальшому здійснювати державне регулювання діяльності суб'єктів природних монополій з дотриманням таких принципів:

- гласності та відкритості процедур регулювання;
- адресності регулювання, його спрямованості на конкретний суб'єкт природної монополії;
- самоокупності суб'єктів природних монополій;
- стимулювання підвищення якості товарів та послуг;
- забезпечення повного захисту прав споживачів.

Література:

1. Конституція України.
2. Закон України "Про природні монополії".
3. Закон України "Про засади функціонування ринку природного газу".
4. Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності".
5. Закон України "Про ціни та ціноутворення".
6. Закон України "Про нафту і газ".
7. Закон України "Про трубопровідний транспорт".
8. Указ Президента України від 21.04.1998 № 335 "Питання Національної комісії з регулювання електроенергетики України".
9. Указ Президента України від 30.10.2000 № 1167/2000 "Питання Національної комісії регулювання електроенергетики України".

10. Указ Президента від 03.12.2001 № 1169 "Про додаткові заходи щодо реформування електроенергетичної галузі".

11. Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2001 № 1729 "Про забезпечення споживачів природним газом".

12. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 № 145-р "Енергетична стратегія України на період до 2030 року".

13. "Методика розрахунку тарифів на транспортування та постачання природного газу для підприємств з газопостачання та газифікації", затверджена постановою НКРЕ від 04.09.2002 № 983.

14. "Методика розрахунку тарифів на послуги з транспортування природного газу магістральними трубопроводами", затверджена постановою НКРЕ від 04.09.2002 № 984.

15. "Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з розподілу природного та нафтового газу", затверджені постановою НКРЕ від 13.01.2010 № 12.

16. Постанова НКРЕ від 25.12.2008 № 1529 "Про затвердження Алгоритму розподілу коштів, що надходять на поточні рахунки зі спеціальним режимом використання газопостачальних підприємств, та визнання деяких постанов НКРЕ такими, що втратили чинність".

17. Федорченко Т.А. — Необхідність державного регулювання в трансформаційних процесах за умов переходу України до ринкової економіки // Міжвідомчий науковий збірник НДУ "Проблеми людини". — К., 2000.

18. Статистичний довідник "Україна у цифрах у 2009 році". — К., Держкомстат України, 2010.

19. Шидловський А.К., Ковалко М.П. ПЕК України на порозі третього тисячоліття / УЕЗ. — 2001. — 400 с.

20. www.president.gov.ua

21. www.rada.gov.ua

22. www.kmu.gov.ua

23. www.nerc.gov.ua

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "The Constitution of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/254k/96-вр> (Accessed 21 April 2015).

2. Verkhovna Rada of Ukraine (2000), Law "On Natural Monopolies", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/1682-14> (Accessed 21 April 2015).

3. Verkhovna Rada of Ukraine (2010), Law "On the Principles of the Natural Gas Market Operation", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/2467-17> (Accessed 21 April 2015).

4. Verkhovna Rada of Ukraine (2000), Law "On Licensing of Certain Types of Economic Activity", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/1775-14> (Accessed 21 April 2015).

5. Verkhovna Rada of Ukraine (2012), Law "On Prices and Pricing", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/5007-17> (Accessed 21 April 2015).

6. Verkhovna Rada of Ukraine (2001), Law "On Oil and Gas", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/2665-14> (Accessed 21 April 2015).

7. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), Law "On Pipeline Transport", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/192/96-вр> (Accessed 21 April 2015).

8. President of Ukraine (1998), Decree "Issues of the National Electricity Regulatory Commission of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/335/98> (Accessed 21 April 2015).

9. President of Ukraine (2000), Decree "Issues of the National Electricity Regulatory Commission of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/1167/2000> (Accessed 21 April 2015).

10. President of Ukraine (2001), Decree "On additional measures to reform the electricity sector", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/1169/2001> (Accessed 21 April 2015).

11. President of Ukraine (2001), Decree "On providing consumers with natural gas", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/1729-2001-п> (Accessed 21 April 2015).

12. Cabinet of Ministers of Ukraine (2006), Order "On approval of the Energy Strategy of Ukraine till 2030", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/en/145-2006-п> (Accessed 21 April 2015).

13. National Electricity Regulatory Commission of Ukraine (2002), "The method of calculation of tariffs for transportation and supply of natural gas for the enterprises for gas supply and gasification", available at: http://www.ngbi.com.ua/cgi-bin/normative.cgi?cmd=get_text&id=437 (Accessed 21 April 2015).

14. National Electricity Regulatory Commission of Ukraine (2002), "The method of calculation of tariffs for services transportation of natural gas by main pipelines", available at: <http://www.uazakon.com/document/spart07/inx07715.htm> (Accessed 21 April 2015).

15. National Electricity Regulatory Commission of Ukraine (2010), "Licensing conditions for the business of distribution of natural gas and oil", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0029-10> (Accessed 21 April 2015).

16. National Electricity Regulatory Commission of Ukraine (2008), "On approval of the algorithm of distribution of funds received on current accounts with special regime of use of gas supplying companies and the recognition of certain NERC such no longer in force", available at: http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=76607&cat_id=34446 (Accessed 21 April 2015).

17. Fedorchenko, T.A. (2000), *Neobkhdnist' derzhavnoho rehulivannia v transformatsiynk protsesakh za umov perekhodu Ukrainy do rynkovo ekonomiky* [The need for state regulation in transformation processes under conditions of Ukraine's transition to a market economy], *Mizhvidomchyj naukovyj zbirnyk NDU "Problemy liudyny"*, Kyiv, Ukraine.

18. State Statistics Service of Ukraine (2010), *Statystychnyj dovidnyk "Ukraina u tsyfrakh u 2009 rotsi"* [Statistical handbook "Ukraine in numbers in 2009."], *Derzhkomstat*, Kyiv, Ukraine.

19. Shydlovs'kyj, A.K. and Kovalko, M.P. (2001), *PEK Ukrainy na porozh tret'oho tysiacholittia* [Fuel and energy complex Ukraine on the threshold of the third millennium], *UEZ*, Kyiv, Ukraine.

20. President of Ukraine (2015), available at: www.president.gov.ua (Accessed 21 April 2015).

21. Verkhovna Rada of Ukraine (2015), available at: www.rada.gov.ua (Accessed 21 April 2015).

22. Cabinet of Ministers of Ukraine (2015), available at: www.kmu.gov.ua (Accessed 21 April 2015).

23. National Electricity Regulatory Commission of Ukraine (2015), available at: www.nerc.gov.ua (Accessed 21 April 2015).

Стаття надійшла до редакції 27.04.2014 р.