

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 31

Одеса
2018

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 1 від 30.08.2018 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2018
© Міжнародний гуманітарний університет, 2018
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2018

*Зоріна О.І.,
д. е. н., професор,
завідувач кафедри маркетингу,
Український державний університет залізничного транспорту*
*Нескуба Т.В.,
к. е. н.,
старший викладач кафедри менеджменту і адміністрування,
Український державний університет залізничного транспорту*

ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ БРЕНДА ПАТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ» З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Анотація. У статті визначено точки диференціації і точки паритету як головні інструменти застосування концепції позиціонування бренду ПАТ «Укрзалізниця» для підвищення конкурентоспроможності пасажирських перевезень.

Ключові слова: бренд, точки диференціації залізничних пасажирських перевезень, точки паритету пасажирських залізничних перевезень, конкурентоспроможність пасажирських перевезень.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання конкуренція як неодмінний атрибут ринкової економіки спонукає підприємства до пошуку шляхів підвищення їх конкурентоспроможності через удосконалення основних видів діяльності, зокрема за рахунок маркетингової діяльності. Ринок пасажирських перевезень залізничним транспортом на сучасному етапі функціонування галузі перебуває на стадії розвитку, оскільки тільки починається створення конкурентного середовища між новостворюваними приватними операторами. Проте існування інших видів транспорту вимагає від споживача прийняття рішення щодо вибору оптимального варіанта здійснення запланованої поїздки через зіставлення умов, що характерні для різних транспортних засобів. В таких умовах критерій позитивного сприйняття головних переваг і асоціацій, що характеризує поняття «бренд», може стати вирішальним під час здійснення остаточного вибору. Таким чином, застосування концепції позиціонування бренду для підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту у сфері пасажирських перевезень пов'язане з обґрунтуванням способу диференціації продукту залежно від прагнень і вподобань споживача, відмінної від позиції конкурентів через визначення точок диференціації та точок паритету бренду ПАТ «Укрзалізниця».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Брендінг та проблеми його позиціонування в ринкових умовах господарювання як головні напрями забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зокрема державної власності, виступають головними об'єктами наукових досліджень таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як, зокрема, А.О. Дергоусова, Д.В. Кіслов, Ф. Котлер, Є.В. Ромат.

Так, А.О. Дергоусова надає характеристику розробки стратегії позиціонування залізничного транспорту за рахунок формування позитивного іміджу підприємства та доводить, що нині важливим кроком є формування позитивного іміджу залізничного транспорту для залучення пасажирів, забезпечення та підвищення конкурентоспроможності на транспортному ринку [1]. Проте не вказані конкретні заходи щодо розроблення

ефективної стратегії позиціонування бренду залізничних перевезень в перевезенні пасажирів.

У своїй науковій праці Д.В. Кіслов пропонує визначення місця, ролі та значення брендінгу як особливого виду системи маркетингових комунікацій органів державного управління [2]. Автор зазначає, що державний брендінг є формою соціальних відносин та взаємодії між структурами державного управління й безпосередніми споживачами продуктів їх діяльності та послуг.

Ф. Котлер визначає вирішальне місце брендінгу у формуванні діалогу зі споживачами [3], що вказує на його високу роль в умовах конкурентного середовища та забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності.

В науковій статті Є.В. Ромат висвітлено сутність системи маркетингових комунікацій, які використовуються під час формування бренду [4]. Дослідження містить твердження, що метою системи бренд-маркетингових комунікацій є «досягнення маркетингових цілей бренду за допомогою реалізації конкретних інструментів маркетингу» [4, с. 22].

Н.В. Івашова пропонує дослідження сутності нових концепцій маркетингу, які втілюють у собі різні джерела підвищення конкурентоспроможності товарів, а також визначає місце брендінгу в системі маркетингу підприємства, вказує на форми його інтеграції та зв'язок з концепціями маркетингу [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з вищевказаного, можемо зробити висновок, що забезпечення конкурентоспроможності підприємств в сучасних ринкових умовах можливе за рахунок формування бренду компанії. Таким чином, реалізація концепції його позиціонування потребує визначення точок диференціації та точок паритету як головних засобів марочних комунікацій.

Мета статті полягає у визначенні точок диференціації та точок паритету задля оптимального позиціонування бренду ПАТ «Укрзалізниця» для підвищення конкурентоспроможності пасажирських перевезень в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пасажирські перевезення займають великий обсяг транспортного ринку України. Висока мобільність вимагає від споживачів вибирати найвигідніші та найзручніші умови для перевезення багажу та здійснення поїздки. Оскільки майже кожен з наявних видів транспорту має свої конкурентні переваги, підвищення конкурентоспроможності є найважливішою умовою виживання в конкурентній боротьбі.

Згідно з даними Державної служби статистики України [6] на ринку пасажирських перевезень лідером є автомобільний транспорт (табл. 1). З огляду на те, що «у внутрішньоміських пере-

Кількість перевезених пасажирів за видами транспорту, тис.

Вид транспорту	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Залізничний	389 305,5	389 794,1	389 057,6	164 941,6
Автомобільний (автобуси)	2 913 318,1	2 250 345,3	2 024 892,9	2 019 324,9
Водний	594,5	576,3	478,8	591,5
Авіаційний	6 473,3	6 302,7	8 277,9	10 555,6
Трамвайний	769 911,1	738 603,2	694 009,4	675 841,4
Тролейбусний	1 096 884,8	1 080 772,6	1 038 746,0	1 058 072,1
Метрополітенівський	725 819,9	700 369,5	698 367,3	718 886,9
Всього	5 902 307,2	5 166 763,7	4 853 829,9	4 648 214

везення залізничні не беруть участі, та якщо виключити пасажирооборот (більше 40 млрд. пас.-км), який виконується міським транспортом (автобуси, таксі, метрополітен, трамвай, тролейбус)» [7], можна сказати, що, відповідно до статистичних даних щодо пасажирообороту дальнього і приміського сполучень за 2017 р., питома вага залізничного транспорту становить понад 55%.

Таким чином, отримані дані свідчать про те, що питома вага залізничного транспорту на ринку пасажирських перевезень має динаміку до зростання у 2014–2016 рр., проте у 2017 р. відбулося зниження кількості відправлених пасажирів майже вдвічі. Ця тенденція пов'язана з тим, що з 1 січня 2017 р. в ПАТ «Укрзалізниця» змінився порядок обліку пасажирів у приміському сполученні, що користуються пільгами на безкоштовний проїзд залізничним транспортом загального користування.

З огляду на те, що процес вибору у споживачів ґрунтується на порівняльному аналізі пропозицій на ринку, то формування сприятливих асоціацій щодо унікальності послуги здатне забезпечити формування позитивного рішення щодо конкретного учасника ринку. В таких умовах позиціонування є одним з ефективних інструментів не лише маркетингу, але й брендингу, оскільки дає змогу визначити компанію та напрям бренду, що приведе до ринкового успіху та зробить марку лідером серед конкурентів.

Брендинг – це сучасна концепція маркетингу, яка за допомогою сукупності прийомів та методів забезпечує перетворення торгової марки на бренд. Таким чином, для створення бренду необхідна наявність торгової марки або зареєстрованого товарного знаку. Товарний знак ПАТ «Укрзалізниця» наведено на рис. 1. За таких умов для ПАТ «Укрзалізниця» основна задача полягає у формуванні в свідомості споживачів асоціацій з певними очікуваними вигодами та цінностями під час користування залізничним транспортом.



Рис. 1. Товарний знак ПАТ «Укрзалізниця»

Раніше було визначено, що «формування позитивного іміджу є однією з найважливіших задач та цілей будь-якого підприємства, в тому числі «Укрзалізниця». Це визначає його позицію у свідомості потенційного споживача транспортних пасажирських послуг. Важливим кроком при цьому є визначення найбільш впливових чинників іміджеутворення у клі-

єнтів, які є також і чинниками позиціонування пасажирських залізничних перевезень» [8, с. 394].

З огляду на те, що розробка концепції позиціонування бренду ПАТ «Укрзалізниця» враховує такі основні моменти, як цільова група споживачів та основні переваги використання цього виду транспорту, необхідним є доведення індивідуальних позитивних характеристик залізничного транспорту до сприйняття потенційних споживачів для формування в їх свідомості унікальних ознак, що матимуть значний вплив під час прийняття остаточного рішення щодо організації поїздки.

Сприятливі асоціації умовно можна поділити на диференційовані та визначальні, або точки диференціації та точки паритету бренду. Їх формування є необхідною умовою для реалізації стратегії позиціонування бренду.

Серед основних критеріїв визначення точок диференціації можна назвати:

1) критерії привабливості, що вказують на важливі характеристики послуги та відповідають бажанням споживачів за такими атрибутами, як актуальність, надійність, специфічність; споживачі повинні розуміти важливість точок диференціації, їх перевагу перед аналогами конкурентів та заслуговувати на їх довіру;

2) реальність, тобто здатність асоціацій, що визначені точками диференціації, виконувати свої функції; головна умова полягає не в абстрактності понять, а в конкретному факті, який обґрунтований переконливими доказами та постійно доноситься через канали передачі інформації до споживачів.

Таким чином, точки диференціації – унікальні асоціації щодо конкретного бренду, пов'язані з його перевагами або атрибутами, раціональними чи емоційними елементами, що сприяють формуванню у споживачів сильного позитивного сприйняття.

До джерел формування точок диференціації бренду можна віднести:

1) продукт (особливі якості, властивості, вигоди, що пропонуються перевізниками);

2) ціну (зіставлення середньої собівартості перевезення на 1 км шляху);

3) імідж (сервісне обслуговування, унікальність, індивідуальність).

Основним продуктом ринку пасажирських перевезень є переміщення населення з пункту відправлення до пункту призначення. З огляду на функціональні особливості технічного процесу перевезення кожен з наявних видів транспорту має свої конкурентні переваги, що впливають на його відносну частку в окремих сегментах транспортного ринку. В табл. 2 представлено порівняльний аналіз характеристик діяльності різних видів транспорту, які, на нашу думку, є пріоритетними під час вибору споживачами

виду транспорту для здійснення подорожі на середні та далекі відстані. Необхідно зауважити, що конкурентні переваги є фундаментальними елементами для визначення точок диференціації.

Виходячи з проведеного аналізу, встановили, що основною перевагою залізничного транспорту є регулярність перевезень внаслідок відсутності залежності діяльності від погодних умов. Проте конкурентною перевагою можна визначити той факт, що залізничний транспорт є найбільш екологічним видом транспорту серед тих, що принадні для перевезення пасажирів. Таким чином, однією з точок диференціації бренду ПАТ «Укрзалізниця» може стати прийняття споживачами до уваги факту, що дія транспортних засобів залізничного транспорту на навколишнє середовище значно нижче, ніж дія інших.

Усвідомлюємо той факт, що проблема екологічності на сучасному етапі розвитку людства є досить актуальною, а спонукання населення до вибору більш екологічних засобів для пересування на великі відстані може привернути значну увагу до залізничного транспорту, отже, підвищити його конкурентоспроможність в пасажирських перевезеннях.

Враховуючи той факт, що в сучасних умовах господарювання вартісна перевага є найбільш важливою під час вирішення питань вибору перевізника, аналізуючи тарифну політику, що притаманна кожному виду транспорту, можемо зробити такі висновки.

1) Залізничний транспорт під час розрахунку собівартості пасажирських перевезень спирається на плату стосовно тарифної відстані, яка розраховується по ходу руху пасажирських потягів. Загальний пасажирський тариф, на відміну від приміського, побудований таким чином, що зі зростанням дальності перевезення вартість проїзду на 1 км зменшується. Необхідно зауважити, що залежно від дня тижня враховується вартісний коефіцієнт, який збільшує вартість проїзду на вихідні та свята. Таким чином, загальні пасажирські тарифи на залізничному транспорті забезпечують значні пільги для пасажирів, які їдуть на дальні відстані.

2) Статті витрат, що включаються до виробничої собівартості автомобільних пасажирських перевезень, враховують велику питому вагу вартості пального та амортизації транспортних засобів, що значно підвищує тариф на перевезення пасажирів у дальньому сполученні [10].

3) Тарифи морського пасажирського транспорту встановлюються залежно від таких чинників, як витрати на перевезення, класність місць на судах, швидкість перевезення на лінії. Через те, що дальність поїздок, що планується здійснити на морському транспорті, велика, собівартість перевезення є досить значною, тому найчастіше цей вид транспорту використовується для відпочинку у вигляді круїзних подорожей.

4) Для повітряного транспорту характерне встановлення тарифів залежно від відстані між пунктами перельоту, наявності зупинок за маршрутом, а також від того, як здійснюється переліт, а саме в один кінець або в обидва. Вартість перевезення встановлюється керівництвами авіакомпаній і є складовою їх загальної цінової та маркетингової стратегії. Оператори, які не враховують вартість додаткових послуг в основному тарифі перевезення («лоукостери»), сьогодні є основними конкурентами залізниць на транспортному ринку пасажирських перевезень у дальньому сполученні.

Виходячи з вищевказаного, можемо зробити висновок, що тарифна політика залізничного транспорту є найбільш лояльною для пасажирів та забезпечує значні вигоди під час планування подорожі на великі відстані. Таким чином, відносно не висока вартість проїзду, що пропонується ПАТ «Укрзалізниця» для пасажирів, може виступати точкою диференціації під час позиціонування бренду.

Формування позитивного іміджу залізничних пасажирських перевезень має ґрунтуватися на методиці формування корпоративного іміджу, яка складається з певних етапів і є безперечною базою для формування іміджу залізничних пасажирських перевезень (рис. 2).

Точки диференціації ПАТ «Укрзалізниця» пов'язані з перевагами серед інших видів транспорту в пасажирських перевезеннях. Необхідно зауважити, що донесення до споживачів конкурентних переваг має здійснюватися через впорядкування легкої до сприйняття інформації, яка стане зрозумілою та не отримає негативної реакції.

Точки паритету для транспортного ринку пасажирських перевезень – це асоціації, що характерні для всіх видів транспорту та не є унікальними в сприйнятті споживачів.

Розділення точок паритету на категоріальні і конкурентні допомагає відокремити асоціації, що, на думку споживачів, характерні для всіх поїздок, і на ті, що призначені для нейтралізації точок диференціації конкурентів. Таким чином, для переконання споживачів в унікальності поїздки залізничним транспортом необхідним є донесення, що комфортність і надійність – це не перевага інших видів транспорту, а необхідний атрибут поїздки. Мінімальний вплив транспортних засобів залізничного транспорту на навколишнє середовище – це унікальна властивість, за допомогою якої споживач може сприяти зменшенню негативної дії транспорту на природне середовище.

Визначення точок диференціації і паритету може стати основою для проведення так званого навчання споживачів, тобто пізнання бренду від зовнішньої форми бренду (характеристик і атрибутів) до його внутрішньої форми (змісту). В цих умовах формується сукупність відносин між споживачем і брендом, що в подальшому стає основою цілісного

Таблиця 2

Порівняльний аналіз конкурентних переваг різних видів транспорту

Характеристика діяльності	Вид транспорту			
	залізничний	автомобільний	водний	повітряний
Безпечність	+	-	+	+
Маневреність	-	+	+	+
Комфортність	+	+	+	+
Екологічність	+	-	-	-
Швидкість	-	+	-	+
Віддаленість перевезень	+	-	+	+
Регулярність	+	+	-	-
Мобільність	-	+	-	-
Масовість	+	-	+	+
Незалежність від погодних умов	+	+	-	-



Рис. 2. Формування іміджу залізничних пасажирських перевезень [8]

споживацького сприйняття, яке має довгостроковий характер та сприяє збільшенню конкурентоспроможності залізничного транспорту в пасажирських перевезеннях.

Висновки. Отже, в умовах конкурентного середовища серед різних видів транспорту постає важливе питання підвищення конкурентоспроможності в пасажирських перевезеннях. Через визначення точок диференціації та точок паритету, які описують основні відмінності та переваги послуг, формуються позитивні асоціації, які забезпечують довгострокове споживацьке сприйняття. Концепція позиціонування бренда допомагає визначити особливості подальших маркетингових комунікацій бренду та розробити заходи формування у споживачів вражень щодо унікальності послуги перевезення, що надається залізничним транспортом.

Екологічність як унікальна особливість функціонування залізничного транспорту є точкою диференціації, яка в сучасних умовах екологічної кризової ситуації може стати основою для формування екологічного мислення у населення, отже, підвищити конкурентоспроможність залізничного транспорту.

Література:

1. Дергоусова А.О. Формування позитивного іміджу залізничних пасажирських перевезень. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 9. С. 62–64.
2. Кіслов Д.В. Брендинг як вид державних маркетингових комунікацій. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 1. С. 136–140.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Санкт-Петербург: Питер. 2014. 800 с.
4. Ромат Є.В. Система бренд-маркетингових комунікацій. Товари і ринки. 2016. № 1. С. 16–25.
5. Івашова Н.В. Місце брендингу в сучасних маркетингових концепціях. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4, Т. II. С. 89–97.
6. Кількість перевезених пасажирів за видами транспорту // Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Макаренко М.В., Гойхман І.М. Динаміка і структура перевезень пасажирів. Ефективна економіка. 2010. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=288>.

8. Зорина О.І., Дергоусова А.О. Розробка стратегії позиціонування залізничного транспорту за рахунок створення позитивного іміджу. Вісник Миколаївського нац. ун-ту ім. В.О. Сухомлинського. 2015. Вип. 4. С. 392–394.
9. Железняк О.О., Олещенко Л.М. Визначення собівартості пасажирсько-транспортного процесу. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 11(137). С. 218–226.
10. Лісіца Т.О. Автомобільні перевезення. Офіційно про податки. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100004963-avtomobilni-pervezennya>.
11. Королько В.Г. Основи публік релейшнз. Київ: Ваклер, 2001. 528 с.

Зорина Е.И., Нескуба Т.В. Применение концепции позиционирования бренда ПАО «Укрзалізниця» с целью повышения конкурентоспособности пассажирских перевозок

Аннотация. В статье определены точки дифференциации и точки паритета в качестве главных инструментов применения концепции позиционирования бренда ПАО «Укрзалізниця» для повышения конкурентоспособности пассажирских перевозок.

Ключевые слова: бренд, точки дифференциации железнодорожных пассажирских перевозок, точки паритета пассажирских железнодорожных перевозок, конкурентоспособность пассажирских перевозок.

Zorina O.I., Neskuba T.V. Application of the brand positioning concept of PC “Ukrzaliznitsa” with the aim of increasing the competitiveness of passenger transportation

Summary. The article defines points of differentiation and points of parity as the main tools for applying the brand positioning concept of PC “Ukrzaliznitsa” to enhance the competitiveness of passenger traffic.

Keywords: brand, points of differentiation of rail passenger traffic, parity point of passenger rail transport, competitiveness of passenger traffic.

*Ильченко С.В.,**д. э. н., профессор, заведующий отделом,**Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
Национальной академии наук Украины**Крук Ю.Ю.,**соискатель,**Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
Национальной академии наук Украины**Постан М.Я.,**д. э. н., профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент и маркетинг»,
Одесский национальный морской университет*

РАЗРАБОТКА МЕТОДА ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАВНОВЕСНОГО РЕШЕНИЯ ОЛИГОПОЛИИ НА РЫНКЕ СТИВИДОРНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ СЛУЧАЙНОГО КОЛЕБАНИЯ ГРУЗОПОТОКОВ

Аннотация. В статье предложен метод определения равновесного решения олигополии для стивидорных компаний, которые конкурируют между собой за грузопотоки в сфере ценообразования в условиях случайных колебаний грузооборота, основанный на сочетании методов теории фирмы и теории массового обслуживания. Портовые терминалы при этом рассматриваются как обслуживающие системы, в которые прибывают суда для погрузки или выгрузки грузов. Найдены условия равновесия олигополии по Курно и Стэкельбергу с точки зрения максимизации ожидаемой прибыли операторов портовых терминалов в заданном периоде.

Ключевые слова: морские порты, стивидорная деятельность, рынок стивидорных услуг, конкуренция, олигополия, случайные колебания грузооборота, теория очередей, равновесие по Курно и Стэкельбергу.

Постановка проблемы. В современном судоходстве на фрахтовых рынках наблюдается острая конкурентная борьба за грузопотоки как между судоходными компаниями, так и между операторами портовых терминалов. Структура морской отрасли, которая формируется под действием пяти конкурентных сил М. Портера [1], создает возможность анализа того, как стоимость появляется и распределяется между действующими и потенциальными участниками отрасли. Как отмечается в работе [1], на конкуренцию можно смотреть как на расширенное сотрудничество, а на конкурентов – как на партнеров по развитию рынка.

Хотя в настоящее время теория конкуренции достаточно глубоко развита концептуально, а ее рекомендациями широко пользуются многие корпорации и компании, все же, кроме качественных рекомендаций этой теории, желательно располагать возможностью использовать также количественные методы оценки эффективности конкурентных стратегий. Кроме того, специфика морского бизнеса заключается в том, что он реализуется в условиях повышенного риска, что обуславливает необходимость при разработке конкурентных стратегий, например, операторов портовых терминалов использование методов принятия решения в условиях неопределенности.

Анализ последних исследований и публикаций. Имеющиеся результаты в направлении использования количественных методов в теории конкуренции основаны либо на классической модели Хотеллинга [2], основанной на идее

популяционной динамики, либо на теоретико-игровом подходе. В этом плане, на наш взгляд, целесообразнее шире использовать такой раздел прикладного системного анализа, как исследование операций. В работе [3] продемонстрирована такая возможность для определения равновесного решения задачи распределения грузопотоков между несколькими конкурирующими между собой операторами портовых терминалов. С этой целью была использована классическая модель транспортной задачи математического программирования с несколькими промежуточными перевалочными пунктами для случая ценовой конкуренции между ними.

Из других работ, посвященных применению теории конкуренции на морском транспорте, можно отметить такие [4–9].

Так, в исследовании [5] предложен новый многоуровневый иерархический подход к моделированию олигополистического и конкурентного поведения перевозчиков и их взаимоотношений на транспортной сети морских перевозок. При этом рассматриваются три типа перевозчиков, а именно океанские, наземные перевозчики, операторы портовых терминалов. Эти перевозчики конкурируют друг с другом в области ценообразования и выбора маршрутов перевозки. В терминах теории игр океанские перевозчики выступают как лидеры в олигополии рынка судоходных компаний. В то же время операторы терминалов являются последователями океанских перевозчиков, а также лидерами для наземных перевозчиков. Для максимизации прибыли каждого вида перевозчиков используется равновесное по Нэшу решение олигополии. В работах [6–8] отмечается, что в конкурентной борьбе между портами важную роль в настоящее время играет развитый хинтерланд, а также выполнение портами функции звена транспортно-логистической цепи поставок. В работе [9] отмечается, что основными конкурентообразующими факторами для порта являются:

- партнерские отношения с другими участниками логистической цепи;
- развитая портовая инфраструктура;
- близость к сырьевым и товарным рынкам;
- прилегающая железнодорожная и автомобильная дорожная сеть;
- время прохождения груза через порт;
- количество прямых связей с пунктами доставки грузов;
- высокий уровень фидерного сервиса;

– здоровий клімат в трудових колективах;
– близькість к внутрешнім водним транспортним коммунікаціям.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы.

Анализ существующих литературных источников в области исследования наиболее эффективных конкурентных стратегий портов показывает, что классические методы, основанные на использовании теории игр и теории фирмы, имеют ограниченный характер. Например, они слабо учитывают специфику работы порта, заключающуюся в приеме и грузовой обработке транспортных средств, координации работы смежных видов транспорта в порту, а также объективно существующую неравномерность прибытия транспортных средств, приводящую к колебаниям грузопотоков и соответствующих финансовых результатов работы порта и операторов терминалов.

Цель статьи заключается в обосновании возможности применения для моделирования конкуренции между операторами портовых терминалов (ОПТ) наряду с методами теории фирмы [2] методов исследования операций, таких как теория массового обслуживания, стохастическая теория запасов, стохастическая оптимизация. Применение указанных теорий позволяет учесть, во-первых, динамический характер работы портового терминала в заданном интервале времени, а во-вторых, объективно существующую неравномерность прибытия судов на терминалы для погрузки или выгрузки [10].

Изложение основного материала исследования.

Для моделирования деятельности стивидорных компаний в портах целесообразно использовать методы, основанные на теории массового обслуживания. Это объясняется тем, что любой портовый терминал можно формализовано описать как некоторую обслуживающую систему, каналами обслуживания которой выступают причалы, а заявками на обслуживание – транспортные средства, прибывающие для погрузки или выгрузки груза. При этом интервалы времени между прибытием судов на терминал и длительностью стоянки судов под грузовыми операциями являются случайными величинами [10].

Для нахождения решения задачи распределения грузопотоков между n конкурирующими портовыми операторами на терминалах, расположенных в разных портах, вводится в рассмотрение прибыль каждого оператора, получаемого в плановом периоде T . При этом предполагается, как это обычно делается в теории фирмы [2], что цена за перегрузку 1 т груза линейно убывает с ростом грузооборота терминала. Для i -го оператора эта прибыль составит:

$$\Pi_i(T) = [p_i - r_i - k_i \sum_{l=1}^n v_l(T) \sum_{j=1}^n \gamma_{lj}] \sum_{j=1}^n \gamma_{ij} v_j(T), i=1,2,\dots,n, (1)$$

где p_i – максимально возможная цена за перегрузку груза на i -м терминале;

r_i – эксплуатационные расходы по i -му терминалу;

k_i – коэффициент, определяющий эластичность спроса на услуги оператора терминала;

$v_i(T)$ – число судов, прибывших на i -й терминал в интервале времени $(0, T)$;

γ_{ij} – чистая грузоподъемность j -го по счету судна, прибывающего на i -й терминал.

Обычно при моделировании работы портов принимают гипотезу о пуассоновском характере прибывающих в порт судов, что подтверждается многочисленными статистическими проверками [10]. Поэтому примем, что $v_i(T)$ является пуассоновским случайным процессом, причем:

$$P\{v_i(T) = k\} = \frac{(\lambda_i T)^k}{k!} e^{-\lambda_i T}, k=0,1,2,\dots, (2)$$

где λ_i – интенсивность потока судов, прибывающих на i -й терминал. Все пуассоновские потоки судов, прибывающих на портовые терминалы, предполагаются как статистически взаимно независимые.

В отношении случайных величин γ_{ij} сделаем предположение об их взаимной независимости и будем считать, что все они распределены по одному и тому же закону $G(x)$.

Выражение (1) отражает стремление i -го оператора в рассматриваемой олигополии привлечь к себе больший судопоток за счет скидок с базовых размеров платы за перегрузку груза p_i .

С учетом сделанных предположений можно вычислить математическое ожидание прибыли (1). Например, для дуополии ($n = 2$) с учетом (2) после ряда вычислений, основанных на свойствах математического ожидания, находим [11]:

$$M\Pi_i(T) = (p_i - r_i) \lambda_i g T - k_i \lambda_i T (g^{(2)} + \lambda_i T g^2) - k_i \lambda_1 \lambda_2 T^2 g^2, i=1,2, (3)$$

$$\text{где } g = \int_0^\infty x dG(x) < \infty; g^{(2)} = \int_0^\infty x^2 dG(x) < \infty.$$

Используя выражения (3), можем находить значения интенсивностей потоков судов λ_i , обеспечивающие максимальное значение (3) и приводящие к различным равновесным решениям олигополии, например в смысле Курно или Стэкельберга [2]. Рассмотрим, например, самый простой случай равновесия по Курно, причем будем считать выполненными условия:

$$\frac{\partial \lambda_i}{\partial \lambda_j} = 0, i \neq j. (4)$$

Эти условия выражают собой факт независимости приняты решений друг от друга каждым ОПТ.

Приравняем частные производные функций (3) по параметрам $\lambda_i, i = 1, 2$, к нулю, после чего получим систему уравнений:

$$\frac{\partial M\Pi_1}{\partial \lambda_1} = (p_1 - r_1) g T - k_1 T (g^{(2)} + 2\lambda_1 g^2 T + \lambda_2 g^2 T) = 0, (5)$$

$$\frac{\partial M\Pi_2}{\partial \lambda_2} = (p_2 - r_2) g T - k_2 T (g^{(2)} + 2\lambda_2 g^2 T + \lambda_1 g^2 T) = 0.$$

Введем следующие обозначения:

$$q_i = \lambda_i g T, i=1,2.$$

Введенные переменные имеют смысл среднего грузооборота i -го терминала на промежутке планирования T . С их помощью систему (5) перепишем в следующем виде:

$$2q_1 + q_2 = \frac{p_1 - r_1}{k_1} - \frac{g^{(2)}}{g}, (6)$$

$$q_1 + 2q_2 = \frac{p_2 - r_2}{k_2} - \frac{g^{(2)}}{g}.$$

Решение этой системы уравнений имеет вид:

$$q_1 = \frac{1}{3} \left(2 \frac{p_1 - r_1}{k_1} - \frac{p_2 - r_2}{k_2} - \frac{g^{(2)}}{g} \right), (7)$$

$$q_2 = \frac{1}{3} \left(2 \frac{p_2 - r_2}{k_2} - \frac{p_1 - r_1}{k_1} - \frac{g^{(2)}}{g} \right).$$

Равновесное решение дуополии Курно (7) имеет физический смысл только при выполнении условий:

$$\begin{aligned} 2\frac{p_1-r_1}{k_1} &> \frac{p_2-r_2}{k_2} + \frac{g^{(2)}}{g}, \\ 2\frac{p_2-r_2}{k_2} &> \frac{p_1-r_1}{k_1} + \frac{g^{(2)}}{g}. \end{aligned} \quad (8)$$

Условия (8) являются необходимыми для существования равновесия по Курно в рассматриваемой дуополии. В этом случае каждый оператор получит свою максимальную ожидаемую (то есть среднюю) прибыль.

Более сложный анализ рассматриваемой олигополии предполагает наличие реакции конкурирующих ОПТ при определении оптимальных планов перевозки и перевалки продукции, то есть нарушение всех или некоторых условий (7). Например, в рамках предложенного подхода можно определить равновесное в смысле Стэкельберга решение, когда некоторые из ОПТ считают, что конкуренты будут вести себя как олигополисты Курно.

Рассмотрим случай, когда один или оба ОПТ считают, что конкурент будет вести себя как дуополист Курно. Предположим, что первый ОПТ считает, что второй ОПТ будет реагировать согласно зависимости Курно (6), то есть:

$$q_2 = \frac{1}{2} \left(\frac{p_2-r_2}{k_2} - \frac{g^{(2)}}{g} \right) - \frac{1}{2} q_1, \quad (9)$$

откуда имеем:

$$\frac{\partial q_2}{\partial q_1} = \frac{\partial \lambda_2}{\partial \lambda_1} = -\frac{1}{2}.$$

Максимум функций МП₁ с учетом (9) достигается при таком условии:

$$\begin{aligned} q_1 &= \frac{p_1-r_1}{k_1} - \frac{p_2-r_2}{2k_2} + \frac{g^{(2)}}{2g} \\ q_2 &= \frac{3}{4} \frac{p_2-r_2}{k_2} - \frac{p_1-r_1}{2k_1}. \end{aligned} \quad (10)$$

Тогда результаты для обоих операторов будут зависеть от поведения второго ОПТ. Аналогично, если второй ОПТ, согласно предположению первого ОПТ, пользуется реакцией Курно, то равновесие Стэкельберга для первого оператора дается соотношениями:

$$\begin{aligned} q_1 &= \frac{3}{4} \frac{p_1-r_1}{k_1} - \frac{p_2-r_2}{2k_2} \\ q_2 &= \frac{p_2-r_2}{k_2} - \frac{p_1-r_1}{2k_1} + \frac{g^{(2)}}{g}. \end{aligned} \quad (11)$$

Если оба оператора согласны кооперироваться, то есть работать на общий результат, то в этом случае они должны стремиться к максимизации общей средней прибыли, то есть выражения (см. (3)):

$$\begin{aligned} \text{МП}_1(T) + \text{МП}_2(T) &= \sum_{i=1}^2 [(p_i - r_i) \lambda_i g T - \\ &- k_i \lambda_i (g^{(2)} + \lambda_i T g^2) - k_i \lambda_1 \lambda_2 T^2 g^2]. \end{aligned} \quad (12)$$

Если $k_1 \neq k_2$, то максимум этого выражения по параметрам λ_1, λ_2 достигается при таком условии:

$$\begin{aligned} \lambda_1 &= \frac{1}{Tg^2(k_1-k_2)^2} \{ (3k_1+k_2)k_2g^{(2)} - g[(k_1+k_2)(p_2-r_2) + 2k_2(p_1-r_1)] \}, \\ \lambda_2 &= \frac{1}{Tg^2(k_1-k_2)^2} \{ (k_1+3k_2)k_1g^{(2)} - g[(k_1+k_2)(p_1-r_2) + 2k_1(p_2-r_2)] \}. \end{aligned} \quad (13)$$

В силу положительности параметров λ_1, λ_2 последние формулы справедливы только при следующих условиях:

$$\begin{aligned} (3k_1+k_2)k_2g^{(2)} &> g[(k_1+k_2)(p_2-r_2) + 2k_2(p_1-r_1)], \\ (k_1+3k_2)k_1g^{(2)} &> g[(k_1+k_2)(p_1-r_2) + 2k_1(p_2-r_2)]. \end{aligned}$$

Вычисляя значения целевых функций (3) и (12) для разных решений олигополии (10), (11), (13), можем оценить их приемлемость для конкурирующих ОПТ.

Вышеприведенные результаты получены в предположении, что пропускные способности портовых терминалов достаточно большие и способны переработать достаточно большой грузооборот. Если же считать, что пропускные способности терминалов конечны, то приведенный подход к нахождению равновесного решения олигополии остается в силе, но с учетом дополнительных ограничений на пропускные способности терминалов. Пусть, например, W_i означает пропускную способность i -го терминала. Тогда условие отсутствия превышения фактического объема грузооборота, попадающего на i -й терминал, его пропускной способности может быть записано в виде следующего вероятностного ограничения:

$$\text{Pr} \left\{ \sum_{j=1}^n \gamma_{ij} \leq W_i \right\} \geq 1 - \varepsilon, i = 1, 2, \dots, n, \quad (14)$$

где ε – заданная малая вероятность. В этом случае при решении соответствующих задач оптимизации функций (3), (12) для нахождения равновесных решений олигополии необходимо учитывать также условие (14). Для практических приложений вместо достаточно сложного выражения в левой части условия (14) можно использовать одну из модификаций неравенства Чебышева.

Выводы. Приведенный метод анализа олигополии в условиях неопределенности, вызванной неравномерностью прибытия судов на терминалы, может быть использован при разработке конкурентной стратегии оператора.

Вышеприведенный подход к анализу олигополии, основанный на методах теории массового обслуживания, позволяет также оценить один из основных рисков в деятельности оператора, а именно риск его разорения в результате снижения ожидаемого грузооборота и действия конкурентов. Например, может представить интерес для него оценка вероятности того, что для i -го терминала в периоде T прибыль (1) окажется отрицательной вследствие случайного колебания грузооборота терминала и действия конкурентов. Это означает наличие риска разорения оператора. Указанный риск можно минимизировать с помощью разных методов риск-менеджмента, в частности страхования, самострахования, временного снижения операционных расходов.

Приведенный подход применим также для решения задачи о выборе судовладельцем терминала для захода судна. Критерий типа (1) отражает интерес оператора с точки зрения привлечения судопотока за счет гибкой тарифной политики. Однако с точки зрения интереса судовладельца более подходящим критерием является критерий минимизации его ожидаемых расходов, связанных с заходом судна в порт, где расположен терминал, его обработкой и непроизводительными простоями судна.

Література:

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. 3-е изд. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2007. 453 с.
2. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория / пер. с англ. Москва: Айрис-пресс, 2002. 576 с.
3. Постан М.Я., Савельева И.В. Метод нахождения равновесного решения для портовых операторов в конкурентной среде типа олигополии. Технологический аудит и резервы производства. 2014. № 4/2 (18). С. 58–63.
4. Шибаев А.Г., Куприенко С.В. Система показателей оценки конкурентности морского торгового порта. Методы та засоби управління розвитком транспортних систем: зб. наук. праць. Вип. 7. Одеса: ОНМУ, 2004. С. 235–245.
5. Lee H., Boile M., Theofanis S., Choo S. Modeling the Oligopolistic and Competitive Behavior of Carriers in Maritime Freight Transportation Networks. Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2012. № 54. P. 1080–1094.
6. Meersman H., Van de Voorde E., Vanelander T. Port Competitiveness Now and in the Future: What are the issues and Challenges? Research in Transportation Business & Management. 2016. Vol. 19. P. 1–3.
7. Курлянд А.М., Постан М.Я., Савельева И.В. Анализ современных тенденций развития портов в системе смешанных перевозок. Развитие методов управления та господарювання на транспорті: зб. наук. праць. Вип. 4(45). Одеса: ОНМУ, 2013. С. 7–23.
8. Yip T.L., Liu J.J., Fu X., Feng J. Modeling the effects of competition on seaport terminal awarding. Transport Policy. 2014. № 35. P. 341–349.
9. Carbone V., Gouernal E. Supply Chain and Supply Chain Management: Appropriate Concepts for Maritime Studies. International Workshop on Ports, Cities, and Global Supply Chains 2007. Hong Kong, China.
10. Постан М.Я. Экономико-математические модели смешанных перевозок. Одесса: Астропринт, 2006. 376 с.
11. Крук Ю.Ю., Постан М.Я. Моделирование ценовой конкуренции между портовыми операторами с учетом неравномерности прибытия судов. Інформаційні управляючі системи та технології: матеріали V міжнародної науково-практичної конференції (ІУСТ, Одеса, 20–21 вересня 2016 р.). Одеса: ОНМУ, 2016. С. 95–98.

Ільченко С.В., Крук Ю.Ю., Постан М.Я. Розробка методу визначення рівноважного вирішення олигополії на ринку стивідорних послуг в умовах випадкового коливання вантажообігів

Анотація. У статті запропоновано метод визначення рівноважного вирішення олигополії для стивідорних компаній, які конкурують між собою за вантажопотоки у сфері ціноутворення в умовах випадкових коливань вантажообігу, заснований на сполученні методів теорії фірми та теорії масового обслуговування. Портові термінали при цьому розглядаються як обслуговуючі системи, у які прибувають судна для навантаження або вивантаження вантажів. Знайдено умови рівноваги олигополії за Курно та Стекельбергом з точки зору максимізації очікуваного прибутку операторів портових терміналів у заданому періоді.

Ключові слова: морські порти, стивідорна діяльність, ринок стивідорних послуг, конкуренція, олигополія, випадкові коливання вантажообігу, теорія черг, рівновага за Курно та Стекельбергом.

Il'chenko S.V., Kruk Yu.Yu., Postan M.Ya. Development of method of equilibrium solution's determination for stevedoring companies' oligopoly under cargo flow random fluctuation

Summary. The method is proposed for equilibrium solution of stevedoring company's oligopoly competing with each other for cargo flows in their pricing decisions under random fluctuations of cargo flow. It is based on the unity of firm's theory and queueing theory. In the terms of queueing theory the ports terminals are presented as queueing systems in which the ships arrive for loading and unloading. The conditions of oligopoly equilibrium by Cournot and Stackelberg are found.

Keywords: seaports, stevedoring activity, market of stevedoring service, competition, oligopoly, random fluctuations of cargo flow, queueing theory, equilibrium by Cournot and Stackelberg.

*Шандова Н.В.,**д. е. н., доцент,**професор кафедри менеджменту та маркетингу,
Херсонський національний технічний університет**Билим О.С.,**асистент кафедри менеджменту та маркетингу,
Херсонський національний технічний університет*

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ

Анотація. У статті розглянуто функції оздоровчого туризму, сформульовано поняття «оздоровчий туризм». Визначено туристичні ресурси оздоровчого туризму як поєднання видів діяльності, а саме туристичної, оздоровчої та соціально-культурної, отримуваних результатів від цієї діяльності, а також використовуваних технологій. Для характеристики туристичних ресурсів оздоровчого туризму запропоновано групування за ознаками походження та особливостями існування ресурсів. Проаналізовано туристичні ресурси оздоровчого туризму в Херсонській області. Сформульовано практичні рекомендації з комплексного розвитку оздоровчого туризму в Херсонській області, визначено резерви для його модернізації.

Ключові слова: оздоровчий туризм, туристичні ресурси, розвиток, туристичний продукт.

Постановка проблеми. Багато регіонів України звернули увагу на розвиток різноманітних видів та напрямів туризму у зв'язку з необхідністю пошуку сфер та галузей в реальному секторі економіки, які б забезпечували надходження доходів у місцеві бюджети, давали змогу вирішувати проблеми зайнятості та підвищення якості життя населення. Активізація туристичної діяльності обумовила посилення конкуренції між регіональними туристичними продуктами, через що суб'єкти туристичного ринку вимушені шукати можливість диверсифікації наявних туристичних продуктів, забезпечуючи їх унікальність та оригінальність. На регіональному рівні найбільше розкривається туристична спеціалізація, яка має виражену територіальну прив'язку свого розвитку та пов'язана з безпосереднім споживанням туристичних ресурсів. У зв'язку з цим актуальними стають розуміння просторових закономірностей розміщення туристичних ресурсів та виявлення туристичної ідентичності регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед значних досліджень питань функціонування та розвитку туризму необхідно відзначити праці Н.І. Кабушкіна [8], В.А. Квартальнова [10], В.Ф. Семенова [14], Т.І. Ткаченка [15], які вивчали феномен туризму, його роль і вплив на соціально-економічний розвиток регіону, досліджували специфіку окремих видів туризму. Сутність та особливості туристичних ресурсів, закономірності їх територіальної організації, понятійно-категоріальний апарат рекреаційного ресурсознавства представлені в роботах В.Г. Герасименка [4], І.В. Зоріна [7] О.О. Любіцевої [11]. Автори висвітлюють методичні підходи до аналізу й оцінювання, класифікації туристичних ресурсів, розподіляючи їх за певними ознаками.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика розвитку оздоровчого туризму в Україні перебуває в стадії становлення. Відсутність єдиної думки про

термін «оздоровчий туризм», чіткої класифікації туристичних ресурсів за видами туризму, відповідної системи заходів, спрямованих на розвиток оздоровчого туризму в регіонах, ускладнює процес ефективного управління розвитком оздоровчого туризму та потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в дослідженні складу туристичних ресурсів оздоровчого туризму та виявленні управлінських резервів розвитку оздоровчого туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причини дослідницького інтересу до туризму мають економічний і соціокультурний характер. У першому випадку туризм розглядається як сегмент ринку, у другому – як форма духовного й фізичного відтворення. Саме в цьому напрямі може будуватися концепція оздоровчого туризму.

За визначенням, прийнятим ООН у 1954 році, туризм – це активний відпочинок, що впливає на зміцнення здоров'я, фізичний розвиток людини, пов'язаний з пересуванням за межі постійного місця проживання [5].

В матеріалах Всесвітньої конференції по туризму, проведеної Всесвітньою туристичною організацією у 1981 році в Мадриді, туризм визначено як один з видів активного відпочинку, що є подорожами, які чинені з метою пізнання тих або інших районів, нових країн, а в низці країн сполучаються з елементами спорту [9].

Туризм як соціально-економічне явище стали розглядати після Гаазької міжпарламентської декларації по світовому туризму 1989 року, тобто не тільки як подорожі осіб, але й як сферу послуг, що створює можливості для здійснення таких подорожей.

Основою правового регулювання туризму є норми, розроблені Статистичною комісією ООН 1993 року, а також Рекомендації зі статистики туризму Всесвітньої туристичної організації, на основі яких туризм визначають як діяльність осіб, що подорожують і здійснюють перебування в місцях за межами їх звичайного середовища протягом періоду, що не перевищує одного року поспіль, з метою відпочинку, діловими та іншими цілями.

Найбільш поширеним є визначення туризму, що дає В.А. Квартальнов [10], а саме тимчасове переміщення людей з місця свого постійного проживання в іншу країну або місцевість у межах своєї країни у вільний час із метою одержання задоволення й відпочинку, в оздоровчих, гостьових, пізнавальних або в професійно-ділових цілях, але без заняття оплачуваною роботою у відвідуваному місці.

Незважаючи на різноманітність трактувань туризму як в офіційних документах [3; 6], так і в наукових дослідженнях [1; 4; 7; 8; 10; 11; 15], йому завжди приписується оздоровча функція.

Всесвітня організація охорони здоров'я в преамбулі власного Статуту визначає здоров'я як «стан повного фізичного,

щиросердечного й соціального благополуччя, а не тільки відсутність хвороби і фізичних дефектів» [12].

Узагальнення наведених тверджень дає змогу сформулювати таке: оздоровчий туризм характеризується можливістю реалізації цілей оздоровлення шляхом здійснення подорожі туристом у його вільний від роботи час та отримання комплексу послуг фізичного, духовного та соціального оздоровлення, що надаються у місцевості, що не пов'язана з місцем постійного проживання та має необхідний для цього комплекс туристичних ресурсів.

З огляду на це визначення складовими оздоровчого туризму є:

- фізичне оздоровлення, тобто забезпечення достатньої м'язової активності, яке сприятиме профілактиці захворювань, підвищенню імунітету й загального тону організму;
- духовне оздоровлення, тобто забезпечення позитивних емоційних переживань від збільшення обсягу знань, розширення кругозору й діапазону соціокультурних знань;
- соціальне оздоровлення, тобто забезпечення відчуття цілісності свого внутрішнього світу, повноти власного буття [16].

Сутність оздоровчого туризму обумовлює визначення складових туристичних ресурсів. Туристичний продукт оздоровчого туризму є результатом поєднання туристичної, оздоровчої та соціально-культурної діяльності, що потребує постійних міжгалузевих взаємодій, в яких беруть участь суб'єкти туристичної індустрії та діяльності, пов'язаної із забезпеченням фізичного, духовного та соціального оздоровлення. Тому означені види діяльності, отримувані результати, а також використовувані технології стають туристичними ресурсами оздоровчого туризму. Для характеристики туристичних ресурсів оздоровчого туризму пропонується використовувати класифікацію за ознаками відмінностей, що визначаються походженням і особливостями існування ресурсів (рис. 1).

Природні туристичні ресурси поєднують природні об'єкти, явища й території, відвідування яких виступає об'єктом туристського інтересу. Для організації оздоровлення значимими є геологічні (мінеральні, морські, прісні води, лікувальні грязі), біотичні (різноманітна лісова й степова рослинність тощо), клі-

матичні (сонячна радіація, температура, опади, вологість, вітер тощо) і ландшафтні (ліс, пагорби, низини, водойми, узбережжя, гори тощо) ресурси.

Культурно-естетичні ресурси є спадщиною минулих епох суспільного розвитку у вигляді сукупності пам'ятників матеріальної й духовної культури, самої культури народу або нації, таких як мова, кухня, звичаї й традиції, збережені в народі, особливості його побуту й господарської діяльності, а також слугують передумовою для організації культурно-пізнавальних видів оздоровчих занять, виконуючи досить серйозні функції духовного оздоровлення. Об'єкт показу, що віднесений до цієї категорії ресурсів, є спорудою або явищем, що має певну цікаву туристам історію розвитку або появи. Культурно-естетичні ресурси підвищують естетичну цінність середовища, його різноманітність, роблять його більш атрактивним для туристів, чим створюють можливість більш ефективного оздоровлення.

В основі концептуальних туристичних ресурсів лежить певна концепція творчої ідеї, технології або людської діяльності, яка ще не має історичного капіталу [2]. Група концептуальних ресурсів містить брендові концептуальні ресурси, що є експозицією, яка присвячена розвитку певного бренда; об'єктні концептуальні туристичні ресурси, що присвячені якомусь одному предмету або процесу; діяльнісні концептуальні туристичні ресурси, що формуються навколо певного виду активності людини; подійні концептуальні туристичні ресурси, що пов'язані з якимось природним або культурним явищем; креативні концептуальні туристичні ресурси, що пов'язані з легендами, вигаданими персонажами та подіями; культові об'єкти туристичних ресурсів, що пов'язані із сучасними або давніми віруваннями та релігією. Концептуальні туристичні ресурси переважно є комплексними об'єктами, де можливе задоволення потреб людини в придбанні нових пізнань і навичок, розвагах або придбанні товарів і послуг, що буде сприяти духовному й соціальному оздоровленню.

Група соціально-економічних ресурсів оздоровчого туризму створює умови для приймання й обслуговування туристів, формує якість вражень, задоволення рекреаційними потребами



Рис. 1. Класифікація туристичних ресурсів оздоровчого туризму

Джерело: розроблено авторами

людей, що позитивно позначається на їхньому фізіологічному, психічному стані, працездатності та соціальній активності. До групи соціально-економічних туристичних ресурсів належать географічне положення, транспортна доступність, рівень економічного розвитку та добробуту суспільства, стандарти обслуговування, організація туристичного господарства, кількість зайнятих у галузі тощо.

Інфраструктурні туристичні ресурси – це комплекс діючих споруд і мереж виробничого, соціального рекреаційного призначення, використовуваних для забезпечення життєдіяльності туристів. До інфраструктурних ресурсів відносяться засоби тимчасового розміщення, транспорт, підприємства харчування, підприємства торгівлі, підприємства розваг, пункти прокату туристського інвентарю, тематичні парки, гірськолижні траси, канатні дороги. Наявність інфраструктурних ресурсів дає змогу запропонувати туристам різноманітні оздоровчі програми, розвиненість туристичної інфраструктури підвищує кількість потенційних клієнтів, які могли б розміститися з метою відновлення власних сил.

Різноманітні елементи структури туристичних ресурсів дають змогу зробити висновок про складність системи оздоровчого туризму. Аналіз і всебічна оцінка ресурсів оздоровчого туризму є необхідною передумовою раціоналізації природокористування та комплексного розвитку туристичного комплексу.

Особливості рекреаційних ресурсів і їх компонентів мають першорядне значення під час вибору місця для організації оздоровчого туризму. Ресурси оздоровчого туризму Херсонської області представлені в єдиній системі рекреації, а також систематизовані залежно від походження та особливостей їх існування.

1) Природно-кліматичні ресурси:

- водні ресурси (морські води Азовського та Чорного морів; затоки Сиваш, Перекопська, Тендрівська, Джарилгацька, озеро Соляне; водосховища та озера в долині Дніпра);

- мінеральні хлоридно-сульфатно-натрієві води Каховського, Каланчацького, Генічеського та Білозерського районів;

- геолого-геоморфологічні ресурси (лікувальні грязі (пелоїди), торфові, сапропелі, мулові сульфідні грязі солоних озер та лиманів Азово-Чорноморського регіону; геотермальні води з 36-відсотковим вмістом йоду півострова Чонгар);

- ландшафтні ресурси (степові рівнинні, степові приморські з солонцями та солончаками, болотні (Урочище «Буркути», плавні Дніпра, Бехтерський дубовий гай, Олешківська пустеля – найбільший піщаний масив в Європі); унікальні форми рельєфу (Херсонський гранд-каньйон));

- кліматичні ресурси (повторюваність сприятливої погоди для організації рекреації та проведення кліматолікувальних процедур (середньорічні температури: літня +22,4°C, зимова -2,1°C);

- дендрофлористичні ресурси (біосферний заповідник «Асканія-Нова» ім. Ф.Е. Фальц-Фейна, Чорноморський біосферний заповідник, Національні природні парки Азово-Сиваський, «Джарилгацький», «Олешківські піски»).

2) Культурно-естетичні ресурси:

- знахідки найдавніших царських курганів, антропоморфних стел, стоянок, свідчень про культуру киммерійців, скіфів, сарматів, греків, древніх слов'ян, запорізьких козаків, татар, турків, росіян;

- архітектурно-історичні ресурси, а саме історичні (Очаківська та Московська брами Херсонської фортеці, суднобудівна верф), культові (Свято-Введенська церква – пам'ятка дерев'яного

культового зодчества запорізьких козаків, м. Берислав, Свято-Катерининський собор, м. Херсон, Свято-Григор'ївський Бізюков чоловічий монастир, с. Червоний Маяк Бериславського району), архітектурно-індустріальні споруди (Станіслав-Адзигольський задній маяк, комплекс споруд Каховської ГЕС, комплекс річкового і морського порту у Херсоні);

- об'єкти культурного призначення (Херсонський обласний музично-драматичний театр ім. М. Куліша, Херсонський обласний театр ляльок, Херсонська філармонія);

- історико-розважальний комплекс «Зелені Хутори Таврії», Скадовський дельфінарій «Акварель», центр відпочинку на воді у Новій Каховці, база зеленого туризму з рибним ставком «Веселий короп», оздоровчо-розважальний комплекс на базі дитячого оздоровчого табору «Водограй» (Великоолександрівський р-н, с. Білоусове).

3) Концептуальні туристичні ресурси:

- наявність концептуальних рестораників, кафе, барів і класичних пабів, кафе-клубів;

- Дім марочних коньяків «Таврія», де організовано три види дегустацій, таких як «Класика коньячної бочки», «Гармонія стихій», «Ренесанс смаку»;

- фестивалі («Купальські зорі», м. Гола Пристань, «Кавун солодке диво», вуличної їжі і емоцій «ХерсON-FEST», м. Херсон, «AzovHealthFest», м. Генічеськ, дитячий фестиваль «Золоте зернятко», м. Залізний Порт, міжнародний театральний фестиваль «Мельпомена Таврії» та Міжнародний фестиваль аматорського кіно «КіноКімерія», м. Херсон, «Чорноморські ігри», м. Скадовськ).

4) Соціально-економічні ресурси:

- вигідне місце розташування Херсонщини як одного з найбільших морських регіонів країни, що має морське сполучення з країнами Середземномор'я, Близького Сходу та Азії та створює можливості трансграничного туризму;

- екологічна обстановка в області, що сприяє гарному стану здоров'я й благополуччю власних громадян;

- діючий міжнародний аеропорт, морський порт у Скадовську (поромне сполучення Скадовськ – Зонгулдак (Туреччина)).

Розвиток туристичної інфраструктури Херсонської області здійснюється переважно в рамках державних цільових програм розвитку. Так, Асоціація індустрії гостинності України оголосила грантову програму «Підтримка розвитку туризму в регіонах» з метою сприяння розвитку внутрішнього та з'їзного туризму як генератора економічного росту, інструмента об'єднання нації та підвищення його ефективності в економіці дестинацій. Херсонщина стала однією з перших областей-переможців грантової програми Асоціації індустрії гостинності України. В рамках реалізації Програми залучення інвесторів і туристів у регіон аеропорт «Херсон» був включений у Державну цільову програму розвитку аеропортів на період до 2023 року, а після реконструкції одержав статус міжнародного. Основною метою Комплексної програми розвитку туризму Херсона на 2016–2018 роки є створення умов для розвитку сфери туризму та туристичної діяльності із загальним обсягом фінансування у 3 630 тис. грн. [13]. Однак неправильно стверджувати, що цих дій достатньо для виходу області на державний рівень розвитку оздоровчого туризму. Херсонська область має значну кількість туристичних ресурсів оздоровчого туризму, потенціал яких використовується не в повному обсязі. Тому тут доцільним є розвиток зон оздоровчого туризму, що поєднують пам'ятники природи та архітектури, історії та культури, об'єкти, що надають повний комплекс послуг прожи-

вання, харчування, розваг, інформаційного обслуговування, а також формують оздоровчий ефект.

Практичні рекомендації з комплексного розвитку оздоровчого туризму в Херсонській області можна розділити на два основні блоки.

1) Рекомендації, спрямовані на обласний рівень керування з метою загального інфраструктурного розвитку території:

- для реалізації екскурсійних заходів необхідно підвищити транспортну доступність туристичних об'єктів області;
- слід стимулювати роботу й розвиток пріоритетних для оздоровчого туризму видів діяльності, у число яких входять харчова галузь, сфера побутових і транспортних послуг, облаштованість інфраструктури автомобільних доріг, розвиток кінного туризму, пасічницьких господарств;

- залучення в процес формування туристичного продукту (особливо щодо організації екскурсійної діяльності) місцевого населення, для чого необхідна державна підтримка у формі дотацій і податкових пільг.

2) Рекомендації з благоустрою території та організації дозвілля туристів за допомогою спільних зусиль баз відпочинку, санаторіїв, приватних садиб і господарств, місцевих жителів:

- детальне пророблення маршрутів туристських стежок, підтримка їх у належному виді (ремонт ослонів, обладнання зупинок урнами й плакатами, розміщення інформації про наявні туристські тропи в оздоровчих установах, установка стендів з інтерактивними картами маршрутів, забезпечення інформаційними матеріалами відвідувачів туристських стежок (з інформацією про флору і фауну місцевості, історичними фактами й легендами));

- розробка більш екстремальних маршрутів для приїжджаючої молоді та дітей (наприклад, мотузкового парку на деревах), а також будівництво майданчиків для прийняття сонячних ванн; відкриття пунктів прокату велосипедів у літній період;

- розробка програм рибальських, екологічних турів і екскурсій;

- розширення комплексу оздоровчих послуг у результаті використання всього потенціалу природних рекреаційних ресурсів Херсонської області, а саме сульфідної мулової грязі, морської води, кліматичних ресурсів, дендрофлористичних ресурсів.

Таким чином, розвиток оздоровчого туризму в Херсонській області має резерви для модернізації за такими напрямками:

- прискорений розвиток морського, річкового та авіаційного транспорту;

- розширення інформаційного обміну в індустрії оздоровчого туризму;

- включення формування оздоровчого туризму в пріоритети економічного розвитку області;

- розробка єдиної концепції безперервної підготовки кадрів для індустрії оздоровчого туризму з урахуванням вимог ринку;

- розширення спектру оздоровчих послуг для створення сильних конкурентних переваг.

Оздоровчий туризм – це цілком особливий вид туризму, тому що подорожі проходять у регіонах, що мають сприятливі для оздоровлення людей природно-кліматичні, культурно-естетичні, концептуальні, соціально-економічні та інфраструктурні ресурси. Об'єднання зусиль усіх учасників туристичної діяльності дасть змогу створити конкурентоспроможний туристичний продукт, здатний залучити споживачів і збільшити внут-

рішній туристичний потік. Розвиток оздоровчого туризму дасть змогу активізувати й інші сектори економіки області, зокрема транспорт, торгівлю, виробництво товарів народного споживання, бджільництво, конярство, лісове господарство.

Висновки. Туризм культурно впливає на матеріальну й духовну сфери діяльності людини, насамперед на його систему цінностей, знання й суспільне поводження. Щоби психічні й розумові навантаження не стали фатальними для людини, їй потрібний не просто відпочинок, а активний відпочинок, індивідуальний, контрастний, не схожий на повсякденні будні відпочинок, результатом якого буде фізичне, духовне й соціальне оздоровлення. Реалізувати такий комплексний підхід до оздоровлення можна в процесі оздоровчого туризму.

Концепція оздоровчого туризму передбачає поєднання відпочинку та оздоровлення, результатом якого є духовне, фізичне й соціальне відновлення людини. Запропоноване визначення оздоровчого туризму дало змогу деталізувати класифікацію ресурсів оздоровчого туризму за ознаками відмінностей, що визначаються походженням і особливостями існування ресурсів, до яких пропонується віднести природні туристичні ресурси, культурно-естетичні ресурси, концептуальні туристичні ресурси, соціально-економічні ресурси, інфраструктурні туристичні ресурси. Залучення в оздоровчу діяльність різних видів рекреаційних ресурсів природного й культурно-естетичного, соціально-економічного, концептуального та інфраструктурного походження розширює можливості оздоровчого туризму, сприяє задоволенню різноманітного рекреаційного попиту.

Проведений аналіз і оцінка ресурсів оздоровчого туризму Херсонської області дали змогу систематизувати їх залежно від походження та особливостей існування. Встановлено, що для комплексного розвитку оздоровчого туризму області поєднання загального інфраструктурного розвитку території та спільних зусиль баз відпочинку, санаторіїв, приватних садиб і господарств, місцевих жителів створює резерви для модернізації ресурсів оздоровчого туризму.

Література:

1. Бейдик О.О. Словник-довідник з географії туризму, рекреології та рекреаційної географії. Київ: Палітра, 1997. 86 с.
2. Волков Ю.Ф. Гостиничный и туристский бизнес. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. 637 с.
3. Офіційний сайт World Tourism Organization (UNWTO). URL: <http://unwto.org>.
4. Герасименко В.Г. Ринки туристичних послуг: монографія. Одеса: Одес. нац. екон. ун-т, 2013. 223 с.
5. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе: учебное пособие. 2-е изд., стер. Москва: КНОРУС, 2006. 192 с.
6. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995 року № 324/95-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>.
7. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма: справочник. Москва: Финансы и статистика, 2003. 368 с.
8. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма: учебное пособие. Минск: БГЭУ, 2000. 409 с.
9. Карпова Г.А. Экономика современного туризма. Санкт-Петербург: Издательский Торговый Дом «Герда», 1998. 412 с.
10. Квартальнов В.А. Туризм: учебник. Москва: Финансы и статистика, 2002. 320 с.
11. Любіцева О.О. До питання термінології в туризмі. Географія та туризм. 2010. Вип. 3. С. 7–10.
12. Офіційний сайт Всесвітньої Організації Охорони Здоров'я. Статут ВООЗ адміністрації. URL: <http://www.who.int/governance/eb/constitution/ru>.
13. Офіційний сайт Херсонської обласної адміністрації. URL: <http://khoda.gov.ua/gordeev.org.ua/press/report>.

14. Семенов В.Ф., Литовка А.О. Управління туристичним ринком регіону в сучасних умовах (на прикладі Одеської області). Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 13. С. 309–314.
15. Каченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія. 2-ге вид., випр. та доповн. Київ: КНТЕУ, 2009. 463 с.
16. Shandova N. Investigation of organizational and management specifics of health tourism development. Technology audit and production reserves. 2017. № 3/5 (35). P. 4–8.

Шандова Н.В., Былым О.С. Ресурсное обеспечение оздоровительного туризма

Аннотация. В статье рассмотрены функции оздоровительного туризма, сформулировано понятие «оздоровительный туризм». Определены туристические ресурсы оздоровительного туризма как сочетание видов деятельности, а именно туристической, оздоровительной и социально-культурной, получаемых результатов от этой деятельности, а также используемых технологий. Для характеристики туристических ресурсов оздоровительного туризма предложена группировка по признакам происхождения и особенностям существования ресурсов. Проанализированы туристические ресурсы

оздоровительного туризма в Херсонской области. Сформулированы практические рекомендации по комплексному развитию оздоровительного туризма в Херсонской области, определены резервы для его модернизации.

Ключевые слова: оздоровительный туризм, туристические ресурсы, развитие, туристический продукт.

Shandova N.V., Bylym O.S. Resource support of health tourism

Summary. The article considers the functions of health tourism, formulates the concept of “health tourism”. Tourism resources of health tourism are defined as a combination of activities – tourism, health and socio-cultural, the results obtained from this activity and the technologies used. For description of tourist resources of health tourism the classification is offered on the signs of origin and features of existence of resources. The tourism resources of health tourism are analysed in the Kherson area. Practical recommendations are set forth on complex development of health tourism in the Kherson area and reserves are defined for his modernization.

Keywords: health tourism, tourist resources, development, tourist product.

Суска А.А.,

к. е. н., член-кореспондент Академії економічних наук України,
завідувач кафедри деревооброблювальних технологій
та системотехніки лісового комплексу,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКОВОЇ МОДЕЛІ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ

Анотація. У статті наведено, обґрунтовано особливості поведінкової моделі суб'єктів ринку соціально-екологічних послуг як нової еколого-економічної системи лісового сектору економіки України. Обґрунтовано, що особливості дій суб'єктів ринку в процесі комерційного обігу соціально-екологічного ресурсу визначаються специфікою такої еколого-економічної системи, як «об'єкт ринку – соціально-екологічна послуга», джерелом генерування товару, розподілом товару, ефектом від споживання такого товару. На поведінкову модель суб'єктів ринку також впливають обмеженість у виборі постачальника, складність визначення обсягу й ціни контракту купівлі-продажу, недосконалість правового та нормативного поля.

Ключові слова: ринок, соціально-екологічна послуга, суб'єкти ринку, поведінкова модель, об'єкт ринку, постачальники, споживачі, предмет контракту, обсяг контракту, ціна контракту, правове і нормативне поле.

Постановка проблеми. Досвід ведення лісового господарства країн Євросоюзу вказує на те, що економічний простір лісового сектору економіки можна значно розширити шляхом включення в комерційний обіг нематеріальний, соціально-екологічний ресурс лісу. Упорядкування процесів надання і споживання соціально-екологічного ресурсу як специфічного товару, соціально-екологічної послуги пов'язано з функціонуванням нового виду товарного ринку, ринку соціально-екологічних послуг.

Становлення такої нової для лісового господарства України еколого-економічної системи значною мірою ускладняється проблемою переконання споживачів соціально-екологічних користностей лісу, які отримують від цього додатковий прибуток (збільшення урожайності сільськогосподарських культур, зменшення виробничих витрат, підвищення продуктивності праці), в тому, що ера безкоштовного споживання такого ресурсу для них закінчується, отже, потрібно переходити на цивілізовані ринкові відносини. Специфіка ринку соціально-екологічних послуг визначає певні особливості поведінкової моделі суб'єктів ринку, перш за все продавців («виробників товару»), тобто підприємств лісового господарства, і споживачів, тобто суб'єктів інших галузей економіки і соціальної сфери. Якщо визначити поведінкову модель суб'єктів ринку як порядок дій в процесі пошуку і встановлення контактів між постачальниками та клієнтами, укладення торговельних контрактів та контролю за їх реалізацією, кожна з таких дій повинна ґрунтуватися на особливостях еколого-економічної системи, в умовах якої вони виконуються. Саме визначенню проблем, які можуть виникати в процесі взаємодії суб'єктів ринку соціально-екологічних послуг як нової для лісового сектору економіки України еколого-економічної системи і можливих шляхів їх рішення і присвячена стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Словнику термінів ринкової економіки визначається, що товарний ринок – це сфера товарного обігу і пов'язана з ним сукупність товарно-грошових відносин, яка виникає між виробниками та споживачами в процесі купівлі-продажу товарів [1].

Згідно з дослідженнями П. Самуельсона, ринок забезпечує організаційний зв'язок між виробництвом і споживанням, перебуває під їхнім впливом і сам впливає на них [2].

В дослідженнях Ю. Кузьміних визначається, що потенційні інтереси суб'єктів ринку щодо напрямів інноваційної діяльності в лісовому господарстві, а саме надання соціально-екологічних послуг, слід детально вивчати, оскільки є проблеми в процесі надання і споживання специфічного товару [3].

В роботах Є. Мішеніна визначається, що механізм екосистемних послуг лісових екосистем полягає у взаємодії лісу з атмосферою, водою, ґрунтом та в підтримці їхніх якісних і кількісних параметрів на оптимальному екологічному рівні. Під послугами лісових екосистем розуміють рекреаційну (оздоровчу) цінність лісових масивів, захист ґрунтів від ерозії, підвищення урожайності сільськогосподарських культур, збереження біорозмаїття, регулювання водостоку, продукування кисню, поглинання двоокису вуглецю тощо. Ринковий підхід до комерційного обігу щодо надання екосистемних послуг включає приватні угоди, зазвичай це закриті угоди між тими, хто отримує вигоди від екосистемних послуг лісу, і тими, хто відповідає за них. Сюди включаються такі угоди, як добровільна сертифікація та екомаркування, а також прями схеми фінансування між бенефіціантами екосистемних послуг лісу та лісовласниками, які відповідають за ці послуги [4].

Джерела товарного забезпечення будь-якого ринку визначаються з огляду на структуру конкретного ринку товарів, контингент покупців, обсяг і асортимент товарів, обсяг ринкового обігу та фінансових можливостей покупця. Вибір конкретного постачальника товарів здійснюється тоді, коли серед них немає монополії.

Основним документом укладення комерційної угоди, зокрема угоди на надання певного виду послуг, є контракт. У контракті купівлі-продажу обов'язково повинні обумовлюватися предмет і обсяг поставки, способи визначення якості та кількості товару, а також ціна товару як один з найважливіших елементів контракту.

Згідно з дослідженнями Н. Дегтярь під обсягом контракту на соціально-екологічні послуги лісу слід розуміти можливість лісу певних територій формувати умови щодо запобігання опустеленню, ґрунтозахисні функції, збереження біорозмаїття, ґрунтоутворення, фотосинтез. Такі послуги впливають на добробут людей опосередковано, уможливаючи формування потоків забезпечувальних, регулювальних і культурних послуг.

Значна частина послуг екосистем не є продуктом споживання чи предметом використання, вона споживається людьми опосередковано, непрямо, але якість життя людей фундаментально залежить від потоку цих послуг [5].

В роботах І. Соловій визначається, що ціну на екосистемні послуги доцільно визначати як економічні вигоди, які отримують економічні суб'єкти від використання наявних функцій екосистем, а також таких, що утворюються в результаті генерування, відновлення, підтримки, регулювання екосистемних процесів, які формуються в результаті цілеспрямованої діяльності тих або інших суб'єктів господарювання різних форм власності та рівнів ієрархічного управління [6].

Мета статті полягає у визначенні особливостей поведінкової моделі суб'єктів товарного ринку в процесі надання та споживання специфічного товару, а саме соціально-екологічної послуги лісу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо розглядати ринок соціально-екологічних послуг лісу як еколого-економічну систему, то вона є певною формою соціально-економічних відносин, яка упорядковує процеси розподілу, обміну та споживання специфічного товару, що генерується соціально-екологічним ресурсом лісу та визначається як соціально-екологічна послуга. Водночас потрібно розуміти, що такий ресурс без прикладення до нього людської праці та без використання її результатів є майже абстрактною категорією, а процес розподілу цих результатів без його упорядкування (управління) може набути форми анархії, що для такої вразливої сфери, як екологічний ресурс лісу, може привести до катастрофічних наслідків.

Соціально-економічні відносини у сфері надання та споживання екологічних і соціальних послуг лісу повинні базуватися на основних принципах ринку, зокрема вільному вибору напрямку бізнесу, ринковому ціноутворенні, справедливій конкуренції.

Водночас існує певна специфіка такого ринку, перш за все щодо екологічної та соціальної послуги лісу як товару, формування ціни на такий товар, рівня державного та громадського впливу на функціонування ринку, що потребує визначення й розуміння особливостей взаємовідносин суб'єктів ринку.

На думку автора, саме поведінкова модель економічних і соціальних агентів ринку може дати зрозумілі відповіді на ключові питання, які висуває специфіка ринку перед суб'єктами такого ринку і які повинні ефективно вирішуватися інститутами економічної системи.

1) До якого з відомих видів ринку можна адаптувати ринок екологічних і соціальних послуг лісу і, відповідно, формувати інституційний механізм такого ринку? З огляду на те, що єдиним постачальником такого товару на певній території можуть бути суб'єкти лісогосподарювання саме цих територій, ринок екологічних і соціальних послуг лісу найбільш близький до виду ринку чистої природної монополії. Річ в тім, що навіть за умов, коли ліс певних природних територій може бути власністю декількох суб'єктів господарювання, певний прояв конкурентної боротьби може бути тільки за надання рекреаційних послуг. Основні соціально-екологічні функції лісу, а саме природоохоронні, природозахисні, природоутворюючі, які є найбільш перспективними щодо капіталізації, можуть генеруватися лісовими масивами як єдиним цілим. Проте цілком можлива інша форма конкуренції, а саме еколого-технічна конкуренція. Сутність такої конкуренції полягає в тому, що певні суб'єкти економічних відносин можуть вибрати альтернативу соціально-екологічним послугам лісу у вигляді технічних

рішень. Наприклад, альтернативою функції лісу протистояти селєвим потокам можуть бути інженерні захисні споруди. Така ситуація не дає шансу можливим споживачам щодо вибору постачальника товару, соціально-екологічної послуги, але не відкидає можливості вжиття альтернативних організаційно-технічних заходів з відповідним економічним чи соціальним ефектом.

2) Що є товаром (об'єктом ринкових відносин)? Предметом комерційного обміну є специфічний товар, а саме соціально-екологічні послуги лісу, що виявляються в його можливостях генерувати цілу низку благ для збереження та відновлення загальноприродного балансу територій і забезпечення комфортних умов для життєдіяльності людини. Потрібно розуміти, що не кожне нематеріальне благо лісу може бути товаром на конкретному регіональному ринку. Важко уявити те, що в степовій природній зоні України буде попит на можливості лісів щодо створення умов для запобігання селєвим потоків. Тобто відносини суб'єктів регіональних ринків соціально-екологічних послуг лісу повинні враховувати особливості природних зон щодо екологічної напруженості і соціального замовлення територій.

3) За якими умовами може формуватися ціна на товар? З огляду на те, що екологічні та соціальні послуги є специфічним товаром, економічну цінність якого досить складно визначити, бодай на етапі зародження такого ринку інститути ринку повинні бути здатними декларувати і впроваджувати модель ціноутворення, орієнтовану на споживача. В процесі розвитку ринку споживачі можуть зрозуміти, що екологічні та соціальні послуги лісу мають значну споживчу цінність і певною мірою обмежені, модель ціноутворення, відповідно, поведінкова модель суб'єктів ринку може перерости в модель ціноутворення, яка орієнтована на попит [7].

4) Яким є обсяг товару, можливий обсяг ринку? Визначається потенціальними можливостями лісу природних зон генерувати певні екологічні та соціальні блага. Не може обмежена ділянка лісу прийняти необмежене число туристів чи відпочиваючих, які можуть так затоптати, ущільнити землю лісової ділянки, що на її рекультивацию потрібні будуть більші витрати від тих фінансових надходжень, що можуть надійти від реалізації рекреаційної послуги лісу. Тобто суб'єкти ринку повинні бути здатними прогнозувати динаміку розвитку економічної системи.

5) Як визначається ціна такого товару як соціально-екологічна послуга? В основі формування ціни на соціально-екологічні послуги лісу може лежати баланс між значенням екологічних і соціальних функцій лісу для конкретних природних та етнічно-природних територій (опосередкованим економічним ефектом) та затратами на відтворення збереження лісів на певний період часу з урахуванням галузевого нормативного коефіцієнта ефективності, скоригованого на специфіку напрямку господарської діяльності. Цілком зрозуміло, що за ринковими умовами ціноутворення вартість конкретної соціально-екологічної послуги в різних природних зонах бути різнитися залежно від екологічного стану природних територій і соціального замовлення. Суб'єктам ринку соціально-екологічних послуг лісу потрібно буде враховувати те, що рівень рентабельності соціально-екологічного напрямку лісогосподарювання повинен бути значно вищий за загальноприйнятій насамперед завдяки тому, що собівартість такого товару нижча, а також відсутні витрати на його транспортування.

6) За якими формальними та неформальними правилами і нормами може функціонувати ринок екологічних і соціальних



Рис. 1. Особливості поведінкової моделі суб'єктів ринку соціально-екологічних послуг

послуг лісу? Функціонування ринку екологічних і соціальних послуг лісу має проходити в певному законодавчому і нормативному полі за дійової системи адміністративного та громадського контролю. Річ в тім, що ринок екологічних і соціальних послуг лісу в загальній системі сучасного ринку послуг суттєво відрізняється саме специфікою товару. Наприклад, типовою екологічною послугою лісу є захист сільськогосподарських земель від ерозії чи захист сільськогосподарських рослин від суховіїв. Надання такої послуги приносить певний економічний результат, а саме підвищення врожаю, який легко визначити, а безпосередні користувачі цієї послуги, тобто сільськогосподарські виробники, повинні певним чином платити, бодай як відшкодування витрат суб'єкта лісогосподарювання за вирощування та збереження лісового масиву. Водночас збережений лісом природний рельєф місцевості, природне рослинне різноманіття мають загальноприродні корисності. Підтримання здатності лісу надавати таку послугу, тобто екологічного потенціалу лісової ділянки, має бути обов'язком держави шляхом бюджетного фінансування лісової галузі.

Особливості поведінкової моделі суб'єктів ринку соціально-екологічних послуг наведені на рис. 1.

Наведені особливості поведінкової моделі суб'єктів ринку соціально-екологічних послуг слугують певними концептуальними засадами формування системи інституціонального забезпечення ринку, що повинна врахувати особливості під час визначення правового статусу дій суб'єктів ринку.

Висновки. Специфіка ринку соціально-екологічних послуг значною мірою визначається об'єктом ринку, порядком розподілу і споживання. Особливості поведінки основних суб'єктів ринку, продавців і покупців, визначаються обмеженістю у виборі постачальників, складністю визначення предмета, обсягу й ціни контракту купівлі-продажу, значними прогалинами правового й нормативного поля щодо регулювання процесу комерційного обігу соціально-екологічного ресурсу.

Обмеженість у виборі постачальника визначається тим, що єдиними постачальниками такого товару на певній території можуть бути суб'єкти лісогосподарювання саме цих територій, ринок екологічних і соціальних послуг лісу найбільш близький до виду ринку чистої природної монополії.

Складність конкретизації предмета контракту полягає в тому, що предметом комерційного обміну є специфічний товар, а саме соціально-екологічні послуги лісу, що виявляються в можливостях лісових екосистем одночасно генерувати цілу низку благ для збереження та відновлення загальноприродного балансу територій, забезпечення комфортних умов для життєдіяльності людини, підвищення ефективності господарської діяльності.

Проблеми визначення обсягу контракту можуть спіткати суб'єктів ринку з огляду на те, що потрібно мати методики оцінки саме комерційної складової загального соціально-екологічного ресурсу лісу, тобто тієї складової, на яку вже сформовано або буде сформовано попит.

Складність визначення ціни контракту полягає у визначенні опосередкованого економічного чи соціального ефекту від споживання соціально-екологічної послуги.

Процеси надання й споживання соціально-екологічного ресурсу лісу можливі за певних економічних, соціальних і загальноприродних (екологічних) інтересів.

Література:

1. Словник термінів ринкової економіки / за ред. В. Науменка. Київ: Глобус, 1996. 288 с.
2. Самуэльсон П. Экономика. Москва: Машиностроение; НПО «АЛГОН», 1994. Т. 2. 445 с.
3. Кузьминых Ю. Экономические основы формирования рынка экологических услуг в РФ (на примере лесных углеродных сертификатов): автореф. дис. ... докт. экон. наук. Москва, 2005. 34 с.
4. Мішенін Є., Олійник Н. Розвиток ринку екосистемних послуг як напрямок посткризового зростання економіки України. Механізми регулювання економіки. 2010. Т. 3. № 3. С. 104–117.
5. Дегтярь Н. Економіка екосистемних послуг: теоретико-методологічні основи. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 26. С. 243–257.
6. Соловій І., Монастирська Л. Плата за екологічні послуги лісів: аналіз економічних інструментів. Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. Вип. 236: в 5 т. Т. 2. С. 193–200.
7. Suska A. Investigation of the institutional equilibrium of the market of social and environmental services of forest: conditions and development strategies. Technology audit and production reserves: International Journal. 2017. № 3/5 (35). P. 26–31.

Суска А.А. Особенности поведенческой модели субъектов рынка социально-экологических услуг леса

Аннотация. В статье приведены, обоснованы особенности поведенческой модели субъектов рынка социально-экологических услуг как новой эколого-экономической системы лесного сектора экономики Украины. Обосновано, что особенности действий субъектов рынка в процессе коммерческого оборота социально-экологического ресурса определяются спецификой такой эколого-экономической системы, как «объект рынка – социально-экологическая услуга», источником генерирования товара, распределением товара, эффектом от употребления такого товара. На поведенческую модель субъектов рынка также влияют ограниченность в выборе поставщика, сложность определения объема и цены контракта купли-продажи, несовершенство правового и нормативного поля.

Ключевые слова: рынок, социально-экологическая услуга, субъекты рынка, поведенческая модель, объект рынка, поставщики, потребители, предмет контракта, объем контракта, цена контракта, правовое и нормативное поле.

Suska A.A. Behavioral pattern features of forest socio-ecological services market participants

Summary. The paper presents and substantiates behavioral pattern peculiarities of participants of the forest socio-ecological services market, as a new eco-economic system for Ukraine's economy forest sector. The peculiarities of market entities actions in the commerce stream process of the socio-ecological resource are substantiated to be determined by the specifics of such an ecological-economic system, including: a socio-ecological service as a market object, a source of product generation, the product distribution, the consumption effect of such a product. This affects the behavioral pattern of market actors. That is evident in such features as: the limited choice of a supplier, the complexity of determining the subject volume and the price of a contract of sale, the imperfection of the juridical and normative framework.

Keywords: market, socio-ecological service, market actors, behavioral pattern, market object, suppliers, consumers, scope of contract, contract volume, contract price, juridical and regulatory framework.

Ярмак О.В.,*к. е. н., доцент,**доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету***Счина Л.В.,***викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету*

ДОВІРА У СИСТЕМІ ВІДНОСИН ОБМІНУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМИ ПОСЛУГАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті розкрито зміст та головні особливості внутрішнього, зовнішнього та мережевого обміну інтелектуальними послугами на підприємстві. Визначено ознаки та рівні реципрокності та еквівалентності відносин обміну інтелектуальними послугами. Обґрунтовано форми довіри учасників обміну інтелектуальними послугами, такі як неформальна та формальна (обумовлена) міжособистісна довіра, інституційна довіра до служб та підприємства загалом, до зовнішніх організацій, а саме постачальників знань та інформації, учасників інтелектуальних мереж. Обґрунтовано необхідність спрямованості менеджменту підприємства на досягнення оптимального рівня довіри для забезпечення ефективного обміну інтелектуальними послугами.

Ключові слова: інтелектуальні послуги, відносини обміну інтелектуальними послугами, внутрішній та зовнішній обмін, реципрокний та еквівалентний обмін, мережевий обмін, інтелектуальні мережі, неформальна та формальна міжособистісна довіра, інституційна довіра.

Постановка проблеми. Відносини обміну є тим соціально-економічним механізмом, який забезпечує рух товарів, послуг, робіт тощо в економічній системі. По-перше, на рівні підприємства відносини обміну є внутрішніми (відносини щодо руху продуктів та послуг у різних формах у межах підприємства); зовнішніми (відносини обміну між виробниками та споживачами продукції, послуг, робіт); мережевими відносинами, заснованими на поєднанні ресурсів та діяльності внутрішніх та зовнішніх учасників певного виробничого ланцюжка. По-друге, організаційною формою відносин обміну є ринок, а саме внутрішній, якщо здійснюється обмін результатами діяльності підрозділів підприємства, і зовнішній відносно підприємства, а саме регіональний, національний, світовий ринки ресурсів, продукції, послуг. Ефективність відносин внутрішнього та зовнішнього обміну залежить від багатьох економічних, організаційних, управлінських, соціальних умов та факторів, серед яких значну роль відіграє довіра їх суб'єктів.

У сфері інтелектуальних послуг принцип довіри набуває пріоритетного значення, оскільки об'єкт відносин обміну є нематеріальним та не існує на момент укладення договору купівлі-продажу. Тому актуальним є розкриття механізму, типів та принципів обміну інтелектуальними послугами, сполучення його внутрішніх, мережевих та зовнішніх форм на основі довіри.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відносини обміну в різних аспектах є об'єктом багатьох економічних

досліджень. Проблеми еквівалентного та реципрокного обміну аналізуються такими українськими вченими, як О.В. Глуценко [1], Ю.С. Залознова [2]; механізму внутрішньофірмового й зовнішнього ринку знань та інформації присвячено роботи О.С. Марченко [3; 4]. Довіру як елемент соціально-економічних відносин досліджують А.І. Андрущенко [5], О.О. Бонещкий [6], А.А. Гриценко [7] та інші українські вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині актуальним питанням у теоретичному та практичному аспектах дослідження механізму обміну інтелектуальними послугами є формування цілісного наукового уявлення про довіру як принцип економічної поведінки учасників обміну знаннями та інформацією на підприємствах.

Мета статті полягає в розкритті особливостей механізму руху інтелектуальних послуг на підприємствах на основі визначення змісту та взаємозв'язку категорій довіри, внутрішнього та зовнішнього ринків знань та інформації підприємства, еквівалентного та реципрокного обміну знаннями ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальні послуги, до яких належать послуги освіти, охорони здоров'я, наукового обслуговування, консалтингу тощо, є, на відміну від товару, специфічним об'єктом відносин обміну, оскільки вони є нематеріальними, невід'ємними від джерела, унікальними у аспекті їх клієнтської визначеності, що унеможливує їх тиражування. Процес інтелектуального обслуговування є суб'єкт-суб'єктним, передбачає формування ефективних відносин між виробником та споживачем протягом усього періоду інтелектуального обслуговування. Зазначені характеристики інтелектуальних послуг обумовлюють визначальну роль довіри у відносинах обміну у цій сфері.

Внутрішній обмін інтелектуальними послугами на підприємстві здійснюється як рух знань та інформації між його працівниками та підрозділами, між ними та консультативними службами (професійними консультантами), а також між учасниками робочих та проектних команд, який регламентується інструкціями, наказами, розпорядженнями керівництва та іншими внутрішніми нормами й принципами, що визначають порядок обміну професійними порадами, рекомендаціями тощо. Внутрішній обмін за своїм змістом має ознаки реципрокного, а «це особливий тип відносин, під час здійснення якого відбувається передача продуктів праці без визначених норм щодо їх кількості та зворотної трансакції, що відіграє символічно-знакову роль та втілює у собі акт встановлення, зміцнення та закріплення соціальних відносин між членами суспільства» [1, с. 55]. Внутрішній обмін інтелектуальними послугами має, з одного боку,

загальні риси реципрокного обміну, адже здійснюється без зворотного надання послуги, оплати, дії, тобто будь-якого еквіваленту; знання не мають товарної форми; метою є передавання знань та інформації задля забезпечення виробничого процесу, а не отримання прибутку. З іншого боку, реципрокна взаємодія працівників та підрозділів підприємства щодо внутрішнього руху інтелектуальних послуг на підприємстві має певні відмінності, а саме обмін знаннями визначається технологією виробництва та регламентується внутрішніми правилами; відносини обміну характеризуються та визначаються ієрархією його учасників. На відміну від цього, реципрокний обмін, як підкреслює Ю.С. Залознова, є горизонтальним, партнерським [2, с. 238].

Порада фахівця надається її споживачу відповідно до визначених підприємством функцій та обов'язків його працівників та підрозділів. При цьому довіра споживача поради до її джерела, по-перше, є формальною, оскільки визначається місцем, функціями та компетентностями радника у структурі підприємства, по-друге, не має вирішального значення щодо руху знань від джерела до споживача, а діють інші регулятори, такі як накази, команди та інші інструменти адміністрування. За реципрокного обміну знаннями, інформацією на підприємстві довіра є ознакою та результатом законної влади керівника, який визначає його принципи. Але слід підкреслити, що за неформального реципрокного обміну, коли споживач звертається до фахівця за порадою не за встановленим регламентом та ієрархією, а на основі віри у його компетентність, довіра відіграє вирішальну роль.

Внутрішньому обміну інтелектуальними послугами на підприємстві можуть бути також притаманні риси еквівалентних відносин. Наприклад, якщо застосовується модель організації

надання інтелектуальних послуг «центр прибутку», то обмін знаннями здійснюється на основі внутрішніх витрат та цін, отже, внутрішній обмін набуває ринкових ознак. Спираючись на класифікацію організаційних форм внутрішнього консультування на підприємстві, розроблену О.С. Марченко [3, с. 123–134], можемо визначити модель трансформації обміну інтелектуальними послугами та довіри його учасників на підприємстві від абсолютно реципрокного до еквівалентного (табл. 1).

Таблиця 1 демонструє, по-перше, залежність змісту та характеру внутрішнього обміну інтелектуальними послугами від організаційних форм та економічного механізму їх надання, по-друге, можливість формування відносин еквівалентного обміну інтелектуальними послугами під час використання моделей центру прибутку та консультативного підприємства, формування на підприємстві внутрішнього ринку знань та інформації, по-третє, похідний характер довіри учасників реципрокного обміну від ієрархії та адміністрування, що обумовлює її формальний (обумовлений внутрішнім регламентуванням) характер; по-четверте, певну залежність міжособистісної довіри від інституціональної довіри до служб, керівництва та підприємства загалом. Все це дає підстави для висновку, що в умовах внутрішнього обміну інтелектуальних послуг, який є переважно реципрокним, довіра має велике значення в системі регуляторів економічних відносин його учасників, що диктує необхідність вжиття управлінських заходів, спрямованих на її формування, підтримку, забезпечення оптимального рівня. При цьому слід урахувувати, що довіра до підприємства (інституційна довіра) є важливим чинником формальної та неформальної міжособистісної довіри учасників внутрішнього обміну інтелектуальними послугами.

Таблиця 1

Внутрішній обмін інтелектуальними послугами на підприємстві та типи довіри

Організаційна модель надання інтелектуальних послуг у формі консультування	Тип внутрішнього обміну інтелектуальними послугами	Рівень та характер довіри учасників обміну інтелектуальними послугами
Консультування як один з напрямів діяльності фахівців та управлінців підприємства – консультування-функція	Реципрокна взаємодія	Міжособистісна неформальна довіра, пов'язана з оцінкою професійних та особистісних якостей учасників внутрішнього обміну, що має ознаки формальної довіри, обумовленої статусом учасників, посадовими інструкціями тощо.
Включення до складу персоналу фірми працівників, для яких консультування є професійним обов'язком – консультування-професія	Реципрокна взаємодія	Формальна довіра, обумовлена статусом працівника на підприємстві, з елементами неформальної міжособистісної довіри, рівень якої визначається досвідом та результатами внутрішнього консультування.
Створення консультативної служби, що діє на основі кошторису витрат – консультативна служба є центром витрат	Реципрокна взаємодія з ознаками еквівалентності обміну (управління витратами консультування) консультанта	Формальна довіра, обумовлена статусом служби на підприємстві, з елементами неформальної міжособистісної довіри, рівень якої визначається досвідом обміну та результатами, інституційна довіра до служби та підприємства загалом.
Організація консультативного підрозділу фірми – консультативна служба є центром прибутку	Реципрокна взаємодія з елементами еквівалентних відносин на основі внутрішніх цін, що включають умовно-розрахунковий прибуток	Формальна довіра, обумовлена статусом служби на підприємстві, неформальна міжособистісна довіра, рівень якої визначається досвідом і результатами внутрішнього обміну, інституційна довіра до консультативної служби та підприємства загалом.
Консультативне підприємство, діяльність якого охоплює не тільки обслуговування підрозділів фірми, але й пропозицію на ринку інтелектуальних послуг.	Сполучення ознак реципрокного та еквівалентного обміну	Формальна довіра, обумовлена статусом консультативного підприємства, неформальна міжособистісна довіра, рівень якої визначається досвідом і результатами внутрішнього та зовнішнього обміну, репутацією консультативного підприємства на зовнішньому стосовно підприємства ринку як постачальника інтелектуальних послуг, інституційна довіра до консультативного підприємства та підприємства загалом.

Джерело: розроблено авторами

Зовнішній обмін інтелектуальними послугами здійснюється в процесі їх купівлі/продажу на ринку інтелектуальних ресурсів, які разом з такими ресурсами, як земля, праця, капітал, забезпечують ефективну діяльність підприємства. На зовнішньому ринку підприємства пропозицію формують незалежні від нього постачальники необхідних для нього спеціальних знань та інформації, що обумовлює еквівалентність обміну інтелектуальними послугами. Регуляторами зовнішнього обміну інтелектуальними послугами є ринок, акти державно-правової регламентації підприємницької діяльності та норми, що встановлюються саморегулюючими організаціями продуцентів і споживачів певних інтелектуальних послуг, контракти. На рівні відносин конкретних суб'єктів ринкових угод можливість та ефективність зовнішнього обміну інтелектуальними послугами залежать від рівня довіри його учасників. Зовнішньому ринку інтелектуальних послуг притаманні асиметричний розподіл інформації між учасниками угод та можливість некоректного відбору. В цих умовах саме довіра є важливим чинником прийняття економічних рішень. Дж. Акерлоф і Р. Шиллер підкреслюють, що якщо до довіри підходити раціонально, то люди використовують доступну їм інформацію, щоби скласти прогноз, а потім на його основі прийняти рішення [8, с. 34]. Ф. Фукуяма визначає, що одним з головних уроків вивчення економічного життя є те, що благополуччя країни, а також її змагальна здатність на тлі інших країн визначаються однією універсальною культурною характеристикою, а саме властивим їй суспільству рівнем довіри [9, с. 8].

Зовнішній обмін інтелектуальними послугами є еквівалентним, спрямованим на отримання прибутку, характеризується горизонтальними відносинами незалежних один від одного учасників купівлі-продажу. Але у сфері інтелектуальних послуг внаслідок специфіки їх змісту та процесу надання зовнішній обмін може мати ознаки реципрокного обміну, оскільки певні професійні дії продуцентів інтелектуальних послуг мають ознаки обміну дарами, що обумовлено особливостями цінності інтелектуальних послуг.

Складовими цінностями інтелектуальних послуг є їх зовнішні характеристики, якість, що відчувається споживачем, негрошова ціна, що визначаються репутацією продуцента, яка формується не тільки його продуктом, але й результатами попереднього обслуговування, відгуками споживачів, прямими маркетинговими програмами та неформальним маркетингом. Звісно, ці складові цінності можна врахувати в ціні послуги, але як врахувати в ній певну вигоду споживача, не пов'язану безпосередньо з метою інтелектуального обслуговування? Річ в тім, що інтелектуальна послуга є комплексом професійних дій, а саме основних (задоволення певної потреби споживача); додаткових (супутніх) (сприяння досягненню споживачем очікуваного результату); непередбачуваних у договорі, необхідність у яких виникає у процесі обслуговування, а іноді й після завершення контракту. Як правило, велика частина додаткових та непередбачуваних професійних дій продуцента інтелектуальних послуг на користь їх споживача не отримує вартісної оцінки та має за своїм економічним змістом ознаки дару. Наприклад, у певному сенсі даром споживачу консультаційної послуги є поширення нових знань та інформації на підприємстві, формування нових професійних та соціальних зв'язків, подолання внутрішніх конфліктів тощо.

Як еквівалентні, так і реципрокні відносини зовнішнього обміну інтелектуальними послугами залежать від рівня довіри їх учасників. «Крім наявності контракту між покупцем і продавцем, потрібна ще їх чесна поведінка. Саме тут і необхідна довіра. Коли контракт укладено, покупець довіряє продавцеві

в тому, що він буде чесно дотримуватися його духу й букви з точки зору якості та строків постачання товарів та послуг. Водночас продавець довіряє покупцеві у тому, що той заплатить суму, яка належить йому за контрактом. Чим чесніші сторони, тим глибше довіра між ними, нижче трансакційні витрати» [10, с. 5]. Слід підкреслити, що, на відміну від внутрішнього обміну, міжособистісна довіра учасників зовнішнього обміну не має ієрархічної обумовленості, є реальною (природною), а не формальною. Її рівень може спадати або зростати залежно від ефективності здійснення ринкових угод.

Важливо зауважити, що внутрішній та зовнішній ринки як джерела одержання підприємством, його підрозділами та працівниками інтелектуальних послуг мають певні переваги й недоліки. Вибір джерела, по-перше, безпосередньо впливає на поведінку фірми на зовнішньому ринку інтелектуальних послуг, по-друге, є умовою розвитку й оптимізації внутрішнього ринку. Критеріями вибору є характер і важливість певного інтелектуального ресурсу, ціни на інтелектуальні послуги, рівень трансакційних витрат та витрат, пов'язаних з внутрішнім обміном знаннями та інформацією.

З одного боку, розвиток системи внутрішнього обміну є для підприємства засобом мінімізації трансакційних витрат використання механізму зовнішнього ринку. З іншого боку, організація внутрішнього обміну інтелектуальними послугами на необхідному професійному рівні вимагає від підприємства значних витрат, пов'язаних із залученням і мотивацією висококваліфікованих фахівців, створенням необхідної для їх діяльності технічної й інформаційної бази, організацією робочого місця, забезпеченням їх професійного росту тощо. Тому вибір каналу одержання інтелектуальних послуг у кожному конкретному випадку повинен базуватися на аналізі та порівнянні витрат і вигід, пов'язаних з використанням внутрішнього та зовнішнього ринків інтелектуальних послуг. Тут в наявності, як зазначає О.І. Уільямсон, є основний вибір між порівняльними витратами бюрократії (тут переваги на боці ринку) і порівняльною адаптованістю (коли під час укладання двосторонніх угод переважною є внутрішня організація) [11, с. 157].

Мережевий обмін інтелектуальними послугами здійснюється як співпраця їх незалежних продуцентів і споживачів, об'єднаних у галузеві та міжгалузеві послугові мережі, які є організаційною формою поєднання та використання їх ресурсів (інтелектуальних, матеріальних, фінансових, кадрових). Важливим принципом мережевого обміну є довіра між їх учасниками, від рівня якої безпосередньо залежить синергія їх співпраці. Горизонтальні зв'язки між учасниками регулюються на базі відносницьких контрактів, в яких неформальні умови переважають над формальними.

Мережевий обмін у межах підприємства організовується на основі внутрішнього ринку інтелектуальних послуг, створення проектних та робочих команд, професійного навчання, підвищення кваліфікації тощо. Зовнішній обмін організовується за такою моделлю, що є центр координації, функції якого виконує підприємство як ініціатор формування мережі зовнішніх постачальників знань та інформації. У складі зовнішньої мережі обміну інтелектуальними послугами є інформаційні фірми, агентства, клієнти, партнери, державні установи, громадські організації, професійні об'єднання, освітні заклади, засоби масової інформації тощо. У сукупності організаційні форми зовнішнього та внутрішнього мережевого обміну інтелектуальними послугами є інтелектуальною мережею підприємства. Розбудова інтелектуальної мережі є важливим завданням менеджменту підприємства.

Управління внутрішньою та зовнішньою мережами обміну інтелектуальними послугами спирається на ієрархію, самоорганізацію та культуру. Ієрархія необхідна під час формування команд, створення мереж, вирішення внутрішніх і зовнішніх завдань функціонування підприємства як цілісної соціально-економічної системи. Самоорганізація та довіра є важливими принципами координації діяльності з внутрішнього обміну інтелектуальними послугами. Пріоритетною цінністю та завданням культури підприємства є забезпечення реципрокного обміну на основі довіри його учасників.

Висновки. Дослідження відносин обміну інтелектуальними послугами на рівні підприємства, який за критеріями джерела знань та інформації є внутрішнім, зовнішнім та мережевим, дало змогу обґрунтувати їх еквівалентні та реципрокні характеристики, а також роль та форми довіри їх суб'єктів.

1) Внутрішній обмін інтелектуальними послугами є специфічно реципрокним, оскільки регламентується менеджментом підприємства, але може набувати ознак еквівалентного обміну, якщо формується внутрішній ринок знань та інформації на основі застосування внутрішніх цін на інтелектуальні послуги, використання моделей центрів витрат та прибутків. Міжособистісна довіра є, по-перше, неформальною, пов'язаною з оцінкою професійних та особистісних якостей учасників внутрішнього обміну, по-друге, формальною, оскільки відносини обміну регламентуються підприємством. Отже, формальна міжособистісна довіра є похідною від інституційної довіри до служб та підприємства загалом.

2) Зовнішній обмін інтелектуальними послугами є еквівалентним та має ознаки реципрокних відносин їх учасників, що пов'язано з такими елементами їх цінності, як грошова вигода, зовнішні ознаки, якість, що сприймається споживачем. Міжособистісна довіра учасників зовнішнього обміну визначається ринковими чинниками, репутацією, ефективністю ринкових угод.

3) Мережевий обмін інтелектуальними послугами розділяється на внутрішній (рух знань між робочими та проектними командами, що діють на підприємстві, а також їх учасниками у формі переважно реципрокної взаємодії) і зовнішній (обмін між учасниками зовнішніх мереж на договірній основі принципів еквівалентності та довіри). Організаційні форми зовнішнього та внутрішнього мережевого обміну інтелектуальними послугами є інтелектуальною мережею підприємства та базуються на довірі учасників обміну знаннями.

Таким чином, управління внутрішнім, зовнішнім та мережевим рухом інтелектуальних послуг на підприємстві, який сполучає характеристики реципрокних та еквівалентних відносин обміну, має спиратися на довіру його учасників. Це вимагає вжиття комплексу заходів з формування, підтримання та підвищення міжособистісної (формальної та неформальної) та інституційної довіри, які враховують реципрокність та еквівалентність обміну знаннями, а також ефективно реалізують принцип довіри в управлінні обміном інтелектуальних послуг на підприємстві.

Література:

1. Глушенко О.В. Реципрокний обмін: діалектика розвитку та форми прояву в умовах інформаційно-мережевого суспільства. Економічна теорія. 2016. № 1. С. 53–66.
2. Залознова Ю.С. Економічні та соціальні проблеми розвитку промисловості: монографія. Київ: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2017. 288 с.
3. Марченко О.С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с.

4. Марченко О.С. Знання як основа довіри на ринку інтелектуальних послуг. Економічна теорія та право. 2013. № 1. С. 42–50.
5. Андрущенко Р.І. Характер та особливості взаємозв'язку довіри та соціального капіталу. Український соціум. 2010. № 2. С. 7–12.
6. Бонельський О.О. Довіра до товару як чинник успішної маркетингової діяльності. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2010. № 690. С. 14–21.
7. Грищенко А.А. Внутрішня структура довіри. Економічна теорія. 2010. № 3. С. 20–26.
8. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д.В. Прияткина; под научн. ред. А.М. Суворова. Москва: ООО «Юнайтед Пресс», 2011. 273 с.
9. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. Москва: ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.
10. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике. Вопросы экономики. 2003. № 9. С. 4–17.
11. Уильямсон О.И. Логика экономической организации. Природа фирмы / под ред. О.И. Уильямсона, С.Ж. Уинтера; пер. с англ. М.Я. Каждан. Москва: Дело, 2001. С. 135–174.

Ярмак О.В., Ечина Л.В. Доверие в системе отношений обмена интеллектуальными услугами на предприятии

Аннотация. В статье раскрыты содержание и главные особенности внутреннего, внешнего и сетевого обмена интеллектуальными услугами на предприятии. Определены уровни реципрокности и эквивалентности отношений обмена интеллектуальными услугами. Обоснованы формы доверия участников обмена интеллектуальными услугами, такие как неформальное и формальное (вмененное) межличностное доверие, институциональное доверие к службам и предприятию в целом, к внешним организациям, а именно поставщикам знаний и информации, участникам интеллектуальных сетей. Обоснована необходимость направленности менеджмента предприятия на достижение оптимального уровня доверия для обеспечения эффективного обмена интеллектуальными услугами.

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, отношения обмена интеллектуальных услуг, внутренний и внешний обмен, реципрокный и эквивалентный обмен, сетевой обмен, интеллектуальные сети, неформальное и формальное межличностное доверие, институциональное доверие.

Yarmak O.V., Yechina L.V. Trust in the system of the relationship of the intellectual services exchange on enterprise

Summary. In the article describes the content and main features of internal, external and network of intellectual services exchange at the enterprise. The features and levels of reciprocal and equivalent exchange of intellectual services are determined. The forms of trust of participants in the exchange of intellectual services are grounded: informal and formal (conditioned) interpersonal trust, institutional trust in subdivisions and the enterprise as a whole, to external organizations – suppliers of knowledge and information, participants of intellectual networks. The necessity of direction of management of the enterprise for formation and achievement of an optimal level of trust for ensuring effective exchange of intellectual services is substantiated.

Keywords: intellectual services, intellectual services exchange, internal and external exchange, reciprocal and equivalent exchange, network exchange, intellectual networks, informal and formal interpersonal trust, institutional trust.

Рябченко К.М.,

аспірант кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ПРОДОВОЛЬЧИЙ РИНОК У ЗВ'ЯЗКУ З НОВИМИ ГЛОБАЛЬНИМИ ТЕНДЕНЦІЯМИ

Анотація. У статті представлено результати дослідження досвіду розвинених країн Європейського Союзу (ЄС) з підтримки продовольчого ринку в умовах посилення глобальних чинників. Виконано групування 15 країн ЄС за рівнем державної підтримки науково-дослідницької роботи (НДР) від ВВП за 2009 та 2017 рр. Виявлено загальні напрями розвитку країн ЄС з різним рівнем ВВП і часткою підтримки державою Інституту Інноваційного Розвитку (ІР) як частки від ВВП. Висновки автора спрямовано на посилення уваги держави під час коригування довгострокової інноваційної політики на безальтернативність пріоритетності розвитку І сфери АПК, а саме виробництва засобів виробництва, в контексті підтримки продовольчого ринку.

Ключові слова: продовольчий ринок, державні витрати на НДР, інституційна база, довгострокові стратегічні програми, глобалізація, інноваційна модель.

Постановка проблеми. Ключовим питанням в умовах зближення нормативно-правової бази України з ЄС є поглиблене вивчення багаторічного досвіду різних країн з підтримки та розвитку своїх продовольчих ринків та конкурентоспроможності виробників.

Як відомо, конкурентоспроможність виступає результативним показником і ключовим елементом в національній економічній системі. Порівняльний аналіз рівня державної підтримки конкурентоспроможності основних країн ЄС необхідний як орієнтир для вдосконалення системи підвищення конкурентоспроможності виробників продовольчої продукції в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд робіт вказує на дві тенденції [3; 4; 5; 7]. Перша з них полягає в тому, що шлях до сталого продовольчого забезпечення країни лідери ЄС бачать у збалансованому макроекономічному розвитку, де стабільні ціни на продовольство розглядаються в широкому контексті базових показників ринку:

- підтримка інноваційної моделі розвитку постіндустріальної економіки;
- підвищення кваліфікації робочої сили на тлі зростання державних вкладень в науку та освіту загалом;
- зближення умов праці та побуту в сільській місцевості з міськими.

Друга тенденція відображає посилення державної підтримки в контексті здійснюваної в Україні децентралізації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для України станом на кінець 2017 р. невирішеним залишається питання розриву показників базових складових продовольчого ринку з країнами ЄС. Це відноситься як до душевого споживання населенням продуктів тваринного та рослинного походження, так і до частки витрат на харчування в структурі сімейного бюджету.

Мета статті полягає в обґрунтуванні авторських пропозицій на підставі виконаного дослідження щодо розширення

та поглиблення державної підтримки продовольчого ринку з використанням основних форм підтримки в країнах ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова організація торгівлі (СОТ) – це міжнародна організація, метою якої є розробка системи правових норм міжнародної торгівлі та контроль за їх дотриманням, зокрема на продовольчому ринку. Її правила були сформульовані і в подальшому допрацьовувалися провідними транснаціональними корпораціями (ТНК) найбільш розвинених в технологічному плані країн ЄС, США та Японії. Надалі країни групи БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південно-Африканська Республіка) вдосконалювали правила захисту національних продовольчих ринків з урахуванням особливостей провідних країн-засновників СОТ. У нинішніх умовах наростання глобальних тенденцій на галузевих ринках, зокрема продовольчих, зростає актуальність осмислення тих якісно нових тенденцій, які провідні країни ЄС все ширше використовують для захисту власних економічних інтересів.

Основним завданням Світової організації торгівлі, як відомо, є сприяння безперешкодній міжнародній торгівлі без зловживань і негативних наслідків. Часто це означає для ринків країн-учасниць цієї Організації звуження або ліквідацію бар'єрів і перешкод для торгівлі. Саме тому особливо важливо після вступу нашої країни в цю Організацію досконально вивчити різний досвід і всі тонкощі практики ЄС.

Для України, яка вступила в СОТ у травні 2008 р., одним з негативних чинників стала неготовність окремих вітчизняних виробників до жорсткої міжнародної конкуренції. Зокрема, виробники молока та м'ясної продукції України мають невисокий за міжнародними мірками показник конкурентоспроможності, що пояснюється технологічною відсталістю та низьким рівнем використання інновацій.

Нині за індексом поточної конкуренції, який виводиться в рамках Глобального звіту про конкурентоспроможність (World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2017–2018), Україна за рейтингом конкурентоспроможності посіла серед 117 країн лише 81 місце. Лідерами за цим показником є Швейцарія, США, Сінгапур [8].

Для оцінювання наявних механізмів, що здійснюють інтеграцію продовольчого ринку нашої країни після вступу до СОТ в загальноєвропейський продовольчий ринок, з урахуванням нових глобальних чинників доцільно звернутися до рівня продовольчого забезпечення населення нашої країни (табл. 1).

Рівень споживання основних видів продуктів харчування населенням України (на одну людину в рік, кг) за 2005–2016 рр. відображає кінцеві соціально-економічні зміни в усіх сферах АПК. Відзначимо сутнісні зміни, що характеризують функціонування продовольчого ринку в нашій країні, з використанням показників споживання основних видів продуктів харчування.

Так, у 2005 р. річне споживання м'яса і м'ясопродуктів складало 47,9% від раціональної норми споживання, у 2010 р. – 63,7%, у 2016 р. – 62,9%. Рівень душевого річного споживання молока

Споживання основних видів продуктів харчування населення України (на одну людину в рік, кг)

Продукція	2005 р.	2010 р.	2016 р.	Раціональні норми	Відсоток від норми споживання		
					2005 р.	2010 р.	2016 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
М'ясо та м'ясопродукти	39,1	52,0	51,4	81,6	47,9	63,7	62,9
Яловичина і телятина	11,7	9,8	8,1	25,0	46,8	39,2	32,4
Свинина	12,6	18,0	19,0	33,3	37,9	54,1	57,1
М'ясо птиці	13,9	23,2	23,6	21,5	64,7	107,9	109,8
Інші види м'яса	0,9	1,0	0,7	1,8	50,0	55,6	38,8
Молоко і молочні продукти	225,6	206,4	209,0	380,0	59,4	54,3	55,0
Яйця, шт.	238,0	290,0	267,0	290,0	82,1	100,0	92,1
Хлібні продукти	123,5	111,3	101,0	101,0	122,3	110,2	100,0
Цукор	38,1	37,1	33,3	38,0	100,3	97,6	87,6
Риба і рибні продукти	14,4	14,5	9,6	20,0	72,0	72,5	48,0

Джерело: складено автором за джерелами [1, с. 65; 2], група 8 розрахована автором

і молочних продуктів у 2005 р. склав 59,4%; у 2010 р. – 54,3%; у 2016 р. – 55%. На наш погляд, це вказує на те, що від початку ринкового реформування макроекономічних процесів в Україні до 2005 р. відбулись істотні макроекономічні зміни, які зумовили зниження майже наполовину душевого споживання м'ясо-молочних продуктів. Важливо відзначити, що з 2005 по 2010 рр. споживання м'яса і м'ясо-молочних продуктів зросло майже на 20%, тоді як споживання молока знизилось на 5%.

В кінці аналізованого періоду, тобто у 2016 р., споживання м'яса і м'ясопродуктів, як і молока і молочних продуктів, практично не змінилося. Таким чином, за п'ятирічний період (2010–2016 рр.) співвідношення попиту і пропозиції на продовольчому ринку зупинилося на рівні нижче раціональних норм душевого річного споживання. Ця ситуація як з позиції соціальної стабільності в суспільстві, так і з позиції зниження купівельного попиту через сукупність цілої низки макроекономічних змін вимагає глибокого наукового осмислення. Поки не сформована система економічної мотивації товаровиробників м'яса і молока, будь-які спроби вийти на рівень раціонального споживання залишаться важко досяжними.

Як відзначають багато дослідників цього процесу, в нашій країні, на жаль, не вдалося домогтися зниження собівартості м'ясо-молочної продукції, що послужило економічною основою значного зростання ринкових цін на цю групу незамінних продуктів харчування. На цьому тлі підвищений інтерес викликає аналіз ситуації в країнах Європейського Союзу, де від самого початку формування єдиного ринку продовольства стійким чином розвивалися різні форми державної підтримки всіх елементів інноваційної моделі. Нами були згруповані країни ЄС за рівнем державних витрат на ПР як частки від ВВП (табл. 2).

У ринковій системі господарювання державні витрати на ПР як частка від ВВП за довгострокового виміру все ж таки виконують провідну роль. На нашу думку, цей показник має прямий вплив на оновлення основних засобів виробництва І сфери АПК. Саме ця сфера, представлена системою машин і механізмів (трактори, комбайни тощо), втілює всі новітні досягнення технічного прогресу.

З позиції оцінки ситуації в Україні нині щодо реалізації євроінтеграційного курсу, на наш погляд, в досвіді ЄС важливо відзначити таке.

По-перше, домінують за досліджуваним показником, за винятком Німеччини, країни з невеликою кількістю населення та розміром ВВП.

По-друге, Швеція, Фінляндія, Данія за останні 30 років суттєво піднялися в рейтингу за душевим споживанням продовольства завдяки значним капітальним вкладенням в аграрний сектор. Тобто продовольчий ринок в цих країнах забезпечив соціальну стабільність і прогрес не завдяки формам господарювання ринкового типу (в ЄС не було інших форм, крім ринкових), а завдяки послідовній, стратегічно продуманій перспективі індустріалізації всіх сфер АПК з опорою на першу.

По-третє, в групі країн з низькими показниками, як і в групі країн із середніми показниками, є країни, в яких ринкова модель господарювання не має такої тривалої історії. Наприклад, такі країни, як Болгарія, Угорщина та Румунія. Це дає змогу зробити деякі узагальнення концептуального характеру. Деіндустріалізація і детехнологізація не може забезпечити зростання продовольчих ресурсів за зниження собівартості сільськогосподарської сировини, а саме основи роздрібних цін.

Вченими ведеться широка дискусія щодо вибору в нашій країні тих форм державної підтримки конкурентоспроможності власних продовольчих товарів, які б дали змогу задовольнити потреби внутрішнього ринку під час нарощування експортного потенціалу. З вивчених нами джерел щодо державної підтримки конкурентоспроможності продовольчого ринку країн ЄС ми звернемося до тих, в яких найбільш розгорнуто представлені відмінності (табл. 3).

З позиції реалізації курсу України на Євроінтеграцію продовольчий ринок нашої країни, спираючись на великий природний (земельні та водний ресурси) і людський потенціали, не може не враховувати досвід ЄС. Широкий спектр технологічних та економічних механізмів, які були на початковому етапі країн ЄС під час переходу на правила СОТ, в кожній з країн-учасниць мав свої специфічні особливості. Оскільки за рівнем самозабезпечення населення продовольством і за національними особливостями душевого споживання видів і груп м'ясо-молочних продуктів і хліба країни істотно відрізняються, ці особливості відображають багатовіковий шлях розвитку, де знайшли відображення землезабезпеченість, пріоритетні галузі промисловості, що сформували потребу в конкретних видах продуктів, географічне розташування, яке визначило наявність міжнародних портів, обсяг вантажних і пасажирських перевезень.

У своїй сукупності все це визначило як експортно-імпортну орієнтацію сільськогосподарського виробництва, так і стратегічні пріоритети в глобальній структурі продовольчого ринку ХХІ століття. Як відомо, Фінляндія тільки за останні

Угруповання країн ЄС за рівнем державних витрат на ІР як частки від ВВП у 2017 р.

Країна	Номер в рейтингу		Державні витрати на ІР як частка від ВВП	Витрати приватного капіталу на ІР як частка від ВВП	Високотехнологічний і середньо технологічний промисловий експорт як частка від загального експорту	Загальний інноваційний індекс
	2009 р.	2017 р.				
i			Ai3	Ai4	Ai8	
<i>Країни з високими показниками</i>						
Данія	6	2	1,15	1,87	47,80	136,7
Швеція	2	1	0,99	2,27	54,70	141,3
Фінляндія	1	3	0,95	1,94	44,60	130,9
Німеччина	3	6	0,93	1,94	67,60	123,4
Нідерланди	9	5	0,90	1,12	48,50	129,5
<i>Країни з середніми показниками</i>						
Португалія	25	15	0,66	0,60	36,70	83,0
Люксембург	4	8	0,64	0,67	52,20	121,4
Бельгія	7	9	0,60	1,77	48,50	120,9
Іспанія	15	18	0,57	0,64	47,80	78,3
Великобританія	12	6	0,56	1,12	54,80	125,3
<i>Країни з низькими показниками</i>						
Ірландія	10	10	0,33	1,09	52,50	115,7
Угорщина	20	24	0,35	1,01	69,60	67,4
Кіпр	17	21	0,30	0,08	43,20	74,8
Румунія	24	29	0,28	0,21	52,80	33,8
Болгарія	26	28	0,25	0,70	31,0	47,5

Джерело: складено автором за джерелом [7]

Відмінні риси державної підтримки конкурентоспроможності продовольчого ринку країн ЄС

Країни	Особливості
Фінляндія	Великі вкладення держави в дослідження і розробки (ІВР); наявність розвиненої інституційно-правової бази; тісний контакт університетів і промислових лабораторій; розвинені кластерні стратегії; успішний досвід реструктуризації економіки країни в умовах кризових явищ (1991–1993 рр.).
Франція	Наявність висококваліфікованих кадрів; високий рівень координації між різними учасниками інноваційної системи; надзвичайно розвинена система податкових пільг для інноваційних компаній; великі державні витрати на ІВР; сильні державні інститути, що регулюють інноваційну діяльність.
Італія	Розвинені кластерні стратегії; висока частка інноваційної продукції в традиційних секторах (текстильні, меблеві, шкіряно-взуттєві кластери); високорозвинені фармацевтика, телекомунікації, засоби автоматизації виробничих процесів; високі позиції за новими торговими марками і новим промисловим дизайном.
Великобританія	Функціонування університетів світового рівня; розвинене венчурне фінансування; висока частка населення з вищою освітою; розвинений зв'язок «університети – промисловість»; активна політика залучення кваліфікованих кадрів; сприятливі умови для підприємництва загалом.

Джерело: складено автором за джерелом [7, с. 220]

20–30 років сформувала конкурентоспроможний продовольчий ринок. При цьому в країні відсутні сприятливі природно-кліматичні умови як для рослинництва, так і для тваринництва.

Наукова новизна виконаного дослідження полягає в тому, що автором розширено і вдосконалено методологічний підхід до аналізу та оцінки державної підтримки конкурентоспроможності продовольчого ринку 15 країн ЄС.

Виявлено дві стійкі тенденції. Перша полягає в тому, що стабільні ціни на продовольчому ринку в країнах ЄС і членів СOT розглядаються як базовий соціальний стабілізатор в довгому часовому аспекті (20–30 років), при цьому держава в рамках цільових довгострокових програм знижує собівартість продовольчої сировини на стадії формування цін і сфери АПК (засоби

виробництва). Лише за необхідності використовуються економічні інструменти у формі дотацій на 1 га посіву, на 1 голову дійного стада, тобто екстенсивні форми підтримуються в контексті збереження сільської території як основи існування національного господарства. Друга тенденція полягає в стабільних державних внесках в науку та освіту в масштабах всієї країни, включаючи аграрне виробництво, наслідком чого є підвищення кваліфікації робочої сили в усіх сферах АПК.

Висновки. На наш погляд, в країні дозріли організаційно-економічні та нормативно-правові передумови для формування довгострокової стратегії власного продовольчого ринку. При цьому вихідними методологічними пропозиціями можуть бути:

- поділ по всій вертикалі (від виробництва засобів виробництва I сфери АПК до реалізації готової продукції кінцевому споживачу) заходів прямого та непрямого захисту;
- збереження галузі тракторного сільськогосподарського машинобудування для зниження валютних коштів на придбання аналогічної імпортової техніки;
- концентрація обмеження валютних ресурсів бізнесу й держави на придбання патентів і ліцензій;
- стимулювання державної технологічної підтримки фермерських та особистих селянських господарств з досвіду, накопиченого в Фінляндії, Естонії, Ізраїлі, Голландії.

При цьому стратегічною метою залишається досягнення зниження витрат в структурі сімейного бюджету на продовольство за умов зростання доходів населення, що передбачає реалізацію довгострокових цільових програм протягом мінімум 8–10 років. Саме на цих напрямках будуть основані наші подальші дослідження.

Література:

1. Забуранна Л.В., Ярмоленко Ю.О. Соціально-економічні передумови розвитку аграрного сектору в Україні. Економіка АПК. 2017. № 12. С. 64–68.
2. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кваша С.М., Іванько А.В. Моделювання часткової рівноваги на ринку молока та молочної продукції в Україні. Економіка АПК. 2017. № 7. С. 37–46.
4. Кириленко І.Г., Івченко В.Є. Продовольча безпека України в світлі сучасних тенденцій світової економіки. Економіка АПК. 2017. № 8. С. 5–14.
5. Лупенко Ю.О., Малік М.Й. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи. Київ, 2014. 182 с.
6. European Commission. 2018. URL: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en.
7. Gomes S. The Eurasian Wheat Belt and Food Security. Global and Regional Aspects. Switzerland: Springer International Publishing, 2017. 318 p.
8. World Economic Forum. 2018. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.

Рябченко К.Н. Продовольственный рынок в связи с новыми глобальными тенденциями

Аннотация. В статье представлены результаты исследования опыта развитых стран Европейского Союза (ЕС) по поддержке продовольственного рынка в условиях усиления глобальных факторов. Выполнена группировка 15 стран ЕС по уровню государственной поддержки научно-исследовательской работы (НИР) от ВВП за 2009 и 2017 гг. Выявлены общие направления развития стран ЕС с разным уровнем ВВП и долей поддержки государством Института Инновационного Развития (ИИР) как доли от ВВП. Выводы автора направлены на усиление внимания государства при корректировке долгосрочной инновационной политики на отсутствие альтернативности приоритетности развития I сферы АПК, а именно производства средств производства, в контексте поддержки продовольственного рынка.

Ключевые слова: продовольственный рынок, государственные затраты на НИР, институциональная база, долгосрочные стратегические программы, глобализация, инновационная модель.

Ryabchenko K.N. The food market in light of new global tendencies

Summary. The article presents the results of a dissertation study on the experience of developed countries of the European Union (EU) in support of the food market in the face of increasing global factors. The grouping of 15 EU countries on the level of state support for R&D from GDP for 2009 and 2017 has been completed. The general directions of the EU countries with different levels of GDP and the share of R&D by the state from GDP have been established. The author's conclusions are aimed at strengthening the state's attention when adjusting the long-term innovation policy to the non-alternative nature of the priority development of the I sphere of the agro industrial complex – the production of means of production, with a gradual decline in imports.

Keywords: food market, state expenditures for research work (R&D), institutional base, long-term strategic programs, innovation model.

*Ільченко Н.Б.,
д. е. н., доцент,
завідувач кафедри торговельного підприємництва та логістики,
Київський національний торговельно-економічний університет*

*Гарбарук І.М.,
старший викладач кафедри
торговельного підприємництва та логістики,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. У статті проведено дослідження впливу процесу глобалізації на розвиток роздрібною торгівлі в Україні. Проаналізовано глобальні тренди та новітні технології розвитку роздрібною торгівлі. Наведено перспективи розвитку роздрібною торгівлі в Україні.

Ключові слова: роздрібною торгівля, електронна торгівля, омніканальність, інтернет-магазин, монобренди, мультибренди, розважально-торговельні центри.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси сприяють виявленню нових закономірностей у розвитку світової економіки, які відбиваються й на підприємствах торгівлі України, демонструючи як позитивні, так і негативні наслідки. Під впливом інтенсифікації діяльності, розвитку сучасних підходів європейських країн до функціонування підприємств торгівлі за відпрацьованими технологіями виникає потреба впровадження нової філософії та створення нової бізнес-моделі. Саме тому особливості та ефективність функціонування роздрібною торгівлі в ринкових умовах, шляхи подальшого розвитку, стратегічні цілі й завдання цієї важливої підсистеми сфери товарного обігу в концептуальному плані невирішені, що обумовлює актуальність досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним проблемам функціонування роздрібною торгівлі приділяють значну увагу такі провідні науковці, як, зокрема, В.В. Алопій [1], О.О. Кавун-Мошковська [2], Н.С. Краснокутська [3], А.А. Мазаракі [4], М.В. Чорна [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить значну кількість робіт наукового та практичного спрямування, залишається ще низка недостатньо досліджених питань розвитку роздрібною торгівлі в Україні з урахуванням досвіду провідних країн світу.

Мета статті полягає в дослідженні впливу процесу глобалізації на розвиток роздрібною торгівлі України з урахуванням досвіду провідних країн світу в розвитку новітніх технологій роздрібною торгівлі. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: провести моніторинг розвитку роздрібною торгівлі в Україні та країнах світу, дослідити глобальні тренди та новітні технології розвитку роздрібною торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останнє десятиріччя значно зросла роль роздрібною торгівлі у формуванні споживчого попиту. З розвитком вітчизняного роздрібною ринку одночасно трансформуються потреби споживачів. Відповідно, виникає необхідність проведення дослідження ринку роздрібною торгівлі. Зростання роздрібною товарообігу за 2014 р. – 1 квартал 2018 р. відбулося за рахунок активізації виробничої діяльності в реальному секторі економіки Укра-

їни. Водночас роздрібною торгівля має помірні темпи зростання через вплив стримуючих факторів, зокрема зростання собівартості виробництва, підвищення рівня інфляції (рис. 1).

Згідно з уточненими даними Державної служби статистики України у 2017 р. обсяг роздрібною товарообігу в країні зріс у порівняних цінах на 6,5%, склавши 815,3 млрд грн. [6]. При цьому обсяг роздрібною товарообігу у січні-травні 2018 р. склав 354,4 млрд грн., або зріс порівняно з аналогічним періодом 2017 р. на 6,1% [7].

Також необхідно зазначити, що зростання роздрібною товарообігу в межах 6% є вкрай недостатнім. Такий рівень зростання навіть не компенсує фактичну споживчу інфляцію (індекс споживчих цін) в країні, яка, згідно з даними Державної служби статистики України, була зафіксована на рівні 13,7%, де головним каталізатором інфляції стало зростання цін на продукти харчування, частка яких у загальній структурі індексу споживчих цін склала майже 42% [8].

Наприклад, за інформацією Генерального директора Української Асоціації постачальників торговельних мереж Олексія Дорошенка, з початку 2018 р. зросла вартість на 84% продуктів, які підлягають державному моніторингу, наприклад, трійку лідерів складають пшона крупа, яловичина та крупа ячнева. При цьому якщо поглянути на динаміку зростання цін на такі товари, як яблука та овочі загалом, то можна помітити, що з початку 2018 р. їх вартість зросла від 20% до 184%.

У національній валюті роздрібною товарообіг у 1 кварталі 2018 р. навіть на 13% перевищив рівень показника 1 кварталу 2013 р. Натомість у доларовому еквіваленті товарообіг є майже втричі меншим, ніж у 2013 р. (рис. 2). 72% загального обсягу внутрішнього роздрібною товарообігу припадають на підприємства-юридичні особи, основним видом економічної діяльності яких є роздрібною торгівля. Слід зазначити, що приріст товарообігу по таких підприємствах у 2017 р., згідно з уточненими даними, становив 6,0%, склавши 586,3 млрд грн. [9].

Релевантний аналіз показників товарообігу є надважливим у формуванні інвестиційної привабливості галузі роздрібною торгівлі загалом. Адже тільки в разі постійного моніторингу показників розвитку галузі у світі та аналізу наявних тенденцій ми матимемо змогу позбутись надмірних ілюзій та очікувань і знайти своє місце в глобальній економіці.

Якщо проаналізувати щорічний звіт компанії “Deloitte” «Глобальні тенденції роздрібною торгівлі у 2018 р.», то можна зробити висновок, що 250 найбільших роздрібних мереж у світі формують товарообіг на рівні 4,4 трильйони доларів США. Лідером рейтингу є американська мережа магазинів “Wal-Mart” з річним товарообігом у 485,87 млрд. доларів США [10]. При цьому якщо взяти до уваги облікований Державною службою статистики

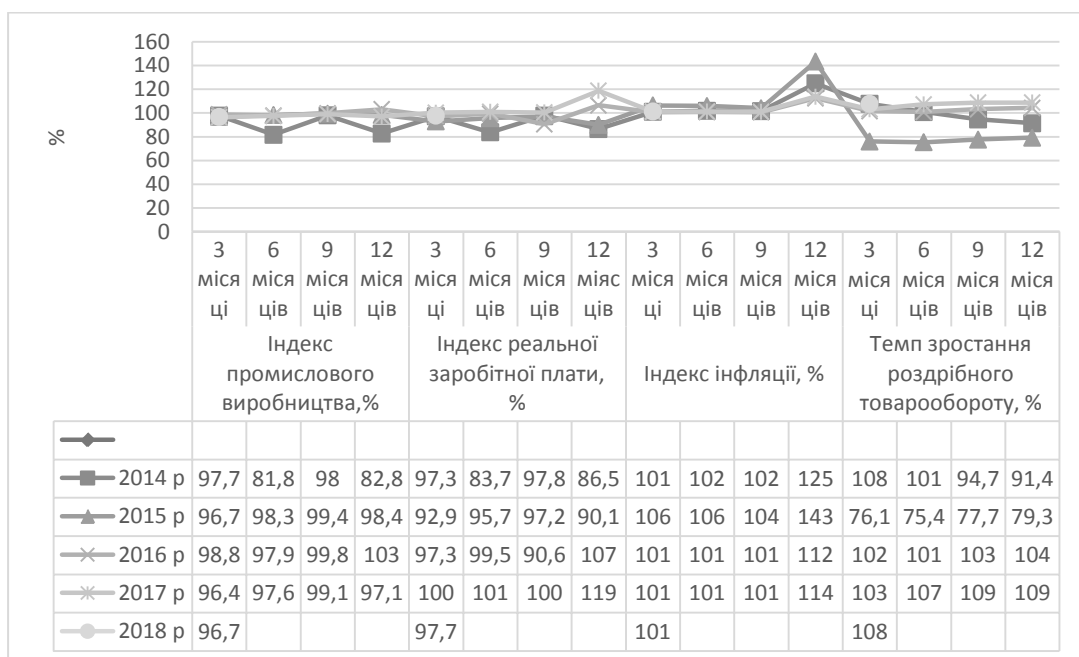


Рис. 1. Динаміка зміни рівня зростання роздрібногo товарообігу, індексу промислового виробництва, індексу реальної зарплатної та рівня інфляції за 2014 р. – 1 квартал 2018 р., %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [6]

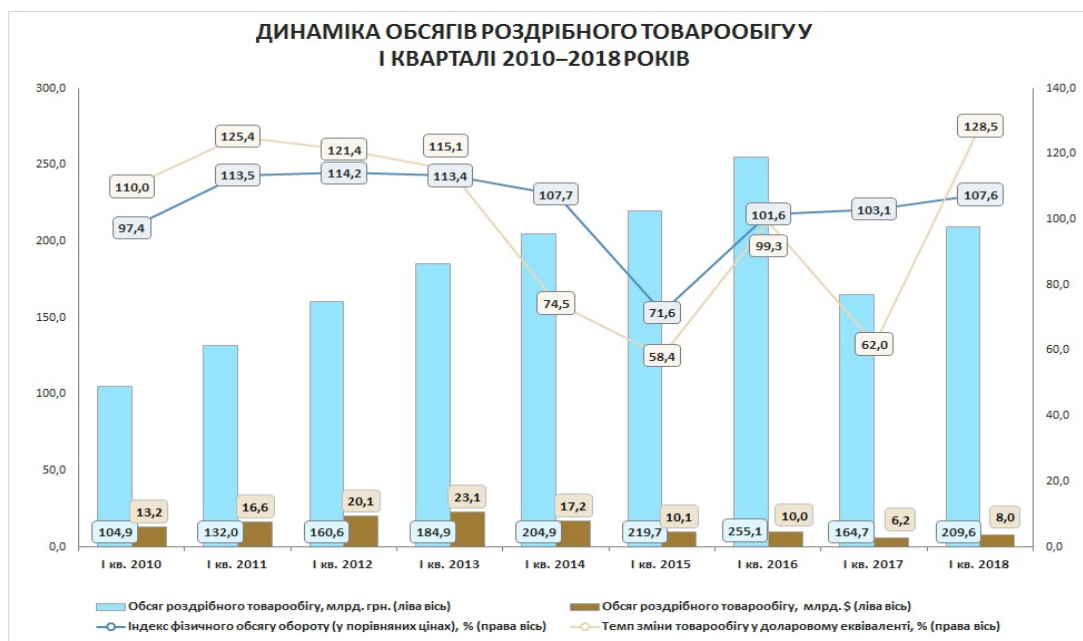


Рис. 2. Динаміка роздрібногo товарообігу за 1 квартал 2010–2018 рр., млрд. грн.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [9]

Україні товарообіг за 2017 р. на рівні 815,3 млрд. грн. і перевести його у доларовий еквівалент за середньозваженим курсом у 2017 р. \$1/UAH = 26,5966 грн, то ми отримаємо значення у 30,6 млрд. доларів, тобто роздрібний товарообіг усієї України практично в 16 разів менший за показники лідера галузі у світі.

Щодо України, то зростання обсягів роздрібногo товарообігу відбулось у більшості регіонів країни, за винятком Волинської, Луганської, Тернопільської областей, де він скоротився на 5,8%, 1,9% та 0,5% відповідно. Найвищий темп приросту роздрібногo товарообігу припадає на Закарпатську область, а саме 17,2%.

Більше половини обсягів роздрібногo товарообігу припадало на товари вітчизняного виробництва. При цьому якщо у структурі торгівлі продовольчими товарами цей показник перевищив 80%, то українських промислових товарів підприємства торгівлі реалізували лише близько третини. Зважаючи на фактичні тенденції, які склались у І–ІІІ кварталах 2016 р., можемо очікувати певного зростання частки товарів іноземного походження в роздрібному товарообігу, що обумовлено, зокрема, девальвацією гривні, відповідно, подорожчанням імпорту.

Найбільша кількість торговельних мереж підприємств роздрібною торгівлі, основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля (крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами), за видами економічної діяльності по регіонах на 1 січня 2018 р. припадає на такі області України: Київська обл. – 2 493 од., Дніпровська обл. – 3 007 од., Львівська обл. – 3 066 од., Харківська обл. – 3 183 од., м. Київ – 3 924 од. Найменша кількість припадає на такі області, як Чернівецька – 610 од., Тернопільська – 784 од., Сумська – 902 од., Івано-Франківська – 905 од. (рис. 3).

На рис. 4 наведено дані не лише про (реальний) обсяг роздрібно-товарообігу в країнах ЄС, але й про індикатор (номінальний обіг, який поєднує в собі обсяги та зміни цін). Як видно, номінальні значення протягом кризи реагували сильніше, що свідчить про зниження загального рівня роздрібних цін. Відновлення номінального обігу встановлено набагато раніше, ніж відновлення обсягу роздрібною торгівлі. Наприкінці 2017 р. було зафіксовано більш ніж на 15 процентних пунктах порівняно з докризовим рівнем 2008 р.

Таким чином, можна зробити висновок, що, згідно з проведеними дослідженнями, роздрібний товарообіг зростає

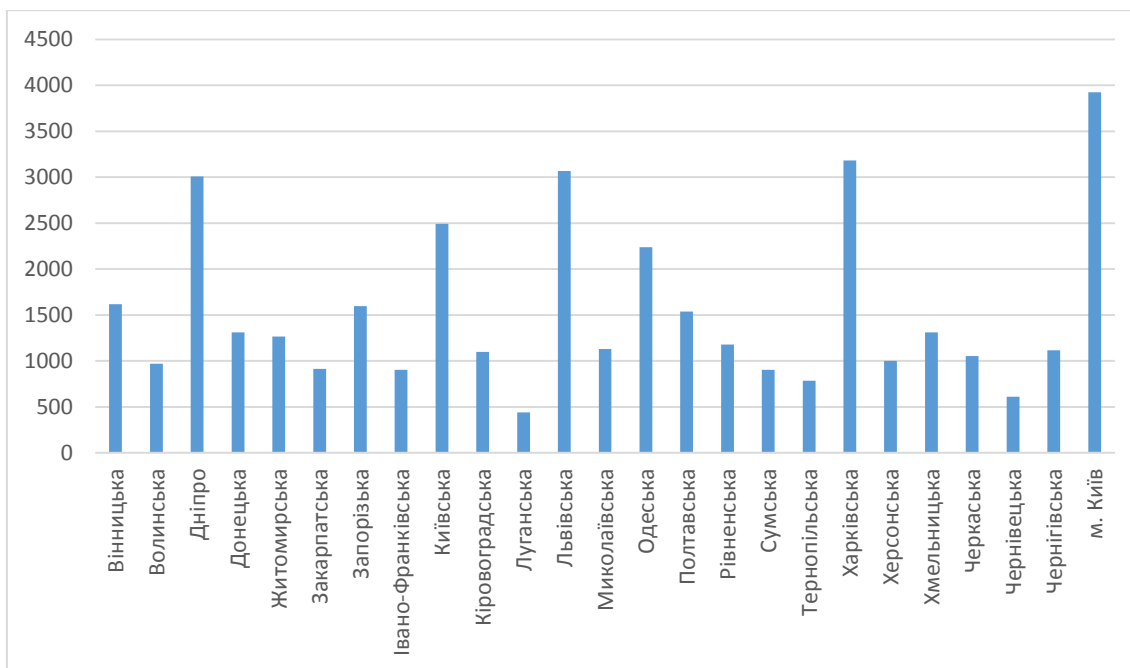


Рис. 3. Торговельна мережа підприємств роздрібною торгівлі, основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля (крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами), за видами економічної діяльності по регіонах на 1 січня 2018 р., од.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [9]

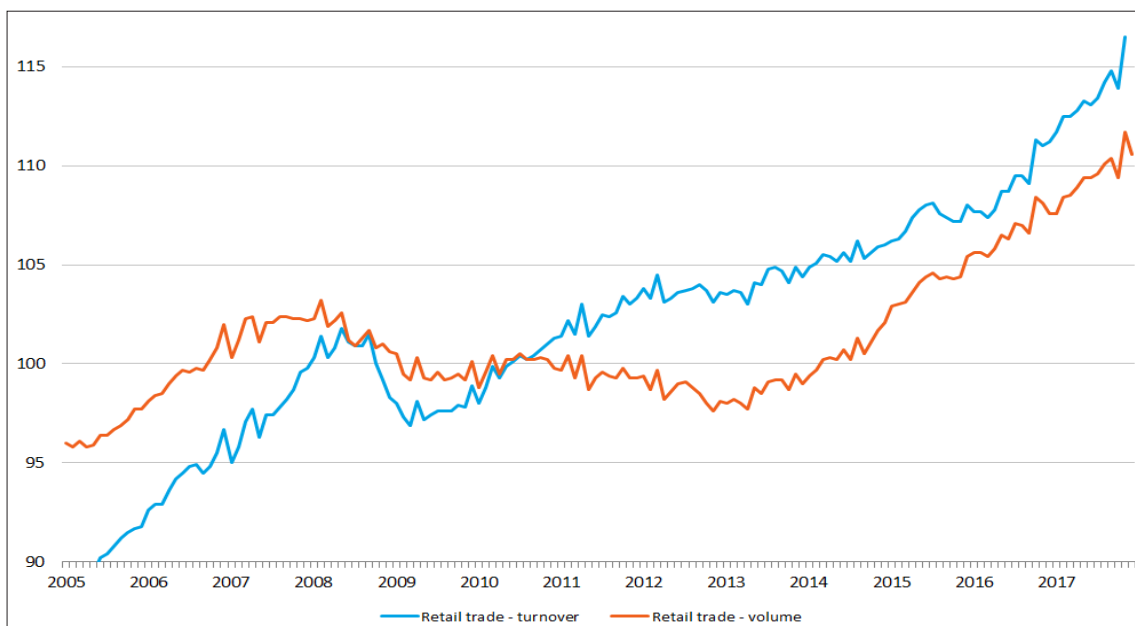


Рис. 4. Індикатори обсягу та обігу роздрібною торгівлі, ЄС-28, щомісячні дані, сезонні та робочі дні (2015 р. = 100)

Джерело: дані Євростату [11]

як в Україні, так і в країнах ЄС, що підтверджує актуальність теми дослідження.

Виникає необхідність дослідження новітніх технологій розвитку роздрібною торгівлі.

Тенденції розвитку електронної торгівлі та впровадження стратегії омніканальності. Україна має колосальний потенціал до зростання електронної торгівлі, адже українці зараз купують онлайн лише 3% товарів, решту – в традиційних магазинах та на ринках. Так, в Англії частка інтернет-торгівлі становить 15%, у Китаї – понад 15%, у США – 10% [12]. Купівля товарів через інтернет-мережу в Україні у першому півріччі 2017 р. у півтори рази перевищила показники 2016 р., приріст склав 44%, а обіг – 6 млрд грн. Згідно з прогнозами виручка підприємств електронної торгівлі у 2018 р. може скласти 65 млрд грн [13].

Проте є й протилежний досвід провідних підприємств електронної торгівлі, таких як “Amazon”, “Bonobos” і “Warby Parker”, які відкрили фізичні магазини, можливо, ще деякі компаній електронної комерції підуть за цим прикладом у 2018 р. (рис. 5).

Фактично це свідчить про невпинність процесу формування збалансованої системи омніканальних продажів товарів споживачу, що є сферою роздрібною торгівлі. Саме принципова необхідність комунікації з кінцевим споживачем одночасно через декілька онлайн-каналів, які взаємодіють між собою паралельно і в реальному часі, зокрема інтернет-магазини, поштові розсилки, соціальні мережі, а також традиційні офлайн-канали, тобто від магазинів малих архітектурних форм та магазину біля дому до гіпермаркету та торговельно-розважального центру, стає фактором необхідності ґрунтовного розуміння працівниками роздрібних торговельних мереж, як саме виваженим та грамотним чином поєднати ці канали між собою, а також надати клієнтам безперебійну можливість купувати товар та забезпечувати власні споживацькі потреби у зручний для нього час, в зручному місці та з очікуваним рівнем надання сервісного обслуговування найвищої якості.

Як інноваційний приклад можна навести кейси не тільки розвитку офлайновими операторами повністю інтегрованих у процес продажу товару споживачу власних інтернет-майданчиків, але й експансію онлайн-гравцями традиційних видів роздрібною торгівлі.

Наприклад, Jack MA, власник “Alibaba Group”, придбав за короткий період не тільки таких роздрібних операторів Китаю, як *Intime Retail Group, Suning Commerce Group, Sanjiang Shopping Club*, але й 36% китайського філіалу одного з найбільших європейських роздрібних торговельних мереж, а саме компанію “Auchan”. Jeff BEZOS, власник компанії “AMAZON”, придбав мережу продуктових магазинів “Whole Foods”.

В Україні власник мережі «РОЗЕТКА» відкрив власні офлайн-продажі товарів.

Розвиток монобрендів. Розвиток вітчизняних монобрендів постійно зростає, а саме *Vovk, Andre Tan, Goldi, Arber, Anabel Arto*.

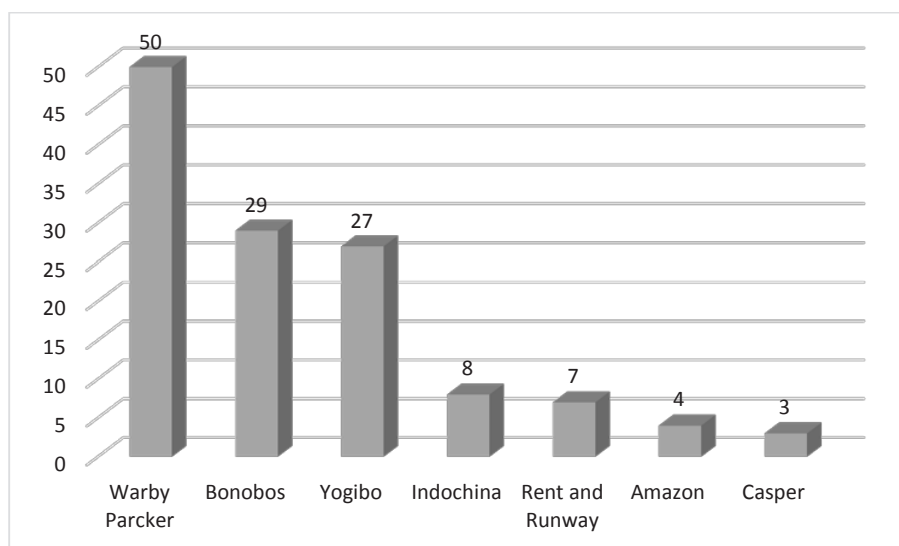


Рис. 5. Кількість відкритих фізичних магазинів провідних світових підприємств електронної комерції, од.

Джерело: [14]

Так, торговельна марка білизни «Жасмин» відкриває магазини торговельною площею 120–250 м². Деякі оператори повернули на ринок бренди, які під час кризи закрили свої магазини, зокрема *Gerry Weber, Baldessarini, Lee Cooper, Hugo Boss*. Інші ж ніколи раніше не були присутні в Україні, відбувається вихід нових міжнародних брендів на ринок України (рис. 6).

Проте розвиток монобрендів не гарантує успіху підприємствам, про що свідчить міжнародний досвід (рис. 7). Продуктивність монобрендових модних магазинів не є сюрпризом.

До цих переваг розвитку можна віднести диференціацію товарів із пропозицією їх ексклюзивності, перешкоду безпосередньому порівнянню цін, що означає те, що власники монобрендів не будуть змушені перемагати за ціною, розвиток електронної комерції, легкість порівняння цін на ідентичні фірмові товари в мережі Інтернет, що створює більш переваг, ніж будь-коли, зростання авторитету моди відповідних монобрендів, оскільки товари продаються під власним ім'ям продавця.

Крім того, виходячи за межі споживчої пропозиції, продажі власного бренду, як правило, мають вищу маржу, ніж продаж інших брендових товарів в мультибрендових мгазинах.

Розвиток торговельних центрів (багатофункціональність). Україна посідає останнє місце серед країн Центральної та Східної Європи за насиченістю торговельною площею. На 1 тис. мешканців України приходяться всього 34 м² торговельної площі, тоді як у середньому в країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) цей показник становить 200–300 м². Такі дані містяться в дослідженні міжнародної консалтингової компанії “Colliers International”, яка вивчає ринки торговельної нерухомості таких країн, як Білорусь, Болгарія, Хорватія, Чехія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина та Україна.

Так, Київ посів 10-е місце серед столиць країн ЦСЄ за насиченістю торговельною площею (приблизно 400 м²) (рис. 8).

Аналітики компанії “Colliers International” відзначають, що майже 100% торговельних центрів в Україні працюють у традиційному форматі, тоді як в інших країнах значна частка припадає на рітейл-парки. В ТОП-20 найбільших торговельних центрів країн Східної та Центральної Європи увійшли такі торговельні об'єкти, як ТРЦ “Lavina Молл” (115 тис. м² GLA)

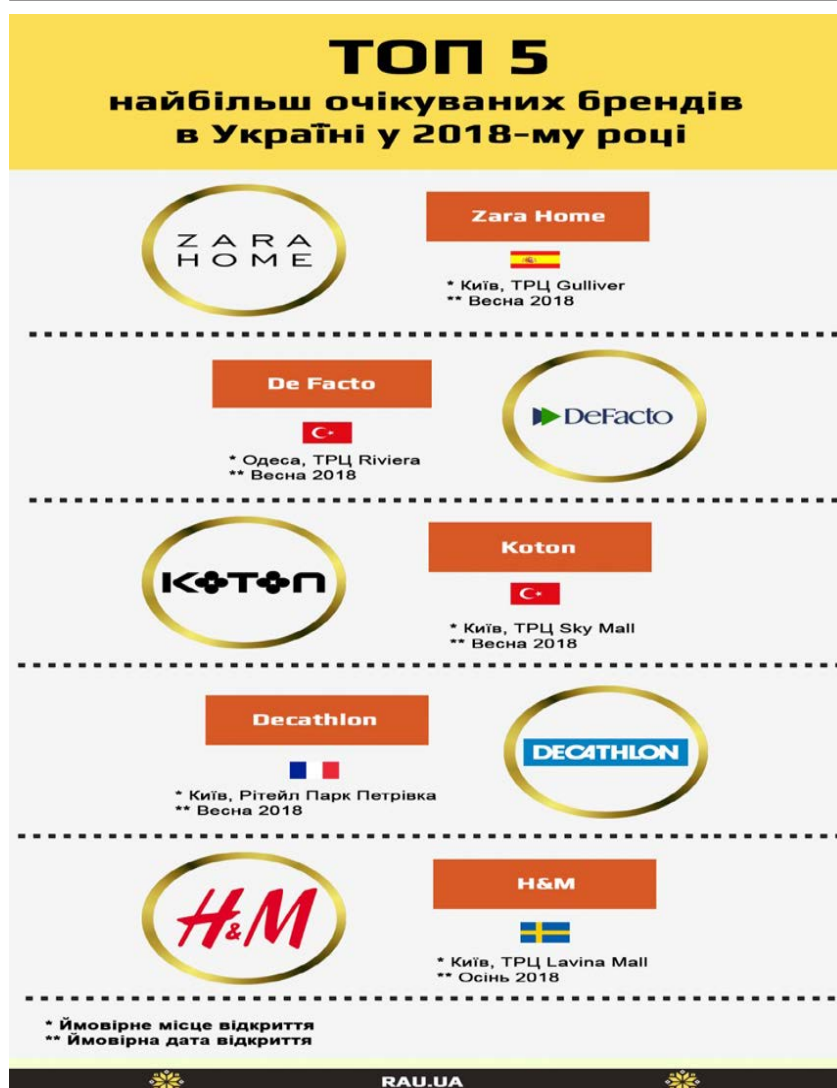


Рис. 6. Торговельні марки, що планують вийти на ринок України у 2018 р.

Джерело: [15]

і ТРЦ “Dream Town” (90 тис. тис. м² GLA). До одного з найбільших торговельних центрів можна віднести центр «Алея Беляни» (131 тис. м² GLA) найближчого до України сусіда Польщі [16].

Протягом 2018–2019 рр. планується відкрити такі торговельні центри у м. Києві (табл. 1).

Також значну роль у розвитку торговельних центрів відіграє їх соціальна спрямованість, адже впроваджуються освітні, соціальні, розвиваючі проекти, що підвищують цільовий трафік відвідування споживачів. Проте з підвищенням якості торговельної площі торговельних центрів будуть зростати орендні ставки (приблизно на 10%).

Також потрібно зазначити, що поняття торговельно-розважальних центрів (ТРЦ) найближчим часом має бути концептуально змінено. А ключовою аббревіатурою має стати РТЦ, тобто розважально-торговельний центр. Адже сучасні багатофункціональні центри сьогодні – це перш за все місце найбільш різноманітного та насиченого відпочинку (від дитячого майданчику до парку розваг), а не просто місце для купівлі товарів. «Купуй відпочиваючи» – ключовий принцип, якого мають дотримуватись власники торговельних центрів.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що формування роздрібної торгівлі в Україні значно впливає досвід провідних країн світу у виборі новітніх технологій продажу. Орієнтація споживача на вибір того чи іншого торговельного об'єкта залежить від його споживчого досвіду, що сприяє диференціюванню роздрібних торговельних підприємств на

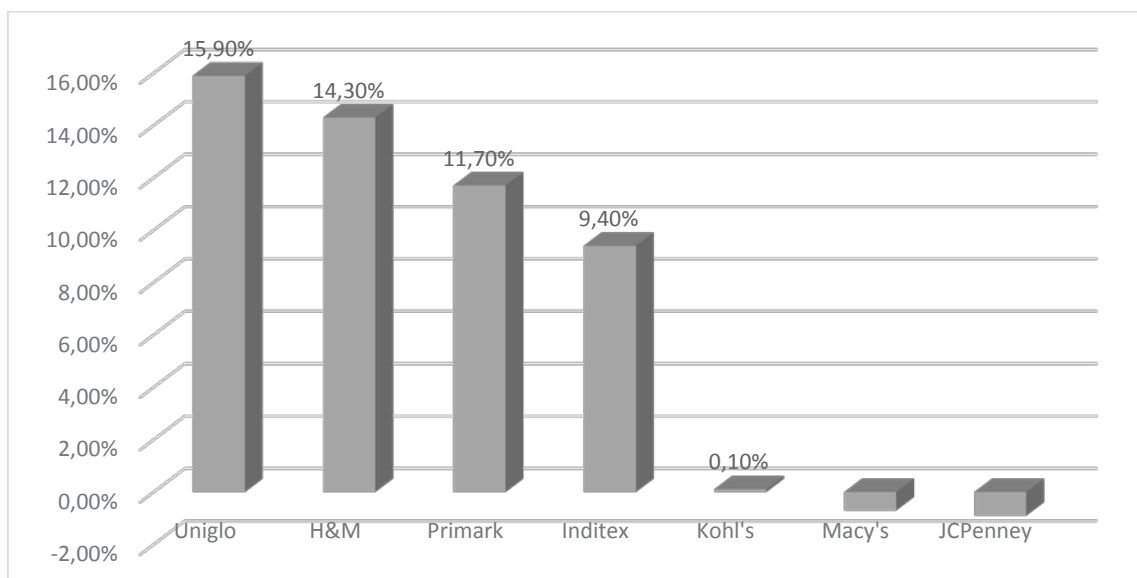


Рис. 7. Мультибрендові та монобрендові підприємства роздрібної торгівлі, середньорічні темпи зростання доходів за 3 роки порівняно до 2016 р., %

Джерело: [16]

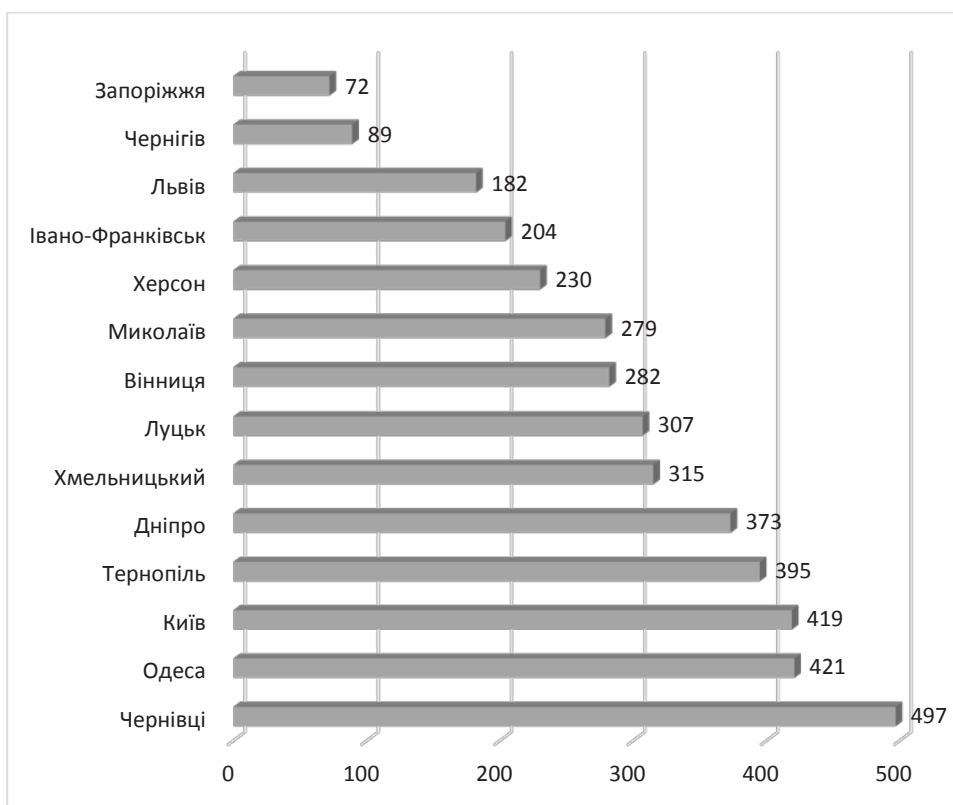


Рис. 8. Насиченість торговельною площею по містах України за 2017 р., ос./100 м²

Джерело: [17]

Таблиця 1

Перспективи відкриття торговельних центрів у м. Києві

Назва	Торговельна площа, м²	Місце розміщення	Дата відкриття
Oasis	13 212	Героїв Дніпра	2018 р.
Retroville	91 254	пр. Правди	серпень 2018 р.
RichPort	8 300	Поштова площа	н/д
River mall	55 000	Дніпровська наб., 10–14	3 квартал 2018 р.
Rive Cauche	72 000	вул. Здолбунівська	1 квартал 2018 р. (1 черга) – 2019 р. (2 черга)
Blockbuster mall	175 000	пр. Бандери	2018 р.
Ocean mall	100 000	вул. Горького	2018 р.
Smart Plaza	15 000	пр. Перемоги, 26	1 квартал 2018 р.
Smart Plaza Obolon	8 800	вул. Тимошенка, 21	2018 р.
Vyrlitsa	142 500	пр. Бажана	2020 р.
South mall	293 000	–	2019 р.
East mall	150 000	–	2019 р.
Hartz	68 000	вул. Златоустівська	н/д
Lukianovka mall	47 000	вул. Дегтярівська, 7/7а	н/д
Retail Park Pentrivka	12 000	пр. Бандери	2018 р.
Sky mall (3 черга)	39 000	пр. Генерала Ватутина, 21	2019 р.
Good life	7 500	Печерський р-н	березень 2018 р.
Всього	1 297 566		

Джерело: [18]

ринку. Споживачі приймають рішення про купівлю, враховуючи багато факторів, а не лише вартість продукту. Зростання кількості свідомих споживачів впливає на підприємства роздрібно-торгівлі, що змушує їх використовувати новітні технології продажу. Використання нетрадиційних каналів продажу

розширюють географічну доступність товару до споживачів. Необхідно також підкреслити, що з кожним роком буде використовуватись у роздрібній торгівлі штучний інтелект, деякі керівники прогнозують, що зростуть продажі до 85% усіх транзакцій до 2020 р.

Література:

1. Апопій В.В., Шалева О.І., Гуштан Т.В. Тенденції розвитку спеціалізації у роздрібній торгівлі України. *Наук. вісн. Ужгородського нац. ун-ту. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 10(1). С. 18–22.
2. Кавун О.О. Провідні торговельні мережі в контексті глобалізації роздрібної торгівлі світу. *Бізнес Інформ*. 2013. № 12. С. 66–72.
3. Краснокутська Н.С., Лачкова В.М. Управління комерційними ризиками підприємств роздрібної торгівлі: монографія. Харків: ФОРТ, 2014. 145 с.
4. Мазаракі А.А., Лагутін В.Д., Герасименко А.Г. та ін. Внутрішня торгівля України: монографія / за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.
5. Чорна М.В., Шуміло О.С. Сучасні тенденції розвитку роздрібних торговельних мереж в Україні. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2015. Вип. 2. С. 51–64.
6. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sr/roz/roz_u/roz2017_u.htm.
7. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sr/roz/roz_u/roz0518_u.htm.
8. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/mp/op_u/op1217_u.htm.
9. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sr/roz/roz_u/roz2017_u.htm.
10. Global Powers of Retailing 2018 Transformative change, reinvigorated commerce. 2017. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/consumer-industrial-products/cip-2018-global-powers-retailing.pdf>.
11. Turnover and volume of sales in wholesale and retail trade – monthly data. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=sts_trtu_m&lang=en.
12. Українці почали в півтора рази частіше купувати товар через Інтернет. 2017. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/409449/ukrayintsi-pochaly-v-pivtora-razy-chastishe-kupuvaty-tovar-cherez-internet>.
13. Обсяг онлайн-покупок в першому півріччі 2017 року зріс більш ніж на 40%. 2017. URL: <https://rau.ua/uk/novyni/obem-onlajn-rokupok-v-pervom-polugodii-2017-goda-vyros-bolee-chem-na-40>.
14. Retail Trends for 2017. 2017. URL: <https://www.funglobalretailtech.com/research/17-retail-trends-2017>.
15. Топ-25 брендів, которые вышли на украинский рынок. 2017. URL: <https://rau.ua/uk/novyni/infografika-25-new-brands>.
16. ON-TREND: The Changing Face of Fashion. 2017. URL: <https://www.funglobalretailtech.com/wp-content/uploads/2017/04/On-Trend-Fashion-eBook.pdf>.
17. Як розвивається ринок торговельної нерухомості України і країн ЦСЄ – дослідження Colliers. 2017. URL: <https://rau.ua/uk/novyni/gynok-torgovoj-vedvizhimosti-ukrainy>.
18. Какие торговые центры откроют в Киеве в ближайшее время. 2017. URL: <https://delo.ua/business/kakie-torgovyie-centry-otkrojut-v-kieve-v-blizhajshee-vremja-339091>.

Ильченко Н.Б., Гарбарук И.Н. Глобальные тренды развития розничной торговли

Аннотация. В статье проведено исследование влияния процесса глобализации на развитие розничной торговли Украины. Проанализированы глобальные тренды и новейшие технологии развития розничной торговли. Приведены перспективы развития розничной торговли в Украине.

Ключевые слова: розничная торговля, электронная торговля, омниканальность, интернет-магазин, монобренды, мультибренды, развлекательно-торговые центры.

П'ченко Н.В., Гарбарук І.М. Global trends in retail development

Summary. In the article was researched the influence of the globalization process on the development of retail trade in Ukraine. The global trends and the latest technologies of retail development were analyzed. The prospects of retail trade in Ukraine are presented.

Keywords: retail trade, e-commerce, omni-channel strategy, online store, monobrand, multibrand, entertainment and shopping mal.

*Кудлаєва Н.В.,**к. е. н., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича**Попова В.Д.,**к. е. н., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

ПЕРЕОЦІНКА ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто проблематику наявної методики переоцінки основних засобів, проаналізовано окремі нормативні акти, що регламентують порядок переоцінки основних засобів суб'єктами господарювання. Акцентовано увагу на вплив результатів переоцінки на підвищення ефективності реалізації інвестиційних проєктів. Запропоновано напрями подальшого вдосконалення методики переоцінки з урахуванням інфляційних процесів.

Ключові слова: основні засоби, переоцінка, ефективність, інвестиційна стратегія.

Постановка проблеми. Інвестиційна стратегія є процесом формування певної системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання та вибором найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення за допомогою прогнозування умов здійснення такої діяльності з урахуванням кон'юнктури інвестиційного ринку та його окремих сегментів.

В Україні ринкові умови господарювання змінюються досить швидко, фінансова стійкість суб'єктів господарювання є досить низькою, а нормативно-законодавча база постійно змінюється, саме тому виникає необхідність забезпечення гнучкого підходу до формування інвестиційної стратегії. Одним із факторів впливу на побудову стратегії є переоцінка основних засобів, результати якої приводять до зміни вартості основних засобів, суми амортизаційних відрахувань, при цьому останні відносяться до власних джерел фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми переоцінки основних засобів у контексті підвищення ефективності реалізації інвестиційних стратегій зробили провідні вітчизняні вчені-економісти, зокрема Л.В. Городянська [2], Г.В. Зубар [3], Л.Г. Ловінська [4], А.В. Озеран [7], Н.М. Озеран [7], О.Г. Радева [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте висвітлені ними результати досліджень щодо вдосконалення методики переоцінки основних засобів є недостатніми та потребують удосконалення й уточнення. Саме тому сьогодні питання переоцінки основних засобів, визначення граничних термінів їх експлуатації, формування капіталу в дооцінці як складової власного капіталу набуває все більшої актуальності та потребує пошуку нових варіантів вирішення поставленої проблеми.

Мета статті полягає в дослідженні впливу переоцінки основних засобів на ефективність реалізації інвестиційних стратегій підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних передумов формування інвестиційної стратегії суб'єкта господарювання є його загальна стратегія економічного розвитку. Стосовно неї інвестиційна стратегія має підлеглий характер, вона повинна узгоджуватися з нею за цілями та етапами здійснення. Отже, інвестиційна стратегія повинна розглядатися як складова єдиної стратегії діяльності підприємства. При цьому вона виступає як найважливіший фактор забезпечення ефективного розвитку підприємства в майбутньому.

Основні засоби характеризуються певними термінами експлуатації, які визначаються умовами експлуатації, ступенем використання, рівнем та якістю обслуговування. Сьогодні Податковим кодексом України [10] визначено граничні мінімальні строки нарахування амортизації, які, на нашу думку, лише частково відповідають фізичному старінню основних засобів.

Нині більшість підприємств України має застарілу виробничу базу, що використовувалася ще за часів СРСР, що ілюструє табл. 1.

Як видно з табл. 1, первісна вартість основних засобів у 2016 році порівняно з 2014 роком зменшилась на 5 574 709 млн. грн., або на 59,5%. У 2016 році спостерігається збільшення первісної вартості порівняно з 2015 роком на 536 051 млн. грн., або на 107,0%. Така динаміка свідчить про нерівномірне оновлення основних засобів підприємствами України. Водночас вартість зносу основних засобів у 2016 році порівняно з 2014 роком зросла на 1 153 986 млн. грн., або на 150,7%, а у 2016 році порівняно з 2015 роком зросла на 381 069 млн. грн., або на 112,5%.

Крім цього, суттєва зміна первісної вартості пояснюється тим, що під час формування статистичних показників органи статистики врахували зміни, що відбулись у зв'язку з прийняттям Постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» у частині передачі/надходження та оцінки основних засобів» від 25 червня 2014 року № 200 [9]. Отже, темпи зростання вартості зносу випереджають темпи зростання первісної вартості основних засобів.

Загальний термін служби основних засобів регламентується граничним часом експлуатації того чи іншого об'єкта основних засобів з урахуванням його фізичних термінів експлуатації. На жаль, часто під час встановлення термінів експлуатації не враховуються специфічні умови використання окремих об'єктів основних засобів. Так, для більшості підприємств промисловості характерною є експлуатація виробничого обладнання в агресивному середовищі. Це значною мірою відноситься до підприємств цукрової, м'ясної, молочної промисловості,

Динаміка вартості основних засобів в Україні у 2014–2016 роках

Роки Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення даних 2016 року від даних			
				2014 року		2015 року	
				млн. грн.	%	млн. грн.	%
Первісна (переоцінена) вартість, млн. грн.	13 752 117	7 641 357	8 177 408	-5 574 709	59,5	536 051	107,0
Залишкова вартість, млн. грн.	2 274 922	3 047 839	3 428 908	1 153 986	150,7	381 069	112,5
Вартість зносу, млн. грн.	11 477 195	4 593 518	4 748 500	-6 728 695	41,4	154 982	103,4
Ступінь зносу, %	83,5	60,1	58,1	X	-25,4	X	-2,0

Джерело: складено авторами на основі джерела [9]

тому терміни експлуатації активної частини основних засобів тут мають бути меншими, ніж, наприклад, в кондитерському та безалкогольному виробництві.

Під час експлуатації основні засоби поступово втрачають свою цінність. При цьому вичерпання терміну служби обладнання до повного фізичного зношення означає або повну, або часткову компенсацію цінності. Коли термін служби обладнання відповідає терміну фізичного зношення, вважається, що його вартість компенсується нарахованою сумою амортизації. Аварійні виходи з ладу обладнання можуть призвести до втрати цінності, яка компенсована частково.

Для забезпечення умов інтенсифікації виробництва основні засоби, що вичерпали свій термін служби, повинні бути замінені більш ефективними, які мають кращі експлуатаційні параметри. Темпи науково-технічного прогресу в цьому разі повинні бути вищими, ніж темпи оновлення основних засобів, тобто основні засоби під час вибуття повинні не відтворювати ті, що вибули за зносом та непридатністю у попередньому вигляді, а замішувати їх новими конструкціями з урахуванням останніх досягнень НТП.

Досвід економічно розвинутих країн свідчить про те, що за більшістю видів обладнання термін оновлення у виробництві значно менший за фізичний термін експлуатації. Водночас в умовах України часто спостерігається переамортизація основних засобів, тобто вони експлуатуються поза межами нормативних термінів експлуатації.

Вибуття основних засобів в результаті морального старіння в економічних умовах України – здебільшого хрестоматійні приклади того, як це має відбуватись. Перевищення термінів експлуатації обладнання має свої об'єктивні та суб'єктивні причини. Але головним поясненням може стати відсутність жорсткої конкуренції на споживчому ринку українських товаровиробників. Продукція, що випускається на вітчизняних підприємствах харчової та переробної промисловості, за якістю виробничого апарату може бути зорієнтована на різні цінові сегменти, на споживачів, що мають різний рівень добробуту. Так, на застарілому обладнанні випускається продукція, що орієнтована на споживачів з низьким рівнем доходів. На споживачів із середнім та високим рівнем доходів працюють підприємства, які можуть собі дозволити активну інвестиційну політику, завдяки якій можна впроваджувати обладнання та технології, що відповідають сучасним вимогам якості, безпеки харчових продуктів, дизайну тощо.

На жаль, наявна економічна ситуація в країні призводить до того, що більшість підприємств не може дозволити собі своєчасну заміну основних засобів. Своєчасне вибуття основних засобів – це гарантія впровадження якісно нових технологічних процесів, використання енерго- та ресурсозаощаджувальних технологій, технологій, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, надаючи товарам, що випускаються, конкурентні переваги високого порядку.

Наявний рівень прибутковості виробництва на більшості підприємств не дає змогу підприємствам будувати власні стратегії розвитку, що реалізуються за допомогою залучення зовнішніх джерел фінансування. Тому головний акцент під час фінансування інвестиційних проектів робиться на внутрішні джерела фінансування, одним із яких є амортизація.

О.Г. Радева відзначає, що «нестабільний фінансовий стан підприємства обмежує використання прибутку, тому амортизаційні відрахування залишаються головним джерелом інвестицій» [11, с. 1]. З огляду на те, що кінцевим результатом переоцінки є зміна первісної вартості основних засобів, отже, суми амортизаційних відрахувань, можна стверджувати, що переоцінка є важливим фактором впливу на ефективність реалізації інвестиційних стратегій суб'єктів господарювання.

Головними чинниками, які визначають якість реалізації амортизаційної політики, виступають реальний термін використання активів, що амортизуються, законодавчий дозвіл на використання певних методів амортизації, склад і структура основних засобів, що використовуються підприємством, рівень інфляції в країні, забезпечення цільового використання коштів амортизаційного фонду, інвестиційна активність підприємства тощо.

В основі здійснення інвестиційної політики за рахунок амортизаційних відрахувань лежить вартісна оцінка основних засобів. Форми вартісної оцінки основних засобів виражають певну сукупність фінансових відносин та використання різних методів регулювання. Формами вартісної оцінки основних засобів виступають первісна, відновлювальна (переоцінена), залишкова, ринкова, ліквідаційна. Первісна вартість не відображає змін, що відбуваються в цінах, податках, вартості робіт і послуг. Тому вона може бути перерахована на вартість відтворення на певну дату. Переоцінені певним визначеним чином основні засоби враховуються за відтворювальною вартістю. Відтворювальна вартість дає змогу визначити величину витрат, які необхідно здійснити для заміни основних засобів.

Методичні засади переоцінки основних засобів визначаються П(С)БО 7 «Основні засоби» [8] та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку основних засобів [5]. Так, вищезазначеними нормативними документами передбачено, що підприємство «може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. В разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт» [5; 8].

Вартість основних засобів, за якою вони відображені в балансі, може не відповідати їх реальній вартості. Тоді виникає необхідність залишкову вартість привести до їх реальної вартості. Згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку приведення залишкової вартості об'єкта до їх справедливої вартості називається переоцінкою основних засобів.

Вона може визначатися з використанням:

- індексу нових ринкових цін;
- аналогічних видів продукції, за якими визначена відтворювальна вартість;
- покрупнених коефіцієнтів зміни цін.

Якщо переоцінки основних засобів проводяться періодично, при цьому враховуються умови відтворення, відтворювальна вартість дає реальну картину вартості основних засобів і передбачає реальну оцінку на момент складання фінансової звітності.

Неякісний облік основних засобів або неправильно обчислена сума амортизаційних відрахувань призводить до суттєвого розриву в нарахованій амортизації в кожний конкретний момент часу та грошовими коштами, які необхідні для здійснення відтворювальних процесів.

Несвоєчасність врахування змін первісної вартості обладнання прямо пов'язана зі зменшенням загальної суми амортизаційних відрахувань на підприємствах. Економічна ситуація призвела до значного знецінення діючих основних засобів, тому нарахованої суми амортизації не вистачає для вирішення проблем їх оновлення навіть на засадах простого відтворення.

Вже давно на багатьох підприємствах назріла потреба встановлення справді реальної вартості основних засобів за допомогою переоцінки. З одного боку, критерієм переоцінки є бажання не допустити значного подорожчання продукції внаслідок зростання питомої ваги амортизації в структурі витрат на виробництво, а з іншого боку, переоцінка дасть змогу частково компенсувати їх знецінення внаслідок інфляційних процесів. Саме тому підприємствам надано право самостійно приймати рішення щодо доцільності проведення переоцінки з огляду на реальні умови функціонування.

Для вирішення питання переоцінки основних засобів пропонується методика переоцінки основних засобів, введених в експлуатацію в різний час. Оскільки трансформаційні процеси характеризуються нестабільністю економічної ситуації, що виявляється в згортанні виробництва, високих темпах інфляції, нестабільності ситуації на споживчих ринках, значних коливаннях цін, введені в різний час в експлуатацію основні засоби вимагають різних коефіцієнтів переоцінки своєї вартості.

Так, зіставлення індексів оптових цін та індексів переоцінки основних засобів дає змогу зробити висновки, що не завжди проведена переоцінка відображає реальний стан під час визначення первісної вартості основних засобів, отже, обмежує інвестиційні можливості підприємств за рахунок використання власних джерел інвестиційної діяльності. Хоча відомо, що власні джерела фінансування мають менший ступінь ризику

та зменшують ймовірність банкрутства навіть у випадках прорахунків під час формування стратегії розвитку підприємства. Вони не погіршують структуру пасивів підприємства та не зменшують його фінансову стійкість.

Погоджуємося з думкою А.В. Янчева, який зазначає, що «важливим аспектом проблеми підвищення ефективності виробництва є раціональне використання коштів, які виділені на відтворення основних засобів. При цьому слід більш чітко розмежовувати такі поняття, як «капіталовкладення» та «інвестиції». Капіталовкладення є поодиноким випадком інвестицій і являє собою процес вкладення вільних коштів до відтворення саме основного капіталу з метою його оновлення та підвищення рентабельності. Джерелами фінансування капіталовкладень можуть бути як власні кошти, так і позики. Серед цих джерел найбільш реальними сьогодні є амортизаційні відрахування, реінвестований прибуток і лізингові операції» [12, с. 9].

За допомогою даних табл. 2 дослідимо статистичні дані стосовно інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування в Україні.

Дані табл. 2 свідчать про те, що загальний обсяг капітальних інвестицій в основний капітал в Україні впродовж 2014–2017 років коливається. Так, у 2014 році він склав 219 419,9 млн. грн., а у 2017 році сума інвестицій зросла до 448 461,5 млн. грн., тобто більше ніж у 2 рази порівняно з 2014 роком. Щодо джерел фінансування, то спостерігається збільшення обсягу капітальних інвестицій в Україні за рахунок коштів державного бюджету (у 5,6 рази) та місцевого бюджету (у 7 разів). При цьому спостерігається негативна тенденція зниження капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств, питома вага яких зменшилась із 70,5% у 2014 році до 69,1% у 2017 році. Питома вага фінансування за рахунок кредитів банку, інших позик, коштів іноземних інвесторів впродовж останніх чотирьох років також зменшилась. Насамперед це пояснюється економічною ситуацією, що спостерігається в Україні, та частково недосконалим законодавством, що не сприяє залученню коштів іноземних інвесторів.

Подальше відставання українських підприємств в оновленні основних засобів може призвести до суттєвого скорочення експортного потенціалу галузі та витискання продукції національного виробника з внутрішнього ринку. Вирішити питання повернення амортизації ролі основного джерела відшкодування можна шляхом врахування під час переоцінки основних засобів моменту можливого знецінення основних засобів у результаті інфляційних процесів, які будуть відбуватись у наступний період (залежно від року введення основних засобів в експлуатацію).

аблиця 2

Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування в Україні

Джерела фінансування	2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього	219 419,9	100,0	273 116,4	100,0	359 216,1	100,0	448 461,5	100,0
Зокрема, за рахунок								
– коштів державного бюджету	2 738,7	1,2	6 919,5	2,5	9 264,1	2,6	15 295,2	3,4
– коштів місцевих бюджетів	5 918,2	2,7	14 260,0	5,2	26 817,1	7,5	41 565,5	9,3
– власних коштів підприємств та організацій	154 629,5	70,5	184 351,3	67,5	248 769,4	69,3	310 061,7	69,1
– кредитів банків та інших позик	21 739,3	9,9	20 740,1	7,6	27 106,0	7,5	29 588,9	6,6
– коштів іноземних інвесторів	5 639,8	2,6	8 185,4	3,0	9 831,4	2,7	6 206,4	1,4
– коштів населення на будівництво житла	22 064,2	10,1	31 985,4	11,7	29 932,6	8,3	32 802,5	7,3
– інших джерел фінансування	6 690,2	3,0	6 674,7	2,5	7 495,5	2,1	12 941,3	2,9

Джерело: складено авторами на основі джерела [9]

Розмір власних джерел фінансування в частин амортизаційних відрахувань залежить від вибраного методу нарахування амортизації. Сьогодні в Україні П(С)БО 7 «Основні засоби» [8] та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку основних засобів [5] передбачена можливість застосування п'яти методів нарахування амортизації (табл. 3).

За даними табл. 3 можна зробити висновок, що найпростішим і цілком зрозумілим методом нарахування амортизації є прямолінійний метод, однак він не враховує моральний знос основних засобів, сезонність виробництва, зміну потужності. Метод зменшення залишкової вартості та прискореного зменшення залишкової вартості дає змогу забезпечити прискорене відшкодування витрат підприємства на придбання активної частини основних засобів. Водночас нарахування амортизації здійснюється нерівномірно, метод зменшення залишкової вартості передбачає складні математичні розрахунки під час визначення кореня зі ступеня кількості років корисного використання, крім цього, з боку фіскальних органів є обмеження щодо використання методу прискореного зменшення залишкової вартості по машинах, обладнанню та транспортних засобах.

Підтримуємо думку А.А. Гнатюка про те, що виробничий метод є найточнішим з економічної точки зору [1, с. 46]. Описуючи основні недоліки цього методу, вищевказаний автор відзначає, що «не завжди є можливість визначити виробничу потужність, а це унеможливує застосування цього методу. Не розроблено методичні рекомендації, відповідно до вимог Податкового кодексу, щодо мінімально допустимих строків використання об'єктів необоротних матеріальних активів» [1, с. 46]. Доречно зауважити, що Податковий кодекс України взагалі забороняє застосування виробничого методу, оскільки він призводить до зменшення бази оподаткування під час визначення податку на прибуток.

Таким чином, формування раціональної амортизаційної політики підприємства передбачає вибір серед альтернативних оптимальних методів нарахування амортизації. Підтримуємо думку М.М. Моголової, які відзначає, що «надалі реформування амортизаційної системи в Україні потребує не часткових змін норм та методів амортизації, а запровадження в господарську практику так званої агресивної амортизаційної політики,

основною метою якої є активізація інвестиційних процесів переважно через амортизаційні чинники і на цій основі модернізація аграрного виробництва» [6, с. 62].

Нарахування амортизації на основні засоби, що експлуатуються на підприємствах промисловості, здійснюється переважно за допомогою прямолінійного методу. Тому для розрахунку амортизаційних норм на переоцінені основні засоби пропонуємо застосування також прямолінійного методу нарахування амортизації, який передбачає перенесення вартості основних засобів на собівартість продукції рівними частинами протягом визначеного підприємством терміну експлуатації обладнання з урахуванням граничних термінів, передбачених Податковим кодексом України.

В разі здійснення переоцінки основних засобів нарахування амортизації буде відбуватись на залишкову вартість основних засобів протягом періоду, що залишився до кінця визначеного терміну експлуатації.

Таким чином, річна норма амортизації (A_p) буде дорівнювати:

$$A_p = 3B_p / t_b,$$

де $3B_p$ – переоцінена залишкова вартість, тис. грн.;

t_b – період, що залишився до кінця граничного терміну експлуатації основних засобів, що розраховується за формулою:

$$t_b = T_b - T_{вдпр},$$

де T_b – граничний термін використання обладнання;

$T_{вдпр}$ – термін, який обладнання вже відпрацювало.

Переоцінка основних засобів призведе до зростання витрат на виробництво та до зміни структури собівартості продукції, але для того, щоб не підвищувати ціни для кінцевого споживача, вирішити питання цінової політики можна за рахунок зменшення прибутку підприємства і, відповідно, податкової бази.

Доцільно зауважити, що сума дооцінки основних засобів з 2013 року у ф. 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) відображається у такій складовій власного капіталу, як капітал у дооцінках. Однак досі під час формування статистичних даних органи статистики не виділяють таку складову, відображаючи лише зареєстрований, резервний, додатковий, вилучений та неоплачений капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), що не дає можливості ґрунтовно проаналізувати суму додатково отриманих джерел фінансування саме за рахунок переоцінки.

Таблиця 3

Методика розрахунку амортизаційних відрахувань в Україні

Назва методу	Порядок визначення річної суми амортизації	Примітка
Прямолінійний	Відношення вартості, яка амортизується, до строку корисного використання об'єкта.	Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як відношення 100% до кількості років корисного використання об'єкта.
Зменшення залишкової вартості	Добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації.	Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.
Прискореного зменшення залишкової вартості	Добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта й подвоюється.	Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише за нарахування амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби).
Кумулятивний	Добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта.	Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.
Виробничий	Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації.	Виробнича ставка обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Джерело: складено авторами на основі джерел [5; 8; 10]

Розраховуючи грошові потоки підприємства, можемо продемонструвати розширення інвестиційних можливостей підприємства за рахунок зростання амортизаційних нарахувань та зменшення податкової бази.

Загальновідома формула розрахунку чистого грошового потоку (ЧГП) має дві складові: А – нарахована сума амортизації, ЧП (реінв) – частина чистого прибутку, що реінвестується.

$$\text{ЧГП} = \text{А} + \text{ЧП (реінв)}.$$

Таким чином, навіть за використання прямолінійного методу нарахування амортизації за умов проведення переоцінки основних засобів чисті грошові потоки підприємства зростають, що дає можливість реалізації інвестицій за рахунок внутрішніх джерел фінансування.

Крім того, переоцінка основних засобів дасть змогу вирішувати питання залучення кредитних ресурсів та приватних інвесторів до вирішення проблем оновлення виробництва. Залучення кредитних ресурсів для фінансування інвестиційних процесів є заставним. Питання застави на українських підприємствах промисловості стоїть дуже гостро. Так, застава, як правило, має вдвічі перевищувати суму кредитного договору. За наявної вартості основних засобів вирішення питання застави значно ускладнюється. Дуже часто вартість усього підприємства лише вдвічі покриває вартість сучасної технологічної лінії. Тому під час оформлення кредиту ступінь ризику позичальника значно зростає.

В разі прорахунків у маркетинговій стратегії або порушення термінів погашення кредиту власниками підприємства стають позикодавці. Часто з цих же причин менеджмент підприємства вимушений відмовлятися під час вирішення питань оновлення техніко-технологічних процесів на сучасній основі від участі приватних інвесторів. Висока вартість сучасних технологічних ліній дає змогу під час реалізації інвестиційного проекту приватним інвестором суттєво змінювати структуру розподілу акціонерного капіталу. За цих умов впровадження нової технологічної лінії може викликати зміну власників контрольного або блокуючого пакета акцій. Така ситуація працює не на користь реципієнтів.

Високий ступінь зносу основних засобів – свідчення використання у виробничих процесах застарілої техніки та технології. Але й маленькі абсолютні величини цього показника можуть бути свідченням недосконалості системи оцінки основних засобів, що існує в Україні, оскільки залишкова вартість основних засобів враховує недоамортизовану частину вартості засобів праці, а придбання дорогих (відносно вартості діючих основних засобів) ліній призводить до викривлення реальної картини, що склалась на підприємстві. Під час введення сучасної потоково-механізованої лінії у виробництво коефіцієнт придатності основних засобів може в такій ситуації збільшитись на 10–20%.

Висновки. Провівши переоцінку основних засобів належним чином, можемо вирішити одразу декілька взаємопов'язаних задач щодо зменшення фінансового ризику під час реалізації інвестиційних стратегій, а саме покращити структуру пасивів підприємств за рахунок зростання вартості власного капіталу (шляхом поповнення капіталу в дооцінці); збільшити чистий грошовий потік підприємства для можливості вирішення питання реалізації інвестиційних проектів за рахунок власних коштів підприємств; дати змогу підприємствам з меншим ризиком залучати приватних інвесторів до участі в реалізації інвестиційних стратегій підприємств; полегшити підприємствам доступ на ринок позикового капіталу шляхом встановлення реальної вартості активів.

Література:

1. Гнатюк А.А. Проблеми вибору оптимального методу амортизації основних засобів. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 2. С. 44–47. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2014/11.pdf.
2. Городянська Л.В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практику обліку та аналізу: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 224 с.
3. Зубар Г.В. Переоцінка основних засобів: чи обов'язково потрібно робити і як саме. Бухгалтер & закон. 2018. № 216-27. URL: <http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine/900432>.
4. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: монографія. Київ: КНЕУ, 2006. 253 с.
5. Методичні рекомендації щодо обліку основних засобів, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 11 грудня 2006 року № 1176. URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/MF03270.html.
6. Могилова М.М. Оптимізація методів та норма амортизації основних засобів сільського господарства. Економічний аналіз. 2015. № 3. Т. 19. С. 55–62. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/1032-5513-1-PB.pdf>.
7. Озеран А.В., Озеран Н.М. Переоцінка основних засобів підприємств житлово-комунального господарства та її вплив на достовірність фінансової звітності. Вісник ЖДТУ. 2010. № 4(54). С. 144–152.
8. Основні засоби: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 (зі змінами та доп.). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
10. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17a>.
11. Радева О.Г. Амортизаційна політика як важіль оновлення основних засобів підприємств машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Запоріжжя, 2017. 22 с. URL: http://phd.znu.edu.ua/page//aref/08_2017/Radeva_aref.pdf.
12. Янчев А.В. Облік та аналіз відтворення основних засобів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04. Луганськ, 2004. 20 с. URL: http://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ta_autoreferaty/47425-10.html.

Кудласева Н.В., Попова В.Д. Переоценка стоимости основных средств как составляющая эффективности реализации инвестиционных стратегий предприятий

Аннотация. В статье рассмотрена проблематика существующей методики переоценки основных средств, проанализированы отдельные нормативные акты, регламентирующие порядок переоценки основных средств субъектами хозяйствования. Акцентировано внимание на влияние результатов переоценки на повышение эффективности реализации инвестиционных проектов. Предложены направления дальнейшего совершенствования методики переоценки основных средств с учетом инфляционных процессов.

Ключевые слова: основные средства, переоценка, эффективность, инвестиционная стратегия.

Kudlayeva N.V., Popova V.D. Real estate values of main assessments as a complex increasing efficiency implementation of investment strategies of enterprises

Summary. The article deals with the problems of the existing method of revaluation of fixed assets, analyzed separate regulations, which regulate the order of revaluation of fixed assets by economic entities. The emphasis is placed on the impact of revaluation outcomes on improving the efficiency of investment projects implementation. The directions of further improvement of the revaluation methodology with the account of inflation processes are offered.

Keywords: fixed assets, revaluation, efficiency, investment strategy.

*Насонов М.І.,
аспірант кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів,
Університет імені Альфреда Нобеля*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МАТРИЧНОГО ПІДХОДУ

Анотація. У статті здійснено аналіз оцінки ефективності діяльності підприємства на основі показників фінансового стану, визначено напрями їх покращення. На основі концепції економічного прибутку побудовано матрицю, що визначає стан підприємства, завдяки чому сформульовано напрями (стратегії) подальшого його розвитку. На підставі проведеного дослідження розроблено підходи до побудови матриці можливих управлінських рішень залежно від стану підприємства та його життєвого циклу.

Ключові слова: фінансові показники, промислове підприємство, ефективність управління, напрями розвитку підприємства, матриця управлінських рішень.

Постановка проблеми. На кожному етапі розвитку підприємства постають питання ефективного управління та досягнення максимального прибутку, що виступає кінцевим результатом діяльності. Задля забезпечення збалансованого сталого розвитку підприємства його керівництво має постійно здійснювати цілеспрямований процес управлінського впливу на діяльність як окремих ланок, так і підприємства загалом. Такий вплив здійснюється через систему прийняття управлінських рішень, спрямованих на відтворення результату основної діяльності.

Прийняття ефективних управлінських рішень менеджерами всіх ланок управління на підприємстві залежить від впливу багатьох чинників. Як свідчить практика, раціональні управлінські рішення приймаються за умови оптимізації процесу управління, що дає змогу вибрати найбільш ефективний варіант рішення з кількох можливих альтернатив. Одним з можливих способів такої оптимізації в ході прийняття й реалізації управлінських рішень є процес моделювання, який складається з таких етапів: формулювання управлінської задачі, розроблення моделі менеджменту, визначення ризиків та обрахунок можливих наслідків управлінського рішення, апробація моделі на практиці, прийняття управлінського рішення, оцінювання ефективності прийнятого управлінського рішення на основі вибраної моделі управління. Саме тому актуальними для практичної діяльності менеджерів компаній є питання розробки й використання ефективних моделей прийняття управлінських рішень задля отримання оптимального фінансового результату діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині світова й вітчизняна практика управління підприємствами все більше спрямована на підвищення їх вартості. Концепція управління підприємствами, заснована на зростанні вартості, вважається однією з найбільш ефективних і перспективних [1, с. 4]. Проблема забезпечення ефективності й результативності діяльності соціально-економічних систем перебувала в центрі досліджень багатьох науковців. Зокрема, слід відзначити роботи таких вчених, як Т. Говорушко, Н. Климаш [1], А. Музиченко-Козловський [2], Н.-Г. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер [3], В. Мартиновський [4], О. Сніговець [5], Р.С. Каплан, Д.П. Нортон [6], Д. МакГрегор [7], А. Шегеда [8], Г. Кокінз [9], О. Перчук [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте наявні в науковій літературі підходи розглядаються як окремі напрями підвищення результативності, оцінки й ефективності системи управління промисловим підприємством. З огляду на багатогранність проблеми управління ефективністю підприємств, особливості оцінки їх вартості, різноманітність підходів і методів такої оцінки та застосування вартісної концепції на вітчизняних підприємствах не всі аспекти управління ефективністю досліджені повною мірою. Для розроблення стратегії підвищення ефективності виробництва потрібне розуміння чинників, що на неї впливають, та їх взаємозв'язок. Тому питання оцінки ефективності виробництва і підходів до її кількісного вимірювання вийшло на перший план і має ключове значення в житті підприємства.

Мета статті полягає у виокремленні етапів у процесі побудови матриці формування стратегії розвитку для управління підприємствами із застосуванням типових методів менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моделювання рішень створює ефективну базу для вдосконалення управлінського процесу. Процес прийняття управлінських рішень є визначальним в управлінській діяльності підприємства, оскільки забезпечує формування цілей і напрямів роботи як підприємства загалом, так і його окремих працівників задля отримання кінцевого результату. Отже, управлінське рішення виступає як результат вибору оптимального варіанта, що представлений у формалізованій формі і впливає на економічні, технологічні, фінансові, соціально-психологічні, адміністративні методи управління, завдяки чому керуюча система організації безпосередньо впливає на керовану. Результат діяльності підприємства залежить від того, чи має підприємство конкурентні переваги. Отже, необхідно з огляду на динаміку традиційних фінансових показників та приведення їх у відповідність з більш важливими для розвитку підприємства цілями постійно проводити вдосконалення системи управління підприємством.

Традиційний підхід, що базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу», передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників, а саме узагальнюючих, тобто показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства загалом, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів, та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства, а саме ефективності використання праці (темپ росту продуктивності праці, трудомісткість одиниці продукції тощо), ефективності використання основних фондів (фондовіддача, рентабельність основних засобів тощо), ефективності використання фінансових коштів (оборотність обігових коштів тощо) [4, с. 20].

На першому етапі необхідно оцінити фінансову стійкість підприємства. Тому на основі фінансової звітності підприємства ПАТ «Дніпропетровський завод мостових залізобетонних конструкцій» (далі – ПАТ ДЗМЗК) [11] за 2012–2017 роки ми проаналізували показники оцінки фінансової стійкості, а також розрахували відповідні коефіцієнти (табл. 1).

Показники фінансового стану ПАТ ДЗМЗК

Показники	Період						Примітки
	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	Норма становить 0,25–0,5, підприємство неліквідне.
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,41	0,43	0,39	0,35	0,39	0,48	Норма становить 1,0–3,0, проблемний стан платоспроможності оборотних активів недостатній.
Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом	-3,89	-3,62	-2,74	4,75	6,12	7,55	Норма становить 0,5–0,1, зменшення забезпечення фінансових можливостей погашення боргів.
Коефіцієнт автономії (фінансової стійкості)	-0,30	-0,38	-0,57	0,17	0,14	0,12	Норма становить 0,7–0,9, недостатня фінансова стійкість у довгостроковій перспективі.
Коефіцієнт фінансової залежності	-3,34	-2,62	-1,76	5,75	7,02	8,55	Норма становить 1,67–2,5, значний рівень фінансових ризиків.
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	2,76	2,22	1,79	-3,28	-4,0	-4,37	Стійкість компанії порушена.
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	2,32	1,83	1,50	-2,69	-3,27	-3,49	Норма становить 0,1, зниження фінансової стійкості.
Коефіцієнт фінансової стабільності	-0,23	-0,28	-0,37	0,21	0,16	0,13	Норма становить 0,67–1,5, високий рівень фінансових ризиків.
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	-4,34	-3,62	-2,74	4,75	6,12	7,55	Норма становить менше 1,0, зниження фінансової стійкості.
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	-0,30	-0,38	-0,58	0,17	0,14	0,12	Норма становить 0,4–0,6, високий рівень фінансових ризиків.
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	1,30	1,38	1,58	0,83	0,86	0,88	Норма становить 0,4–0,6, високий рівень фінансових ризиків.

Джерело: складено, розраховано автором на основі джерела [11]

Показники фінансової стійкості використано тому, що вони характеризують майновий стан підприємства, що гарантує йому платоспроможність. Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитися за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток має забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Отримавши співвідношення показників Балансу, наводимо їх зміст і можливі шляхи оптимізації.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності демонструє частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно. Цей показник протягом 6 років на підприємстві ПАТ ДЗМЗК дорівнює нулю, що свідчить про абсолютну неліквідність цього підприємства.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) відношення оборотних активів до поточних зобов'язань вказує на достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Незначне зростання коефіцієнта на 9% за останній рік свідчить про позитивну, але слабку тенденцію наближення до орієнтовного позитивного значення та можливого поліпшення платоспроможності. Підприємству ПАТ ДЗМЗК необхідно працювати в напрямі підвищення суми оборотних активів і зниження суми поточних зобов'язань.

Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом характеризує залежність підприємства від залучених коштів. Зростання на ПАТ ДЗМЗК значення показника коефіцієнта покриття зобов'язань власним капіталом на 143% за останній

рік свідчить про суттєве зростання залежності підприємства від залучених коштів.

Коефіцієнт автономії (фінансової стійкості) є індикатором, який свідчить про здатність компанії залишатися платоспроможною в довгостроковій перспективі. Знизилось значення показника на 2% за останній рік, крім того, показник значно нижче рекомендованої норми. Існує певний ризик втрати платоспроможності (за умови, що доступ до короткострокових зобов'язань буде обмеженим). Для підвищення показника необхідно збільшувати розмір власного капіталу (реінвестування прибутку, додаткова емісія акцій тощо), крім того, можна збільшувати довгострокові позикові кошти (емісія облігацій (на період більше року), отримання кредиту від банку, отримання кредитних коштів від інших підприємств).

Коефіцієнт фінансової залежності вказує на здатність компанії проводити прогнозовану діяльність у довгостроковій перспективі. Значення показника свідчить про те, скільки фінансових ресурсів використовує компанія на кожну гривню власного капіталу. Значне перевищення норми і зростання показника на 153% за останній рік свідчать про те, що рівень фінансових ризиків значний. Для зниження залежності необхідно працювати в напрямі збільшення обсягу власного капіталу. Для цього можна провести додаткову емісію акцій, вкласти отриманий прибуток в роботу компанії, використовувати вжиття інших доступних заходів.

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів свідчить про те, яку частку власних оборотних коштів складають гроші та їх еквіваленти. Значення показника нижче нуля. Та обставина, що показник зменшився на 36% за останній рік,

свідчить про те, що стійкість компанії порушена. Залежність підприємства від позикових оборотних коштів є значною. Для збільшення значення показника доцільно працювати в напрямі збільшення суми власного капіталу та оптимізації структури активів. Це дасть змогу знизити залежність від кредиторів щодо формування оборотного капіталу та підвищити мобільність власних засобів підприємства.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу значення показника свідчить про те, яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яку частину можна спрямувати на фінансування необоротних активів. Від'ємне значення показника і те, що він зменшився на 22% за останній рік, свідчать про те, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних засобів. Тоді як для фінансування оборотних активів необхідно звертатися до позикових джерел. Це веде до зниження фінансової стійкості. Необхідно спрямувати зусилля на збільшення частки власних ресурсів. Це дасть змогу збільшити суму власних оборотних коштів, що приведе до збільшення значення показника та підвищить фінансову стійкість підприємства.

Коефіцієнт фінансової стабільності свідчить про здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективі. Низьке значення показника фінансової стабільності і те, що він зменшився на 3% за останній рік, свідчать як про можливість швидкого банкрутства, так і про високий рівень фінансових ризиків. Для збільшення значення показника необхідно залучати кошти власників або інвесторів, реінвестувати прибуток у роботу компанії, інтенсифікацію діяльності тощо.

Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу характеризує фінансову стійкість підприємства. Він показує, скільки гривень власного капіталу припадає на 1 гривню залученого капіталу. Показник збільшився на 143% за останній рік, отже, спостерігається зниження фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт концентрації власного капіталу визначає частку коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства. Характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних коштів, незалежність його функціону-

вання від позикових коштів. Низький рівень власного капіталу в активах підприємства і те, що він зменшився на 2% за останній рік, свідчать про високий рівень фінансових ризиків.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу є доповненням до попереднього коефіцієнта, і їх сума дорівнює 1 (або 100%). Коефіцієнт характеризує частку позикових коштів у загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства. Високий рівень позикового капіталу в активах підприємства і те, що він зріс на 2% за останній рік, свідчать про високий рівень фінансових ризиків. Для його зниження необхідно змінити поточну дивідендну політику та реінвестувати отриманий прибуток у щоденну роботу компанії, оптимізувати поточну фінансову структуру активів для зниження потреби в джерелах фінансування тощо.

Таким чином, ми бачимо, що підприємство ДЗМЗК за наведеними показниками є неліквідним, має проблемний стан платоспроможності, оборотних активів у нього недостатньо, спостерігається зменшення забезпечення фінансових можливостей погашення боргів, є недостатня фінансова стійкість у довгостроковій перспективі, існує значний рівень фінансових ризиків.

Наступним етапом в процесі прийняття управлінських рішень щодо подальшого розвитку підприємства є визначення вартості компанії та ефективності її діяльності на основі концепції економічного прибутку [14, с. 23–24]. Для цього нами проаналізовано Звіт про фінансові результати ПАТ ДЗМЗК (табл. 2) і показники Балансу ПАТ ДЗМЗК (табл. 3), а також побудовано матрицю «Вартість – Прибутковість» (рис. 1), яка є корисним інструментом визначення стратегії розвитку компанії.

У матриці «Вартість – Прибутковість» ринкова додана вартість (РДВ), співвіднесена з величиною чистих активів (АЧ), відображена по осі абсцис, а спред прибутковості – по осі ординат.

Ринкова додана вартість може бути використана як критерій прийняття управлінських рішень менеджерами тих підприємств, які орієнтуються на ринок капіталу, зокрема на ринок інструментів власності (акціонерні товариства) та ринок боргових інструментів (емітенти корпоративних облігацій).

Наведені розрахунки свідчать про те, що підприємство ПАТ ДЗМЗК протягом 2012–2017 років перебуває в квадранті «ПРОДАЖ», тобто рентабельність капіталу менше витрат на його залучення, але ринкова додана вартість позитивна.

Таблиця 2

Звіт про фінансові результати ПАТ ДЗМЗК, тис. грн.

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Чистий дохід від реалізації продукції	30 718	7 062	11 133	16 927	14 776	11 750
Собівартість реалізованої продукції	-28 854	-4 815	-12 000	-19 479	-13 227	-10 992
Валовий прибуток (збиток)	1 864	2 247	-867	-2 552	1 549	758
Інші операційні доходи	1 105	427	51	0	255	45
Адміністративні витрати	-4 026	-2 994	-1 766	-3 269	-2 023	-730
Витрати на збут	-3 371	-1 626	-1 788	-1 553	-1 286	-665
Інші операційні витрати	-1 071	-730	-78	-413	-315	-470
Фінансові доходи	-5 499	-2 676	-4 448	-7 787	-1 820	-1 062
Інші доходи	11 495	1 564	290	9 834	0	0
Фінансові витрати	0	0	0	0	0	0
Інші витрати	-11 485	-784	-125	-2 947	0	0
Прибуток до сплати податку	-5 484	-1 894	-4 281	-899	-1 819	-1 062
Чистий фінансовий результат, тобто прибуток (збиток)	-5 661	-1 939	-4 296	-914	-1 819	-1 062

Джерело: складено автором на основі джерела [11]

Показники Балансу ПАТ ДЗМЗК, тис. грн.

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Актив						
Необоротні активи	20 329	16 363	14 066	37 232	34 532	31 307
Оборотні активи	18 181	18 912	16 762	12 813	14 556	18 542
запаси	9 567	11 991	10 524	6 771	7 522	9 055
векселі одержані	2 913	2 913	2 913	2 913	2 913	2 913
дебіторська заборгованість	5 690	4 001	3 317	3 122	4 119	6 574
грошові кошти	4	3	2	2	0	0
інші оборотні активи	0	0	0	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	7	4	6	5	2	0
Баланс	38 510	35 275	30 828	50 045	49 088	49 849
Пасив						
Власний капітал	-11 523	-13 462	-17 758	8 709	6 890	5 828
Забезпечення наступних виплат і платежів	54	44	0	0	0	0
Довгострокові зобов'язання	5 124	5 124	5 124	5 124	5 124	5 124
Поточні зобов'язання	44 855	43 569	43 462	36 212	37 074	38 897
короткострокові кредити	0	0	0	0	0	0
векселі видані	32 189	32 189	32 189	22 639	22 639	22 639
кредиторська заборгованість	3 076	6 504	5 325	11 550	12 412	14 171
поточні зобов'язання за розрахунками	0	0	0	0	0	0
інші поточні зобов'язання	9 590	4 876	5 948	2 023	2 023	2 087
Баланс	38 510	35 275	30 828	50 045	49 088	49 849

Джерело: складено автором на основі джерела [11]

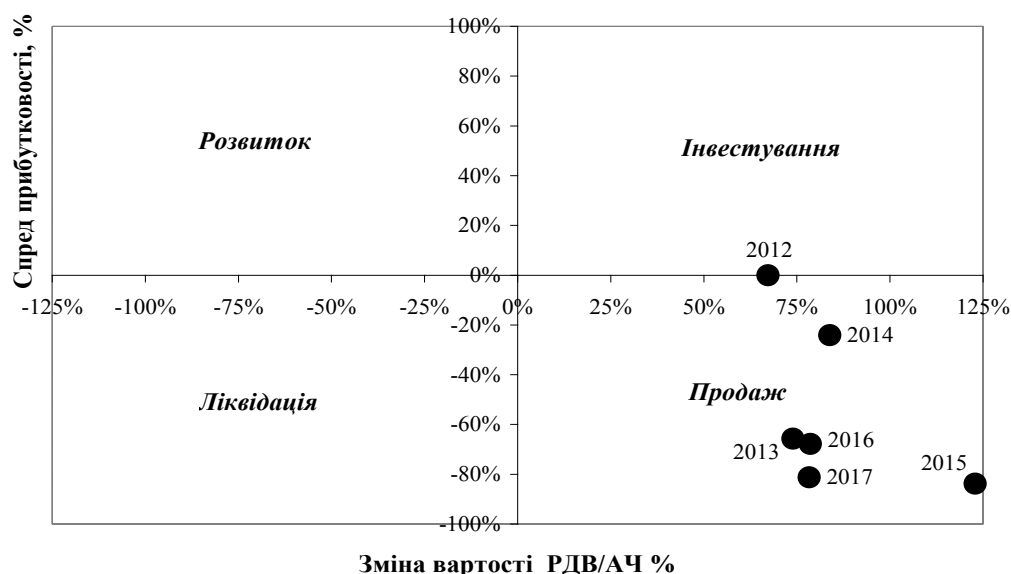


Рис. 1. Матриця «Вартість – Прибутковість» підприємства ПАТ ДЗМЗК за 2012–2017 роки

Отже, підприємство поки що добре оцінюється ринком, але воно не створює економічного прибутку. Підприємство вигідніше всього виставити на продаж. Водночас якщо керівництво має інші плани (розвиток, інвестування або взагалі ліквідація), то потрібні суттєві корективи в управлінських рішеннях щодо подальшої стратегії розвитку підприємства.

Наступним етапом процесу прийняття управлінських рішень на основі матриці «Вартість – Прибутковість» є формулювання типових стратегій (напрямів діяльності) залежно від того, в якому квадранті вони опинились. Ці напрями залежно від стану підприємства та його життєвого циклу можуть бути

представлені у вигляді матриці, в якій сконцентровані типові управлінські рішення. В разі ПАТ ДЗМЗК пропонуються стратегії розвитку, які можна реалізувати як окремо, так і шляхом поєднання між собою:

- підвищення ефективності операційної діяльності, зменшення витрат;
- скорочення поточних зобов'язань, збільшення джерел власного капіталу;
- додаткове залучення коштів на розширення виробництва;
- продаж бізнесу як цілісного майнового комплексу за ринковою вартістю.

Можна констатувати, що підприємство ПАТ ДЗМЗК перебуває в кризовому стані на спаді життєвого циклу, а його керівництву необхідно прийняти певні управлінські рішення про подальшу долю підприємства, зважаючи на безліч різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на його сучасний стан. При цьому варто враховувати Закон необхідної різноманітності, сформульований спеціалістом теорії систем У.Р. Ешбі, згідно з яким для досягнення стійкого наміченого результату різноманітність системи, яка управляє, повинна бути такою ж, як і різноманітність діяльності, якою управляють [12]. При цьому значна роль відводиться формуванню гнучких систем управління, які можуть функціонувати за умови наявності не лише чіткої ієрархічної організаційно-управлінської системи, але й високопрофесійних менеджерів, здатних генерувати, приймати та реалізовувати ефективні управлінські рішення.

При цьому вважаємо, що застереження С. Біра щодо утримання від створення простих систем, які, на його думку, не впораються з різноманітністю навколишнього середовища через те, що самі не володіють достатньою різноманітністю [13], є несправедливими, адже прості системи є лише підсистемами складної системи. Якщо розглядати підприємство як складну систему, то його структурні підрозділи є простими підсистемами цієї системи. Отже, ефективність діяльності всієї системи залежить від ефективності роботи кожного структурного підрозділу, а в основі цієї ефективної діяльності мають лежати відповідні управлінські рішення.

Таким чином, узагальнено, що для виведення підприємства ПАТ ДЗМЗК з кризового стану існує безліч різноманітних варіантів, які мають бути змодельовані та реалізовані ефективними менеджерами різного рівня, а саме керівництвом підприємства й керівниками всіх без винятку структурних підрозділів, які мають узгоджено працювати на досягнення головної мети, що полягає в подоланні кризи й стабілізації фінансового стану підприємства. Досягнення такого стану організації управління на підприємстві можливе лише за умови відходу від механістичної структури управління, яка базується на чітко сформульованих правилах і процедурах функціонування управлінського апарату, коли нівелюється вплив активного елемента (людини). Нині настає час органічних структур, тобто таких організаційних форм і методів управління, в яких робиться акцент на створення ефективних груп і розвиток творчої активності менеджерів. Тому у світі все більшого поширення набувають проектні й матричні структури менеджменту, а управління стає все більш децентралізованим.

Висновки. Пошук ефективних управлінських рішень є багатовимірною матрицею, в якій на основі аналізу фінансового стану підприємства та показників діяльності визначені конкретні напрями (стратегії) управлінських рішень. Керівник повинен вибрати, яка стратегія найбільшою мірою буде сприяти досягненню цілей. Ефективність розраховують множенням ймовірності настання події на її значення у складі всіх подій, що можуть відбутися внаслідок реалізації рішення.

Подальші дослідження слід проводити в напрямі розробки та створення багатовимірних (гнучких) моделей матриць, що визначають ефективні управлінські рішення залежно від фінансового стану та життєвого циклу підприємства.

Література:

1. Говорушко Т., Климах Н. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія. Київ: Логос, 2013. 204 с.
2. Музиченко-Козловський А. Управління за цілями як інноваційна модель розвитку підприємства. Вісник національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 714. С. 109–114.

3. Ольве Н.-Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / пер. с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2003. 304 с.
4. Мартинюк В., Сьоміна Ю. Методика розрахунку економічної ефективності виробництва на підприємствах. Економіка харчової промисловості. 2014. № 3. С. 20–22. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2014_3_6.
5. Синіговець О. Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2010. № 58: Технічний прогрес та ефективність виробництва. С. 8–13.
6. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные ресурсы / пер. с англ. Москва: Олимп-Бизнес, 2005. 512 с.
7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. Москва: Дело, 1992. 702 с.
8. Шегеда А. Менеджмент: навч. посібник. Київ: Знання, КОО, 2002.
9. Кокінз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2007. 315 с.
10. Перчук О. Сучасні підходи щодо оцінки результативності діяльності підприємства. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2013. Вип. 8. С. 244–246. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2013_8_69.
11. Офіційний веб-сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/01374010>.
12. Закон Ешбі. Економічний енциклопедичний словник. URL: <http://www.subject.com.ua/economic/slovnik/2264.html>.
13. Ross W. Ashby Introduction to Cybernetics, Chapman & Hall, 1956. P. 295.
14. Сулевський В. Використання матриці «вартість – прибутковість» для управління підприємствами плодоовочевої консервної промисловості. Економіка харчової промисловості. 2011. № 1. С. 21–27.

Насонов М.И. Формирование стратегии развития предприятия на основе матричного подхода

Аннотация. В статье осуществлен анализ оценки эффективности деятельности предприятия на основе показателей финансового состояния, определены направления их улучшения. На основе концепции экономической прибыли построена матрица, определяющая состояние предприятия, благодаря чему сформулированы направления (стратегии) дальнейшего его развития. На основе проведенного исследования разработаны подходы к построению матрицы возможных управленческих решений в зависимости от состояния предприятия и его жизненного цикла.

Ключевые слова: финансовые показатели, промышленное предприятие, эффективность управления, направления развития предприятия, матрица управленческих решений.

Nasonov M.I. Formation of the strategy of development of the enterprise on the basis of the matrix approach

Summary. The article analyzes the estimation of the efficiency of the enterprise on the basis of the indicators of the financial state and determines the directions of their improvement. On the basis of the concept of economic profit, a matrix is constructed that determines the state of the enterprise, thus formulating directions (strategies) for its further development. Based on the study, approaches to constructing a matrix of possible managerial decisions are developed, depending on the state of the enterprise, and its life cycle.

Keywords: financial index, industrial enterprise, efficiency of management, directions of enterprise development, matrix of managerial decisions.

*Парій О.М.,**аспірант кафедри економіки підприємств і корпорацій,
Тернопільський національний економічний університет*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність розвитку підприємства на засадах інноваційності та інтелектуалізації його бізнес-процесів в умовах конкурентного ринку, проведено структуризацію інтелектуального капіталу підприємства та аналіз економічного змісту його складових (людського, організаційного та структурного капіталів), а також розглянуто особливості ринкового регулювання процесів формування попиту, пропозиції та ціноутворення на інтелектуальний продукт.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, економіка знань, ринок інтелектуального капіталу, комерціалізація наукових розробок, об'єкти інтелектуальної власності, інтелектуальна праця, людський капітал, інноваційний продукт.

Постановка проблеми. В умовах сучасного економічного розвитку основним атрибутом успішної діяльності підприємства на ринку є його інноваційна активність. Без використання досягнень науки та техніки підприємства не можуть утримувати лідируючі позиції серед конкурентів. Тенденції розвитку світової економіки показують підвищення значимості інтелектуальних ресурсів, які за ефективного використання здатні створити унікальну, високотехнологічну продукцію, забезпечити належне позиціонування підприємства на ринку, лояльність споживачів та підвищити конкурентоспроможність самого виробника. В сучасних умовах розвиток економічних процесів неможливий без використання інтелектуального капіталу, в основі якого лежать інформація та знання та який, на відміну від інших видів капіталу, має здатність до самозростання у процесі використання. Все це обумовлює дослідження особливостей формування інтелектуального капіталу та його вплив на протікання економічних процесів на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування інтелектуального капіталу та практичним аспектам його використання у діяльності підприємств присвячено праці таких науковців, як, зокрема, І. Бажан [1], Н. Гавкалова [2], С. Гвоздю [3], Л. Городянська [4], О. Захаріна [5], І. Іванова [6], С. Ілляшенко [7], О. Кендюхов [8], О. Колумбет [9], Н. Кравчук [10], Н. Маркова [2], Н. Притуляк [11], Л. Рибіна [12], О. Собко [13].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні в науковій літературі залишаються питання ринкового регулювання процесів формування інтелектуального капіталу та використання результатів інтелектуальної праці підприємства.

Мета статті полягає у виявленні особливостей розвитку ринку інтелектуального капіталу та його взаємодії з підприємницьким сектором.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з головних та яскравих проявів сучасної інноваційної економіки є зростаюча роль знань і перетворення їх в один з найважливіших ресурсів росту, а саме інтелектуальний. Застосування нових

знань в економіці сприяє збільшенню ринкової вартості підприємств. Їх можна розглядати як елемент ресурсів, що використовується підприємством у своїй діяльності, і ресурс, який бере участь у безпосередньому відтворенні споживчої вартості товарів та послуг. Необхідно відзначити, що характер і роль знань на різних етапах розвитку суспільства суттєво змінювалися. Якщо у попередні часи знання мали загальний характер і були філософською категорією, то сьогодні знання є більш спеціалізованими і стали економічною категорією. Знання у сучасному розумінні – це необхідна підприємству інформація через призму рівня освіченості його кадрового потенціалу, досвіду, розуміння, яка має перш за все практичну цінність і використовується для отримання конкретних результатів [12, с. 342].

У розвинутих економіках вартість промислових активів компаній та організацій безпосередньо пов'язана з їх здатністю генерувати нові знання, з інтелектуальним капіталом. На думку аналітиків Всесвітнього банку, виробнича складова ВВП розвинутих країн становить лише 18–20%, решта 80% безпосередньо залежить від якості людських ресурсів (робочої сили) [14, с. 464]. Понад 50% світових економік базується на інтенсивному використанні інтелектуального капіталу. Тоді як обсяг продукції, що виготовляється із застосуванням прав інтелектуальної власності, в Україні складає менше 3%, що свідчить саме про неефективне або нераціональне використання інтелектуальної складової розвитку підприємницького сектору та обумовлює відсутність інноваційної продукції [3, с. 13].

Поява інновації на підприємстві безпосередньо залежить від двох умов, а саме інтелектуального потенціалу людини та його здатності до специфікації, адже нове знання має бути відкритим (генерованим), а потім застосованим до специфічних задач в конкретному організаційному або виробничому контексті [12, с. 342]. Джерелом генерації нового знання на підприємстві є інтелектуальна активність персоналу, тоді як місцем його комерціалізації виступає ринок інтелектуального капіталу.

Розглядаючи економічну основу формування інтелектуального капіталу, відзначимо, що людина, відлучена від засобів виробництва, продає свої інтелектуальні здібності (інтелект) як капітал, який їй належить. Підприємець купляє їх, як купляв би будь-який інший актив, необхідний для успішної роботи свого підприємства. Для робітника його індивідуальні здібності виступають як товар, а для підприємства – капіталізована величина авансованої вартості капіталу, витраченої на наймання робітника (прибуток) [12, с. 342–343].

Система відносин між структурними складовими інтелектуального капіталу формує ринок інтелектуального капіталу. Дослідження цієї категорії показало, що в сучасній економічній думці, коли йдеться про комерціалізацію об'єктів права інтелектуальної власності, прийнято вживати поняття ринку інтелектуальної власності або трансферу технологій, а не капіталу, хоча ми вважаємо, що ринок інтелектуального капіталу виступає як сукупність:

– знань, вмінь, навичок, творчих здібностей, кадрового потенціалу робочої сили, її мобільності, здатності до самоосвіти та перекваліфікації, що дають можливість швидко та якісно виконувати поставлені завдання, збільшувати додану вартість (людський капітал);

– власне об'єктів інтелектуальної власності та інфраструктурних активів, що дають змогу отримати вигоду від знань, що перебувають всередині підприємства (структурний або організаційний капітал);

– відносин організації з бізнес-партнерами та споживачами продукції, що дає змогу отримати вигоду від організації ефективних комунікацій із зовнішнім середовищем (споживчий або клієнтський капітал).

Зазвичай питання структуризації інтелектуального капіталу в науковій літературі проводиться на мікроекономічному рівні, тобто на рівні підприємства. Таку тенденцію можна пояснити тим, що зародження теорії інтелектуального капіталу почалося саме з дослідження практичної діяльності підприємства.

Людський капітал виступає необхідною умовою становлення економіки знань, а продукування знань та ідей є основою економічного розвитку підприємства. Освіта, виховання, здоров'я, розвиток творчих здібностей виступають чинниками формування якісного людського капіталу, що забезпечить у майбутньому високий рівень особистого та суспільного доходу, мультиплікативний макроекономічний ефект.

Людський капітал уособлює потенціал працівників у вигляді навичок, досвіду, здібностей, що дають змогу генерувати нові ідеї та знання. Для одержання переваги на ринку підприємство створює інноваційний продукт, при цьому відбувається трансформація потенціалу, закладеного в людському капіталі, в інтелектуальні активи, а також їх втілення в інноваційному продукті. Саме людським капіталом формуються інтелектуальні активи, на які фірма може заявляти права власності. Тобто інтелектуальний продукт, створюючись фахівцями компанії, стає активом, що може набувати товарної форми. Особливість людського капіталу полягає в тому, що він практично єдиний серед усіх складових інтелектуального капіталу підприємства не належить йому на правах власності, оскільки заснований на знаннях, досвіді, навиках, здібностях співробітників, які є невіддільними від індивідуума [10, с. 124]. Підприємство як суб'єкт, що створив належні умови для відтворення та розвитку людського капіталу, на комерційних засадах використовує продукти інтелектуальної праці для досягнення власних цілей.

Для цілей інноваційного розвитку підприємства формування людського капіталу має базуватися на таких його особливостях.

1) Людський капітал окремого підприємства є унікальним і неповторним. При цьому слід зазначити, що якісною характеристикою людського капіталу виступає саме сукупність здобутих знань, вмінь та навичок, а не обставини, у яких вони реалізуються. Саме тому створення належних умов праці, у яких працівники можуть творчо розвиватися та самореалізовуватися, визначає ефективність використання людського капіталу та розкриття потенційних можливостей інноваційного потенціалу підприємства.

2) Людський капітал має здатність до накопичення в процесі навчання, професійної підготовки та трудової діяльності, змінюючи свою корисність задля інноваційного розвитку підприємства. Ефективна реалізація інновацій неможлива без генерування прогресивних ідей та розробки шляхів їх практичного втілення, а єдиним виробничим фактором, який містить творчу складову, є персонал. Саме тому формування якісного,

інноваційно-активного складу людського капіталу підприємства вимагає значних вкладень.

3) Людський капітал є результатом інвестування в розвиток персоналу, генеруючи додаткові грошові потоки в процесі трудової діяльності. В контексті цього людський капітал підприємства визнається його активом, який здатний продукувати нові ідеї та матеріалізувати їх у конкретних благах, а його використання забезпечує майбутні економічні вигоди як власнику, так і підприємству, що використовує найману працю.

4) Людський капітал невід'ємний від самого носія, тобто людини, яка наділена інтелектом та володіє комплексом знань, вмінь та навичок роботи, її участь у виробничому процесі є осмисленою та чітко спрямованою на досягнення поставлених цілей.

5) Підвищення ефективності використання людського капіталу та активізація інтелектуального потенціалу підприємства можливі за умови забезпечення нормального рівня відтворення робочої сили відповідної кваліфікації.

6) Потреби та очікування працівників є стимулюючим чинником їх творчої діяльності, ініціативності та креативності. При цьому унікальність людських ресурсів виявляється у специфічній реакції на конкретні управлінські дії. Саме тому формування людського капіталу вимагає врахування мотивують чинників інноваційної діяльності працівників та застосування ефективних методів кадрового менеджменту.

7) Людський капітал як виробничий ресурс піддається оцінці для цілей відображення в обліку та звітності, що дає змогу оцінити витрати підприємства на активізацію інноваційної діяльності персоналу, отримані доходи від реалізації нововведень, а також визначити ефективність їх розробки [15, с. 82; 16, с. 195].

Людський капітал з часом не лише нагромаджується, але й має здатність до зношення та втрати конкурентоспроможності, що викликає потребу постійного інвестування в його розвиток. Понесені витрати підприємства на формування нових професійних знань персоналу покриваються доходами від реалізації інноваційної продукції, які отримані за рахунок здобуття нових конкурентних переваг на ринку. Реалізація потенційних можливостей працівників дає змогу конвертувати людський потенціал в капітал, набутти практичний досвід, підвищити рівень кваліфікації та збільшити доходи. Продуктивне відтворення людського капіталу вимагає створення сприятливих умов праці та зростання рівня задоволеності від інтелектуальної роботи [15, с. 83].

Економічний зміст інтелектуалізації людського капіталу полягає в тому, що саме інтелектуальні, творчі знання, уміння, навички є тим активом, на основі якого соціально орієнтовані підприємства формують прибутки, а інтелектуальний капітал необхідний для виявлення та реалізації конкурентних переваг на ринку, підвищення вартості господарюючого суб'єкта, вдосконалення системи менеджменту тощо. Значення інтелектуалізації для окремої особистості полягає в тому, що людина може отримувати винагороду вищу тільки тоді, коли рівень її досвіду, освіченості, професіоналізму дає змогу знаходити нестандартні, креативні рішення, реалізація яких приносить відчутний соціально-економічний ефект як для всього підприємства, так і для окремого його підрозділу [2, с. 76].

Організаційний капітал можна визначити як відносно стійку систему ресурсів підприємства, що дає йому змогу відповідати вимогам конкурентного ринку. До елементів структурного капіталу відносяться об'єкти інтелектуальної власності (патенти, ліцензії, торгові марки, знаки обслуговування)

та інфраструктурні активи (система фінансових відносин, процеси управління, організаційна структура та корпоративна культура, технічне та програмне забезпечення), тобто все, що має відношення до забезпечення господарської діяльності підприємства та робить її можливою взагалі.

Інтелектуальні активи, що набувають правового захисту, є об'єктами інтелектуального права. Ця частина інтелектуального капіталу піддається комерціалізації, реалізуючись в інноваціях, є власністю підприємства, але може бути відносно самостійним об'єктом купівлі-продажу. На відміну від людського капіталу, організаційний капітал загалом або його окремі частини може бути скопійований, відтворений, відчужений на користь іншого суб'єкта господарювання [9, с. 124].

Сьогодні в Україні практика в охороні та правовому режимі використання інтелектуальної власності ще недостатня, що викликає певні труднощі в розробці договірних документів між суб'єктами ринкових відносин. Водночас майнове право потребує офіційної реєстрації, тобто охоронних заходів щодо збереження авторських прав, власників інтелектуального продукту від посягань третіх осіб, які можуть скористатись майновими правами, що їм не належать.

Результатом взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем є такий елемент інтелектуального капіталу підприємства, як споживчий капітал, тобто система надійних, довгострокових довірчих і взаємовигідних відносин підприємства зі своїми клієнтами, партнерами, які представлені іміджем підприємства на ринку, торговою маркою, брендом, інформацією про клієнтів та конкурентів, технологіями збереження та залучення клієнтів тощо.

Таким чином, врахування особливостей структурної побудови інтелектуального капіталу дає змогу виокремити базують позицію людського капіталу у забезпеченні інноваційного розвитку підприємства. Адже саме знання, творчі здібності, компетенції, професійний рівень та напрацювання спеціалістів сприяють удосконаленню системи управління, формуванню стабільних, взаємовигідних ділових зв'язків із партнерами, здійсненню частки ринку, розробці та виготовленню інноваційної продукції, зростанню лояльності споживачів. Зворотній зв'язок організаційного капіталу з людським капіталом простежується під час систематизації знань співробітників у вигляді баз даних та подальшого творчого їх застосування за рахунок різних методів управління персоналом, використання інформаційних систем, технічного та програмного забезпечення тощо. За рахунок взаємодії людського та структурного капіталів відбувається створення споживчого капіталу підприємства [17, с. 276].

Накопичення інтелектуального капіталу має двоїсту природу. З одного боку, це процес нарощування знань і розвитку інтелектуальних здібностей суб'єктів, їх інтелектуальних сил. З цієї точки зору накопичення характеризує взаємодію людини з навколишнім світом у процесі інтелектуально-пізнавальної діяльності, необхідної для забезпечення життєвих потреб людини й суспільства. З іншого боку, накопичення інтелектуального капіталу має соціально-економічну визначеність, характеризуючи суспільну форму цього процесу, його соціально-економічну якість [1, с. 34].

Накопичення інтелектуального капіталу підприємства здійснюється в процесі використання інтелектуальної праці, що обумовлює виникнення ринкових відносини щодо придбання суб'єктами господарювання відповідних активів та формування інтелектуального потенціалу розвитку організації. Інтелектуальна праця, що базується на знаннях та твор-

чих здібностях працівників, спрямована на створення й впровадження інновацій та втілюється безпосередньо в об'єктах інтелектуальної власності. Водночас її результатом є не лише новий інтелектуальний продукт, але й інтелектуальний розвиток самої особистості.

Механізм попиту і пропозиції на ринку інтелектуальної праці базується на конкуренції, з одного боку, між продавцями робочої сили (інтелектуальної праці), які бажають вигідно застосувати свої здібності та отримати гідну винагороду, а з іншого боку, між роботодавцями, які прагнуть залучити найбільш кваліфікованих, креативних працівників, здатних до інноваційної діяльності, з метою створення інтелектуального потенціалу фірми для забезпечення її конкурентних переваг [5].

Особливості ринку інтелектуальної праці зумовлюють і специфіку ціноутворення. Так, вартість інтелектуальної праці завжди вища, ніж на ринку праці загалом. На відміну від товарної продукції, в ціну якої входять витрати виробництва, ключовим фактором ціноутворення на ринку інтелектуальної праці є прибуток, який отримує підприємство від комерціалізації наукових розробок.

Ринкове регулювання інтелектуального капіталу виражається у впливі різних ринків на господарюючі суб'єкти, які приймають рішення про рівень, ступінь та якість розвитку його елементів (освітній, інноваційний, комунікативний капітал) з метою отримання конкурентних переваг і вилучення інтелектуальної ренти. Відповідно до цього пропозиція на ринку інтелектуального капіталу формується під впливом інформаційних потоків з таких основних ринків [1, с. 34; 6, с. 24–25]:

- 1) товарний ринок, що сигналізує про попит на продукцію (послуги), відповідність її якості, життєвий цикл продукції, оновлення товарів на основі інновацій, мотиви споживчої поведінки;
- 2) ринок підготовлених до науково-дослідної роботи кадрів, що інформує про сформований науково-технічний потенціал країни, накопичений досвід виконання наукових досліджень та результативності комерціалізації їх результатів;
- 3) ринок освітніх послуг як посередник між процесами продукування та поширення знань, трансфер технологій у виробництво, а також інституцій, здатних забезпечити безперервне навчання працівників та підвищення їх кваліфікації;
- 4) ринок праці, який визначає вимоги до рівня кваліфікації та компетенцій сучасного працівника й сприяє якісній підготовці фахівця відповідно до запитів роботодавців;
- 5) ринок інтелектуальних продуктів, що безпосередньо пов'язаний з інститутом інтелектуальної власності, а також регулює механізми реалізації обмінних операцій з особливим товаром, а саме правом власності на використання інтелектуального продукту.

Таким чином, ринковому механізму формування інтелектуального капіталу притаманні такі особливості: по-перше, він виступає генератором науково-технічного прогресу в країні; по-друге, сприяє активізації інноваційного розвитку підприємства; по-третє, посилює вимоги до розробки, виробництва та комерціалізації інноваційних продуктів, а також здійснює контроль за дотриманням прав використання об'єктів інтелектуальної власності; по-четверте, забезпечує економію ресурсів за рахунок використання прогресивних технологічних рішень; по-п'яте, створює сприятливі умови для інтелектуальної активності людського капіталу, зростання їх професійно-кваліфікаційного рівня та розвитку їх творчого потенціалу.

Розвиток вітчизняної економіки та безпосередньо підприємств, а особливо в умовах високої конкуренції, майже не

можливий без активної спрямованості виробничих структур на інноваційно-інтелектуальну діяльність. Зростання ролі інформації та знань у виробничих процесах ставить у пряму залежність економічний прогрес і суспільний розвиток від суцільної інтелектуалізації життя населення. Інтелектуальна діяльність стає головною умовою економічного поступу, а інтелектуальний капітал – найважливішим та найціннішим ресурсом для досягнення цієї мети.

Висновки. Встановлено, що джерелом генерації нового знання на підприємстві є інтелектуальна активність персоналу, а місцем його комерціалізації виступає ринок інтелектуального капіталу. Визначено, що система відносин між структурними складовими інтелектуального капіталу формує власне ринок інтелектуального капіталу. Наведено особливості, які притаманні ринковому механізму формування інтелектуального капіталу. Показано, що ринок інтелектуальної праці зумовлює також специфіку ціноутворення. Доведено, що розробка ефективних механізмів управління інтелектуальним капіталом підприємства та пошук диверсифікованих джерел інвестування у його розвиток формують перспективи розвитку підприємства.

Література:

- Бажан І. Економічна сутність та функції інтелектуального капіталу. Україна: аспекти праці. 2012. № 2. С. 30–35.
- Гавкалова Н., Маркова Н. Формування та використання інтелектуального капіталу: наукове видання. Харків: вид. ХНЕУ, 2006. 250 с.
- Гвоздю С. Інтелектуальний капітал як необхідна складова конкурентного ринку. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2012. № 4/2 (6). С. 13–14.
- Городянська Л. Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 1. С. 127–132.
- Захаріна О. Ринок інтелектуальної праці: формування та розвиток. Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. 2015. URL: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/2620/3/IENTaNP_2015_37%E2%80%93343.pdf.
- Іванова І. Особливості формування ринку інтелектуального капіталу в процесі становлення економіки знань. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 7. С. 22–26.
- Ілляшенко С. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства. Економіка України. 2008. № 11. С. 16.
- Кендюхов О. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія. Донецьк: ДонУЕП, 2008. 363 с.
- Колумбет О. Інтелектуальний капітал як основа розвитку інноваційної діяльності підприємства. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка. 2011. Вип. 10. С. 122–129.
- Кравчук Н. Теоретичні засади функціонування інтелектуального капіталу підприємства. Інноваційна економіка. 2012. № 8. С. 114–117.
- Прутуляк Н. Інтелектуальний капітал суб'єктів інноваційної діяльності. Фінанси України. 2011. № 12. С. 30–40.
- Рибіна Л. Інтелектуальний капітал як чинник розвитку економічних процесів. Економіка та суспільство. 2016. Вип. 2. С. 342–345.
- Собко О. Інтелектуальний капітал підприємства: концептуалізація – функціонування – розвиток: монографія. Тернопіль: Крок, 2014. 360 с.
- Габдулліна Л. Інтелектуальный капитал как предпосылка эффективного функционирования производства. Проблемы современной экономики. 2008. № 4(28). С. 463–467.
- Галько Л. Формування людського капіталу в інтересах інноваційного розвитку підприємства. Молодий вчений. 2014. № 8(11). С. 81–86.
- Коваленко Н., Должикова А. Аналіз людського капіталу підприємства як ключової компетенції. Економічний простір. 2013. № 75. С. 191–199.
- Козинець Г. Структура інтелектуального капіталу. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2013. Вип. 23. С. 272–278.

Парий А.М. Інтелектуальний капітал в системі ринкових відносин

Анотація. В статті обґрунтована необхідність розвитку підприємства на основі інноваційності та інтелектуалізації його бізнес-процесів в умовах конкурентного ринку, проведені структуризація інтелектуального капіталу підприємства та аналіз економічного змісту його складових (людського, організаційного та структурного капіталів), а також розглянуті особливості ринкового регулювання процесів формування попиту, пропозиції та ціноутворення на інтелектуальний продукт.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, економіка знань, ринок інтелектуального капіталу, комерціалізація наукових розробок, об'єкти інтелектуальної власності, інтелектуальний труд, людський капітал, інноваційний продукт.

Pariy O.M. Intellectual capital in market relations system

Summary. The article deals with reasoning the necessity of enterprise development on the basis of innovation and intellectualization of its business processes in a competitive market. Structuring of intellectual capital and analysis of economic content of its components (human, organizational and structural capital) are carried out. Features of market regulation of forming the demand, supply and pricing for an intellectual product is also considered.

Keywords: intellectual capital, knowledge economy, intellectual capital market, commercialization of scientific developments, objects of intellectual property, intellectual work, human capital, innovative product.

Семенцова О.В.,*к. е. н., доцент,**доцент кафедри менеджменту і адміністрування,**Український державний університет залізничного транспорту***Крихтіна Ю.О.,***к. е. н., доцент,**доцент кафедри менеджменту і адміністрування,**Український державний університет залізничного транспорту*

ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ЗАЛІЗНИЦЬ НА РИНКУ ПОСЛУГ З ПЕРЕВЕЗЕНЬ ПАСАЖИРІВ

Анотація. У статті запропоновано підходи до формування системи управління конкурентоспроможністю залізничних пасажирських перевезень. Розкрито зміст основних етапів управління конкурентоспроможністю залізничного комплексу на ринку послуг з перевезень пасажирів. Для оцінювання конкурентного положення залізниць на ринку перевезень пасажирів запропоновано використання SWOT-аналізу. Наведено результати застосування SWOT-аналізу в системі управління конкурентоспроможністю залізниць на ринку послуг з перевезень пасажирів.

Ключові слова: залізничний транспорт, пасажирське сполучення, конкурентоспроможність, SWOT-аналіз.

Постановка проблеми. Функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта в умовах ринку вимагає від нього постійного моніторингу оточуючого середовища з метою гнучкої адаптації внутрішнього середовища до чинників зовнішнього оточення, що динамічним чином змінюються. Сама швидкість реагування на вимоги ринку полягає в основі успішності функціонування підприємств всіх галузей та будь-якої форми власності. І саме таке підприємство можна вважати конкурентоспроможним. Особливо актуальним питання адаптації до ринкових умов господарювання є для залізничного транспорту в пасажирському сполученні, де розпочато та триває процес реформування форм власності, що має за мету підвищення ефективності функціонування галузі та зміцнення конкурентних позицій на ринку, що обумовлює актуальність поставленої теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням конкуренції та визначення конкурентоспроможності підприємств займалися чимало закордонних та вітчизняних учених. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю розглядаються в працях О.С. Кузьміна [1], В.В. Максимова [2], Р.А. Фатхутдінова [3] та інших науковців. Проблема використання SWOT-аналізу та вивчення впливу факторів на залізничний транспорт займалися такі вчені, як, зокрема, Т.С. Мельник [4], І.М. Аксьонов [5], О.В. Христофор [6]. Питанням підвищення якості пасажирських перевезень та оцінки конкурентоспроможності залізничного транспорту на ринку пасажирських перевезень присвячені праці Ю.С. Бараша [7], В.Л. Диканя [8], О.І. Калініченко [9], Н.П. Терьшиної [10] та інших дослідників.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість робіт, що присвячені питанням визначення конкурентоспроможності підприємств та їх продукції (послуг) в різних галузях економіки, зокрема

на залізничному транспорті, питання визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності залізничної галузі загалом і в пасажирському секторі зокрема з використанням SWOT-аналізу є цікавими для подальших досліджень.

Мета статті мета статті полягає у визначенні напрямів підвищення конкурентоспроможності залізничних перевезень пасажирів на основі SWOT-аналізу їх конкурентних позицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжгалузєва конкуренція має велике значення у формуванні ринку послуг з перевезень пасажирів. Найбільшими конкурентами залізниць є автоперевізники, що за рахунок власної маневреності та можливості застосовувати рухомий склад різної місткості мають низку суттєвих конкурентних переваг, таких як, зокрема, більше розмаїття маршрутів прямування, суттєвіше наближення станцій та зупиночних пунктів до місць проживання користувачів транспортних послуг, зручніший розклад, менша тривалість поїздки, вищий комфорт. У відповідь на це залізниці проводять роботи з комплексного покращення своїх позицій на ринку, зокрема ведеться робота зі зменшення часу поїздки та підвищення комфортності, що здійснюється шляхом розширення маршрутів руху прискорених пасажирських поїздів. З метою підвищення ефективності функціонування залізничних пасажирських перевезень видається доцільним запропонувати впровадження системи управління конкурентоспроможністю залізниць на ринку послуг з перевезень пасажирів, формування та функціонування якої пропонується проводити в такій послідовності:

1) моніторинг зовнішнього середовища залізничних послуг з перевезень пасажирів з метою виявлення змін, які можуть привести до ускладнення конкурентної позиції залізниць;

2) аналіз проблем підприємств залізничного транспорту, які мають внутрішню природу та впливають на рівень їх конкурентоспроможності;

3) формулювання напрямів щодо підтримання та підвищення рівня конкурентоспроможності залізниць;

4) оцінка генерованих на попередньому етапі альтернатив напрямів підтримання та підвищення рівня конкурентоспроможності та вибір оптимальних варіантів, що передбачає:

– встановлення критерію прийняття рішень (такими критеріями можуть виступати показники долі залізниць на ринку перевезень пасажирів, приріст економічної ефективності від надання послуг з перевезень пасажирів тощо);

– формулювання моделей оцінки та зв'язків між цілями (зростанням конкурентоспроможності) та змінними (пасажи-

ропотоками, частковими показниками активності конкурентів, серед яких можна виокремити кількісні показники (обсяг послуг) та якісні (періодичність, надійність тощо);

- побудову моделей оцінки та виконання оцінювання;
- вибір найкращого напрямку підвищення конкурентоспроможності;

5) розробка програми стратегічних змін (конкурентної стратегії) та планування заходів щодо практичної реалізації напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту на ринку послуг з перевезень пасажирів;

6) реалізація програми стратегічних змін на основі забезпечення взаємозгодження елементів внутрішнього середовища підприємства та відповідності їх факторам зовнішнього оточення та цілям організації.

Концептуальну схему системи управління конкурентоспроможністю залізниць на ринку послуг з перевезень пасажирів представлено на рис. 1.

В межах моніторингу зовнішнього середовища доцільно розглядати низку таких факторів:

1) вимоги споживачів щодо кількості бажаних послуг (попит кількості послуг з перевезень за напрямками перевезень; часом доби, тижнем, сезоном; сполученнями) та їх якості (комфортабельність перевезень, час перебування в рухомому складі та в процесі очікування поїздки, зручність доступу до отримання послуги, а саме розміщення кас, черги, можливість та доступність дистанційного придбання квитків та бронювання);

2) пропозиція та якість транспортних послуг конкурентів;

3) зайнятість населення, що впливає на значну долю попиту на перевезення в приміському пасажирському сполученні, а також формує економічні підґрунтя для формування попиту на поїздки в особистих та комерційних справах;

4) соціальна політика держави, що значно впливає на економічні результати роботи залізниць на ринку послуг з перевезень пасажирів, бо накладає на залізничний транспорт

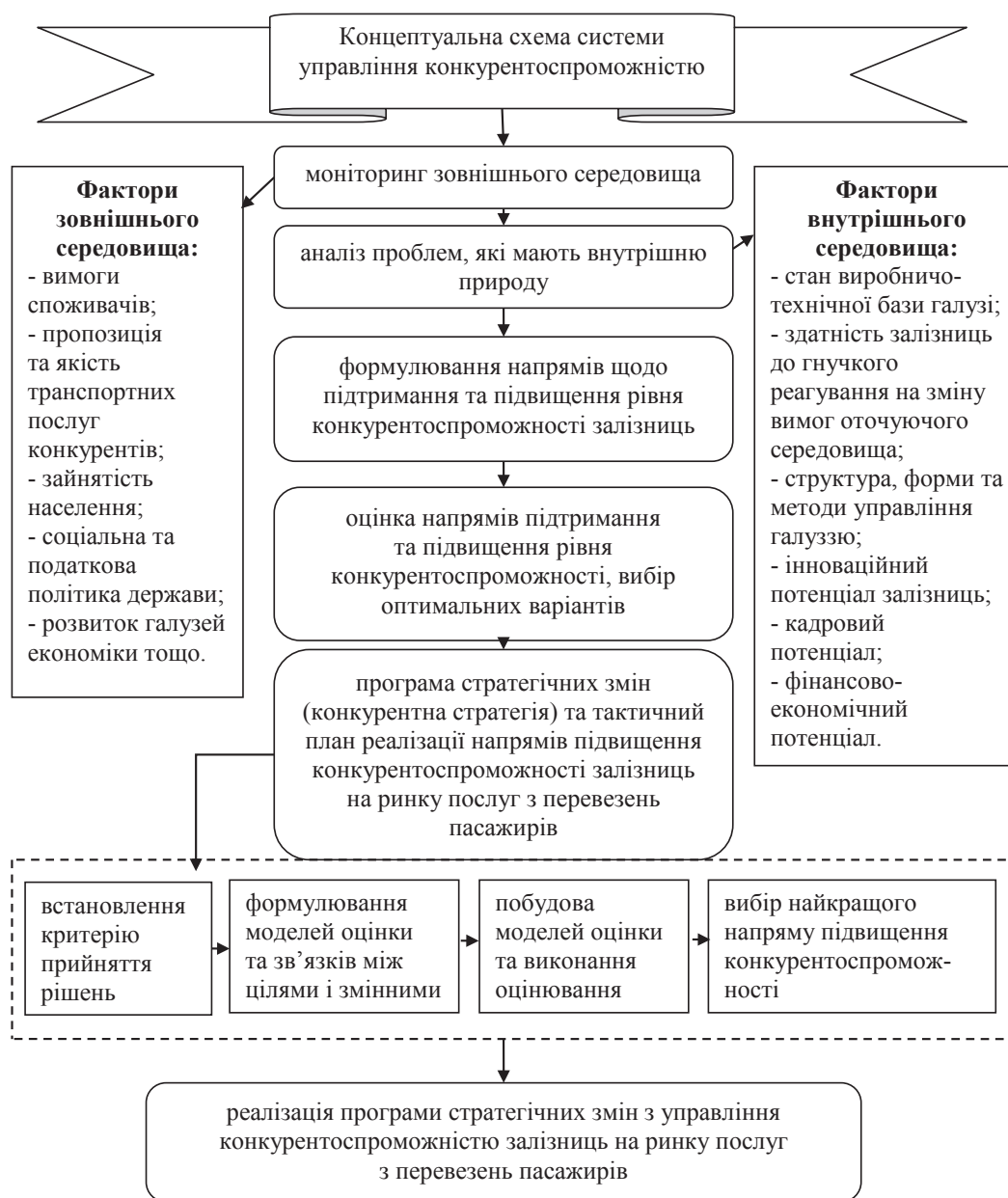


Рис. 1. Концептуальна схема системи управління конкурентоспроможністю залізниць на ринку послуг з перевезень пасажирів

роль «соціального перевізника», що обмежує можливість тарифоутворення відповідно до вимог ринку, а також призводить до функціонування в умовах збитковості;

5) розвиток галузей економіки та стан економіки держави загалом, що є підґрунтям для виникнення попиту на транспорт як такий;

6) політичні (податкова політика і законодавство у сфері залізничного транспорту, антимонопольне законодавство, закони з охорони природного середовища, регулювання зайнятості населення, профспілки та інші групи впливу (політичного, економічного тощо));

7) економічні (тенденції валового національного продукту, ставка дисконту та курс національної валюти, кількість коштів в обігу, рівень інфляції, рівень безробіття, контроль над цінами та заробітною платою, ціни на енергоресурси, інвестиційна політика, конкуренти);

8) соціально-культурні (демографічна структура населення, стиль життя, традиції та звички, соціальна мобільність населення, активність пасажирів) тощо.

Під час аналізування внутрішнього середовища найактуальнішими видаються такі проблеми, як, зокрема, стан рухомого складу, організаційні форми та методи управління залізничним комплексом, рівень обслуговування, рівень матеріально-технічного забезпечення, науково-технічний потенціал, кадровий потенціал (структура, професійно-кваліфікаційний склад), безпека перевезення.

Досить широко визнаним підходом, що дає змогу провести спільне вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища, є SWOT-аналіз, застосування якого дає змогу оцінити:

- **Strengths** – сильні сторони організації (переваги),
- **Weaknesses** – слабкі сторони (недоліки),
- **Opportunities** – можливості (чинники, використання яких створить переваги для організації на ринку),
- **Threats** – погрози (чинники, які можуть погіршити положення організації на ринку).

Результати проведеного SWOT-аналізу для умов функціонування залізниць на ринку транспортних послуг з перевезень пасажирів представлено на рис. 2.

Зіставлення сильних і слабких сторін організації, можливостей та загроз ринку створює можливість визначити, які кроки можна здійснити для подальшого розвитку залізничних послуг з перевезень пасажирів та підвищення їх конкурентоспроможності.

Результати моніторингу та проведеного SWOT-аналізу дають можливість сформулювати такі напрями підтримання

та підвищення рівня конкурентоспроможності залізничного комплексу з перевезень пасажирів:

- 1) розвиток сильних сторін;
- 2) розвиток можливостей;
- 3) зменшення прояву слабких сторін.

Більш детальну систему заходів щодо підвищення конкурентоспроможності залізничних пасажирських перевезень з урахуванням результатів SWOT-аналізу надано на рис. 3.

Проводити планування заходів щодо реалізації цілей з підвищення конкурентоспроможності залізничних послуг з перевезень пасажирів доцільно відповідно до наведених на рис. 3 напрямів.

Як заходи з удосконалення сильних сторін організації можна виділити:

- впровадження новітніх систем з контролю за виконанням розкладу руху поїздів та виконанням вимог безпеки руху поїздів;
- розробку нових та вдосконалення наявних маршрутів відповідно до маркетингових досліджень попиту, зокрема маршрутів конкурентів (автоперевізників);
- адаптацію системи тарифоутворення до вимог ринку, тобто визначення тарифів на ринкових важелях, а не на витратному принципі побудови.

Як заходи щодо зменшення прояву слабких сторін організації, що особливо актуально в умовах обмеження власних фінансових ресурсів залізниць, доцільно виділити такі:

- залучення інвестиційних ресурсів різних форм власності для оновлення виробничої бази галузі та створення нормативної бази щодо участі в розвитку галузі капіталу різних форм власності, поширення використання лізингових схем у роботі галузі, що створить умови для більш ефективного господарювання;
- впровадження системи гнучкого реагування обсягів надання послуг з перевезення на зміни попиту;
- продовження та остаточний розподіл функцій управління інфраструктурою та перевізним процесом відповідно до процесів реформування галузі, що розпочаті та тривають;
- застосування переважно демократичного стилю керівництва, на відміну від нині поширеного адміністративного, який обмежує прояв ініціативи та творчого підходу до управління галуззю, що призводить до стримування розвитку та розкриття потенціалу галузі, а також уповільнює зворотній зв'язок між зовнішнім оточенням залізниць та внутрішнім середовищем.

Серед заходів, які спрямовані на реалізацію цілей з розвитку можливостей організації, найбільш актуальними є роз-

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> – точність руху поїздів; – пристосованість до будь-яких погодних умов; – розвинута інфраструктура; – високий рівень безпеки; – відносно низький рівень тарифів; – висока пропускна здатність мережі; – широкий спектр додаткових послуг 	<ul style="list-style-type: none"> – фізичне та моральне зношення рухомого складу та об'єктів інфраструктури; – недостатній рівень сервісного обслуговування; – обмежена можливість доступу до отримання послуги у години пікових навантажень; – застарілі організаційні форми та методи управління галуззю
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> – збільшення пасажиропотоку; – зменшення тривалості поїздки; – побудова тарифів за ринковими принципами ціноутворення; – розширення спектру додаткових послуг 	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення обсягу пропозицій конкурентів та якості їх послуг; – обмеження фінансування збитковості пасажирського сполучення за рахунок прибутковості перевезень вантажу; – посилення державного регулювання тарифоутворення на пасажирські перевезення; – ризики аварій внаслідок зношення основних фондів; – розгортання кризових явищ в економіці держави

Рис. 2. SWOT-аналіз залізничних пасажирських перевезень



Рис. 3. Система заходів щодо підвищення конкурентоспроможності залізничних пасажирських перевезень з урахуванням результатів SWOT-аналізу

робка розкладу руху з урахуванням інтересів пасажирів, оптимізація маршрутів відповідно до пасажиропотоків та вимог споживачів, розвиток швидкісного руху тощо.

Висновки. Запропонована система управління конкурентоспроможністю залізниць на ринку послуг з перевезень пасажирів, що побудована з використанням SWOT-аналізу, дає можливість більш глибоко підійти до вивчення конкурентних позицій залізниць у сегменті надання послуг з перевезень пасажирів на ринку транспортних послуг в умовах конкурентного середовища та може бути адаптована до інших видів роботи залізниць, а також деталізована в подальших роботах для різних видів сполучень і навіть окремих напрямів.

Література:

1. Кузьмін О.С., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: навч. посібник для студ. спец. «Міжнародна економіка». Львів: Компакт-ЛВ, 2005. 304 с.
2. Максимов В.В., Бурко Я.В. Обґрунтування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства. Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. 2009. № 9 (139). С. 69–77.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. Москва: Эксмо, 2005. 544 с.

4. Мельник Т.С., Христофор О.В., Яновський П.О. Використання матричних моделей в стратегічному плануванні та управлінні пасажирським залізничним комплексом. Залізничний транспорт України. 2009. № 6. С. 3–6.
5. Аксенов И.М. Концепция сервиса в сфере пассажирских перевозок. Залізничний транспорт України. 2002. № 1. С. 11–15.
6. Христофор О.В. Застосування SWOT-аналізу для оцінки доцільності капіталовкладень у розбудову залізничної інфраструктури. Залізничний транспорт України. 2010. № 2. С. 45–47.
7. Бараш Ю.С. Методика проведення досліджень стосовно підвищення ефективності управлінських рішень організації пасажирських перевезень. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. Київ: НАУ, 2009. С. 9–13.
8. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоспособности предприятия: монография. Харьков: Основа, 1995. 160 с.
9. Калініченко О.І. Фактори, які формують конкурентоспроможність послуг залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків: Українська державна академія залізничного транспорту, 2011. Вип. 34. С. 137–147.
10. Терешина Н.П., Галабурда В.Г., Трихунков М.Ф. Экономика железнодорожного транспорта: учеб. для вузов ж.-д. транспорта. Москва: УМЦ ЖДТ, 2006. 801 с.

Семенцова О.В., Крыхтина Ю.А. Применение SWOT-анализа в системе управления конкурентоспособностью железных дорог на рынке услуг по перевозке пассажиров

Аннотация. В статье предложены подходы к формированию системы управления конкурентоспособностью железнодорожных пассажирских перевозок. Раскрыто содержание основных этапов управления конкурентоспособностью железнодорожного комплекса на рынке услуг по перевозке пассажиров. Для оценивания конкурентного положения железных дорог на рынке перевозок пассажиров предложено использование SWOT-анализа. Приведены результаты применения SWOT-анализа в системе управления конкурентоспособностью железных дорог на рынке услуг по перевозке пассажиров.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, пассажирское сообщение, конкурентоспособность, SWOT-анализ.

Sementsova O.V., Krykhtina Yu.O. SWOT-analysis application in the control system of the control of the composition of the pipes in the market of passenger transport services

Summary. The article proposes approaches to the formation of a system for managing the competitiveness of rail passenger transportation. The content of the main stages of managing the competitiveness of the railway complex in the market of passenger transportation services is revealed. To assess the competitive position of railways in the passenger transportation market, SWOT analysis is proposed. The results of application of SWOT-analysis in the system of railways competitiveness management in the market of passenger transportation services are presented.

Keywords: rail transport, passenger transport, competitiveness, SWOT-analysis.

*Черноіванова Г.С.,**к. е. н., доцент,**докторант кафедри менеджменту та бізнесу,**Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ СКЛАДОВОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті запропоновано концептуальні положення інформаційного забезпечення інноваційної складової підприємства на основі сучасної парадигми управління. Упорядковано категорійний апарат предметної галузі, зокрема визначено сутність категорії «інформаційне забезпечення». Обґрунтовано підходи до систематизації видів інформації для її забезпечення. Визначено перелік інструментів інформаційного забезпечення управління.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інноваційна складова підприємства, система управління, види інформації.

Постановка проблеми. Формування ефективного управління інноваційною діяльністю та інноваційною працею є актуальним у зв'язку з необхідністю покращення системи управління інноваційною складовою підприємства.

Створення цілісної та гнучкої системи управління інноваціями неможливо без глибокого дослідження та внесення змін в галузь інформаційного забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методології інформаційного забезпечення в системі управління інноваціями промислового підприємства присвячені праці таких зарубіжних та українських вчених, як, зокрема, А.В. Череп, О.М. Панченко, Л.А. Птиціна, В.М. Нижник, Н.І. Чухрай, А.М. Ткаченко, Т.О. Дробецька, В.В. Стадник, О.В. Головчук, П. Друкер, А.А. Турило, Л.Г. Мельник. Це ще раз підтверджує актуальність питань формування інформаційного забезпечення в системі управління інноваційною складовою підприємства. А.М. Ткаченко та Т.О. Дробецька [1] розглядають інформаційне забезпечення як складову системи управління організаційно-економічного забезпечення, поділяють його на види та дають характеристику кожного з видів, їх недоліків та переваг. В.В. Стадник та О.В. Головчук [2] класифікують інформаційне забезпечення управління інноваційною діяльністю відповідно до потреб цільових груп споживачів. Автори трактують інформаційне забезпечення як безперервний процес з точки зору п'яти підходів. А.А. Турило [3] розглядає сутність інформаційного забезпечення в системі інноваційного розвитку підприємства. А.В. Череп, О.М. Панченко, Л.А. Птиціна [4] розглядають теоретичні основи формування інформаційного забезпечення в системі управління підприємством. Зокрема, серед авторів немає єдності стосовно сутності інформаційного забезпечення управління інноваціями та класифікації його видів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У цих роботах не визначений єдиний підхід до формування інформаційного забезпечення в системі управління інноваційною складовою підприємства, не виділені особливості його розробки, недостатньо розробленими залишаються також

теоретичні та практичні питання щодо зміни сутності інформаційного забезпечення в системі управління в сучасних умовах, що унеможливило вироблення відповідних інструментів для її організаційно-економічного забезпечення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад інформаційного забезпечення в системі управління інноваційною складовою підприємства.

Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання:

1) сформулювати концептуальні положення інформаційного забезпечення в системі управління інноваційною складовою підприємства на основі сучасної парадигми управління;

2) упорядкувати категорійний апарат предметної галузі, зокрема визначити сутність категорії «інформаційне забезпечення», обґрунтувати підходи до систематизації видів інформації для її забезпечення;

3) узагальнити інструментарій інформаційного забезпечення управління інноваційною складовою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки в економічній літературі [1–18] відсутня чіткість у визначенні змісту інформаційного забезпечення, класифікації його видів та особливостей його формування в системі управління інноваційною складовою підприємства, обґрунтовано теоретичні засади інформаційного забезпечення в системі управління інноваційною складовою підприємства, а також сформульовано такі концептуальні положення підходу, що пропонується.

По-перше, оскільки ми в поняття «інноваційна складова» включаємо сполучення інновацій та інноваційної праці, під час обґрунтування теоретичних засад інформаційного забезпечення в системі управління інноваційною складовою підприємства будемо спиратись саме на цю точку зору.

По-друге, одним із найважливіших складових організаційно-економічного забезпечення управління інноваційною складовою підприємства є інформаційне забезпечення.

В.В. Джинджоян [5] розглядає сучасну систему управління підприємства на основі якісного інформаційного забезпечення. Автор підкреслює необхідність формування нової системи управління підприємством у зв'язку з недостатнім розвитком матеріального виробництва та відсутністю системного підходу до побудови системи управління підприємством на різних рівнях.

А.В. Череп, О.М. Панченко, Л.А. Птиціна [4] підкреслюють, що більшість українських підприємств (53,3%) вважає, що для прийняття ефективних управлінських рішень слід покращити інформаційне забезпечення, 49% опитуваних серед головних причин робочих конфліктів називають «неправильну побудову системи комунікацій». Автори також вважають, що формування інформаційного забезпечення є «складним та багатограним процесом надання зручної та ефективної форми інформаційного обміну як всередині підприємства, так і зовнішнім середовищем» [4].

В.М. Нижник, І.В. Радіонова розглядають інформаційну підсистему забезпечення стосовно інноваційної діяльності та інноваційних ризиків. Вони вважають [6, с. 64], що інформаційна підсистема забезпечення «спрямована на збір, обробку та накопичення інформації стосовно процесу втілення інноваційних рішень керівництва, що забезпечує гнучкість у реагуванні на різні обставини, що особливо стосується інноваційних ризиків». Також автори підкреслюють, що для швидкої адаптації до змін необхідно застосовувати сучасні інформаційні технології забезпечення. Як зазначають автори, оперативність передачі інформації може бути досягнута за допомогою «налагодженої системи документообігу та зручних каналів засобів комунікацій» [6]. Вступ інформації, як вважають автори, повинен бути покроковим та охоплювати управлінський процес загалом.

Т.В. Гринько, І.О. Вакуленко підкреслюють, що до інформаційного забезпечення в сучасних умовах необхідно використовувати новітні підходи, які включають застосування нових та найбільш прогресивних засобів забезпечення для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях. Автори пропонують застосовувати для забезпечення управлінського персоналу інформацією концепцію необхідного інтервалу часу, у який буде отримана потрібна інформація з відповідним рівнем якості інформації та кількісним складом. Для ефективної

системи інформаційного забезпечення управлінського персоналу, як вважають автори, потрібно вирішення деяких самостійних завдань різними структурними підрозділами підприємства, що потребує використання кількісних та не кількісних показників для застосування необхідної інформації. Автори відокремлюють наукову та технічну інформацію для прийняття управлінських рішень одна від одної та поділяють її на такі види [7, с. 13]: креслення, плани, виробничі схеми; інформація про стандарти та відповідність; технічні та наукові розробки (власні розробки та права на використання сторонніх розробок). Т.В. Гринько, І.О. Вакуленко також підкреслюють, що для керівної ланки підприємства потрібно застосовувати не тільки наукову та технічну інформацію, але й інформацію загально-виробничого характеру (наприклад, технологічне та технічне забезпечення виробництва) та економічні показники (інформація про збут та закупівлі; організаційна оргструктура; стратегічні та тактичні плани, інтегральні показники діяльності).

По-третє, необхідність систематизації наявних підходів до сутності поняття «інформаційне забезпечення» викликана наявністю великої кількості публікацій [1–4; 6–18].

На основі дослідження поглядів зарубіжних та вітчизняних вчених, представлених у цих публікаціях, отримано результати, які узагальнені в табл. 1.

Таблиця 1

Морфологічний аналіз категорії «інформаційне забезпечення» в працях сучасних вчених

№	Автор	Ключові слова
1	Л.О. Волошук, В.В. Кірсанова, С.В. Філіппова	Сукупність засобів отримання, пошуку, збереження, накопичення, передачі, обробки інформації; сукупність інформаційних ресурсів та засобів їх організації.
2	В.В. Стадник, О.В. Головчук	Система взаємодоповнюючих інформаційних потоків; сукупність інформаційних потоків; суто фізичний процес; невід'ємний елемент між учасниками інноваційної діяльності; частина функціонального розподілу інноваційної праці; інформаційний фундамент обґрунтування та прийняття управлінських рішень; з'єднувальна ланка.
3	Т.М. Іванюта	Система, що включає сукупність методів, засобів і способів на збирання, аналіз, захист інформації.
4	Ю.Г. Горющенко	Процес, що будується на вхідній інформації за допомогою показників; процес цілеспрямованого добору інформаційних показників.
5	В.М. Нижник, І.В. Радіонова	Збір, обробка та накопичення інформації стосовно процесу втілення інноваційних рішень.
6	В.В. Немченко, Г.О. Ткачук	Цілеспрямована робота щодо збору інформації, її реєстрації, передавання, обробки, узагальнення, зберігання та пошуку суб'єктами контролю з метою використання для управління.
7	Е.П. Голенищев	Поєднання всієї використовуваної у системі управління інформації, специфічних засобів і методів її обробки, а також діяльності фахівців; динамічна система одержання, оцінки, зберігання та переробки даних, створена з метою вироблення управлінських рішень.
8	Сучасний економічний словник	Інформаційне обслуговування управління.
9	Г.О. Дорошенко, Л.В. Піддубна, О.В. Піддубний, Л.В. Ярошенко	Сукупність методів і засобів розміщення та організації інформації, які охоплюють системи класифікації та кодування, уніфіковані системи документації, раціоналізації документообігу та форм документів.
10	А.В. Череп, О.М. Панченко, Л.А. Птіцина	Сукупність процесів, засобів та методів, пов'язаних зі збором, обробкою, зберіганням і використанням інформації, які забезпечують досягнення високої економічної ефективності системи управління підприємством.
11	В.П. Фельдман	Сукупність дій, спрямованих на забезпечення інформацією процесу прийняття управлінських рішень.
12	Л.Г. Мельник	Формування інформаційної впорядкованості процесів.
13	О.В. Матвієнко	Сукупність процесів з підготовки та надання спеціально підготовленої інформації для вирішення управлінських завдань.
14	А.М. Ткаченко	Один з ключових елементів системи планування діяльності під час створення первинних документів.
15	Г.В. Товганець	Пов'язана система взаємозалежних елементів, яка складається з компонентів.

Джерело: складено автором на основі джерел [2; 4; 6; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16]

Аналіз підходів до видів інформації для її забезпечення

№	Автор	Види інформаційного забезпечення
1	А.М. Ткаченко, Т.О. Дробецька	Первинна, вторинна, зовнішня, внутрішня, на макрорівні, науково-технічна (технологічна), економічна.
2	М.М. Єрмошенко, Л.М. Ганущак-Єфименко	Потреби ринку, конкуруючі виробу, зародки нових виробів у науці та техніці, виявлення власних переваг і слабких сторін.
3	П.Г. Перерва, С.А. Мехович, М.Г. Погорелов	Первинна, вторинна.
4	А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова та ін.	Зовнішня, внутрішня.
5	В.В. Стадник, О.В. Головчук	Відповідність технологічних характеристик продукції стандартам, інформація про когнітивну складову споживчої цінності, інформація з метою прийняття відповідних рішень.
6	Ю.Г. Горющенко	Семантична (за об'єктами та процесами), організаційна; за призначенням відносно цього органу управління може бути тою, що інформує, керуючою.
7	Т.В. Гринько, І.О. Вакулєнко	Наукова та технічна інформація, інформація загальнопромислового характеру, економічні показники.
8	А.А. Турило	Зовнішня, внутрішня.

Джерело: складено автором на основі джерел [1; 2; 3; 7; 17; 18]

На основі поглибленого морфологічного аналізу можна зробити такі висновки.

Більшість авторів розглядає інформаційне забезпечення як сукупність засобів, методів і способів, інформаційних ресурсів та потоків. Друге місце за частотою використання належить ключовим словам «система» та «процес».

Погоджуємося з думкою авторів [2; 12], які пов'язують поняття «інформаційне забезпечення» з прийняттям управлінських рішень. А.В. Череп, О.М. Панченко, Л.А. Птіцина трактують досліджувану категорію з точки зору системи управління підприємством. Деякі автори вважають, що інформаційне забезпечення [4] – це невід'ємний елемент або один з ключових елементів.

Отже, аналіз наведених визначень дав змогу стверджувати, що існують відмінності у підходах до трактування інформаційного забезпечення, але більшість авторів розглядає його на основі ключових слів «сукупність», «система» та «процес».

Загалом інформаційне забезпечення – це сукупність методів, засобів, способів та процесів щодо збору, обробки, узагальнення, зберігання та використання інформації, яка розглядається як інноваційна складова підприємства в системі управління інноваціями та інноваційною працею сучасного підприємства.

По-четверте, особливості інформаційного забезпечення в системі управління інноваційною складовою промислового підприємства необхідно розглядати з урахуванням класифікації видів інформаційного забезпечення.

В працях зарубіжних та українських вчених існують досить різні точки зору щодо класифікації видів інформації. У табл. 2 наведено результати проведеного аналізу підходів до систематизації видів інформації для її забезпечення.

Ю.Г. Горющенко [10] класифікує інформацію за такими ознаками: за напрямом; за призначенням відносно цього органу управління; за функціями управління; за ознакою ступеня організації; за тривалістю періоду; за відображуваними об'єктами; за ознакою взаємовідносин між об'єктами; за змістом.

А.В. Череп, О.М. Панченко, Л.А. Птіцина виділяють окремо економічну інформацію та розподіляють її за такими

класифікаційними ознаками [4]: за функціональним призначенням; по відношенню до об'єкта управління; по відношенню до процесу оброблення інформації; за періодичністю; за способом надання; за стабільністю; за стадією виникнення; за складністю та за правовим режимом.

На основі проведеного дослідження, представленого у табл. 2, зроблено висновок, що частіше за все використовується розподіл інформації на такі види: первинна, вторинна та зовнішня, внутрішня. Слід зазначити, що тільки деякі вчені виділяють інформаційні ресурси та інформаційне забезпечення управління інноваційною діяльністю. До них належать Л.О. Волощук, В.В. Кіранова, С.В. Філіппова, А.М. Ткаченко, Т.О. Дробецька, В.В. Стадник, О.В. Головчук, Т.М. Іванюта, Ю.Г. Горющенко.

Висновки. Запропоновані концептуальні положення інформаційного забезпечення інноваційної складової підприємства на основі сучасної парадигми управління містять такі наукові результати: 1) упорядковано категорійний апарат предметної галузі, зокрема визначено сутність категорії «інформаційне забезпечення»; 2) обґрунтовано підходи до систематизації видів інформації для її забезпечення; 3) визначено перелік інструментів інформаційного забезпечення управління інноваційною складовою підприємства.

Майбутнім напрямом дослідження у цій предметній галузі може стати обґрунтування теоретичного підходу до формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною складовою сучасного підприємства.

Література:

1. Ткаченко А.М., Дробецька Т.О. Формування інноваційних підходів до управління металургійним підприємством: монографія. Дніпропетровськ: вид-во ДВНЗ УДХТУ, 2015. 188 с.
2. Стадник В.В., Головчук О.В. Науково-методичні підходи до управління інноваційною діяльністю підприємства та його інформаційним забезпеченням. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 5. С. 182–186.
3. Турило А.А. Основи управління інноваційним розвитком підприємства: монографія. Кривий Ріг: вид. Козлов Р.А., 2017. 307 с.
4. Череп А.В., Панченко О.М., Птіцина Л.А. Інформаційне забезпечення в системі управління промисловим підприємством: монографія. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2014. 266 с.

5. Джинджоян В.В. Концептуалізація системи управління підприємством на основі послуг інформатизації: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Дніпропет. нац. ун-т. ім. Олеся Гончара. Рівне, 2015. 24 с.
6. Інноваційне управління промисловими підприємствами в системі ефективного використання конкурентного потенціалу: монографія / наук. ред. В.М. Нижник. Хмельницький: ХНУ, 2014. 547 с.
7. Сучасні технології управління розвитком України: механізми, реалії, перспективи: колект. моногр. / заг. ред. Т.В. Грицько. Дніпропетровськ: Біла К.О., 2016. 504 с.
8. Волощук Л.О., Кірсанова В.В., Філіппова С.В. Аналітичні інструменти управління інноваційним розвитком промислового підприємства: монографія. Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. 180 с.
9. Іванюта Т.М. Інформаційне забезпечення в системі економічної безпеки підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Нац. ун-т. харчових технологій. Київ, 2014. 21 с.
10. Горющенко Ю.Г. Соціально-економічний розвиток регіонів України та його інформаційне забезпечення: монографія. Дніпропетровськ: Дніпроп. держ. фін. акад., 2014. 192 с.
11. Науково-методичні аспекти обліково-аналітичної системи підприємства: монографія / В.В. Немченко, Ф.А. Трішин, Л.В. Іванченкова, Н.М. Купріна, Г.О. Ткачук та ін.; заг. ред. В.В. Немченко. Одеса: Фенікс, 2016. 252 с.
12. Голенищев Э.П., Клименко И.В. Информационное обеспечение систем управления. Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. 315 с.
13. Ефективність системи управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації: монографія / заг. ред. Г.О. Дорошенко. Харків: НТМТ, 2014. 424 с.
14. Feldman V.P., Audretsch D.V. Innovation in Cities: Science based. Specialization and Localized Competition – European Economic Review. 1999. № 43. P. 278.
15. Мельник Л.Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: энцикл. словарь. Сумы: Унив. книга, 2005. 383 с.
16. Товканець Г.В. Інформаційно-комунікаційне забезпечення освітнього процесу. АПЕ. 2009. № 12(102). С. 225–231.
17. Єрмошенко М.М., Ганущак-Єфименко Л.М. Економіка та управління інноваційною діяльністю: навчальний посібник. Київ: Національна академія управління, 2011. 528 с.
18. Череп А.В., Олейнікова Л.Г., Череп О.Г., Ткаченко О.В. Управління інноваційним розвитком підприємства на основі реінжинірингу: монографія. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2009. 270 с.

Черноиванова А.С. Информационное обеспечение в системе управления инновационной составляющей предприятия

Аннотация. В статье предложены концептуальные положения информационного обеспечения инновационной составляющей предприятия на основе современной парадигмы управления. Упорядочен категорийный аппарат предметной области, в частности определена сущность категории «информационное обеспечение». Обоснованы подходы к систематизации видов информации для ее обеспечения. Определен перечень инструментов информационного обеспечения управления.

Ключевые слова: информационное обеспечение, инновационная составляющая предприятия, система управления, виды информации.

Chernoivanova H.S. Information support in the management system of the innovative component of the enterprise

Summary. The article proposes conceptual provisions of information support of the innovative component of the enterprise on the basis of the modern management paradigm. The category apparatus of the subject domain is orderly, in particular, a certain essence of the category "information support". The approaches to the systematization of types of information for its maintenance are grounded. The list of tools of information support for management of the innovative component of the enterprise is determined.

Keywords: information support, innovative component of the enterprise, management system, types of information.

*Панасюк В.М.,**к. е. н., доцент,**декан факультету обліку і аудиту,**Тернопільський національний технічний університет**Білоус С.П.,**к. е. н., доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки,**Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького**Горник В.Г.,**д. н. з держ. упр., доцент,**директор навчально-наукового інституту**управління, економіки та природокористування,**Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського*

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ЇЇ ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ У РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Анотація. У статті досліджено роль соціальної інфраструктури та її основних елементів у соціально-економічному розвитку регіону. Проаналізовано еволюцію дефініції «людський капітал», розглянуто різні підходи науковців до його визначення, а також визначення видів інвестиції в людський капітал. Досліджено взаємозв'язок формування кваліфікаційно-професійної складової людського капіталу з функціонуванням соціально-економічної системи регіону.

Ключові слова: інфраструктура, соціальна інфраструктура, соціально-економічний розвиток, охорона здоров'я, освіта, культура.

Постановка проблеми. Соціальна інфраструктура відіграє вирішальну роль у формуванні факторів економічного розвитку регіону, які відносяться до ендогенних. Серед них не останнє місце посідає людський капітал, формування якого в регіоні є завданням соціальної інфраструктури. У зв'язку з цим модернізація соціальної інфраструктури стає не тільки першочерговою задачею, яка вирішується в рамках соціально-економічної політики регіону, але й необхідною умовою функціонування та розвитку регіональної соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль соціальної інфраструктури в системі соціально-економічного розвитку регіону досліджена В. Вакуленком, І. Кінашом, В. Куценко, В. Коломійцем, В. Білик, С. Важетіним та іншими вченими. Проте, незважаючи на те, що в наукових колах спостерігається підвищений інтерес до питання функціонування в регіонах України соціальної інфраструктури, маловивченим залишається питання визначення її ролі у формуванні людського капіталу як головного фактору ефективного соціально-економічного розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність, недостатня теоретична та практична вивченість питань удосконалення соціальної інфраструктури регіону, яка формує людський капітал з точки зору забезпечення економічного розвитку регіону, визначили вибір теми дослідження, його мету та задачі.

Мета статті полягає в дослідженні ролі соціальної інфраструктури та її основних елементів у соціально-економічному розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній соціально-економічній системі соціальна інфраструктура має функціональне навантаження з формування людського капіталу.

Це істотно відмінне від наявних підходів до визначення місця й ролі соціальної інфраструктури в системі соціально-економічних відносин, які традиційно зводяться до обслуговування населення. Так, на думку С. Важетіна, призначення соціальної інфраструктури в процесі суспільного відтворення зводиться до задоволення всього комплексу потреб населення в послугах. При цьому рівень і якість життя, сприятливі умови діяльності господарюючих суб'єктів стали основними критеріями ефективності функціонування соціальної інфраструктури [1].

Не заперечуючи ці положення, а розвиваючи і доповнюючи їх щодо акцентування уваги на особливій ролі соціальної інфраструктури у формуванні людського капіталу, вважаємо можливим уточнити місце й роль соціальної інфраструктури в сучасній соціально-економічній системі регіону (рис. 1).

Як видно з рис. 1, галузі соціальної інфраструктури забезпечують формування кількісного та якісного складу працездатного населення регіону, а саме людського капіталу, який використовується для задоволення цілей регіональної соціально-економічної системи.

При цьому охороні здоров'я надається визначальна роль у забезпеченні фізичного відтворення людського капіталу та підтримці у працездатному стані працездатного населення регіону. Відповідно до цього заклади системи охорони здоров'я забезпечують надання комплексу медичних послуг та вжиття профілактичних заходів, метою яких є збереження працездатності населення регіону.

Завданням культури та загальної освіти є формування загальної культури населення регіону. При цьому система культури розкрита з позицій її фундаментальних можливостей, а щодо формування людського капіталу слід виокремити такі елементи, як історична спадщина країни, сучасні напрями соціально-культурної діяльності. При цьому головним завданням культури є формування культурного, морально й духовно розвиненого суспільства.

Роль професійної та додаткової освіти, а також науки зводиться до формування професійно-кваліфікаційної складової людського капіталу, що з точки зору функціонування регіональної економіки є ключовим та визначальним елементом формування людського капіталу регіону.

Загалом структуру формування кваліфікаційно-професійної складової людського капіталу можна представити у вигляді схеми (рис. 2).



Рис. 1. Роль та функції соціальної інфраструктури регіону щодо формування людського капіталу

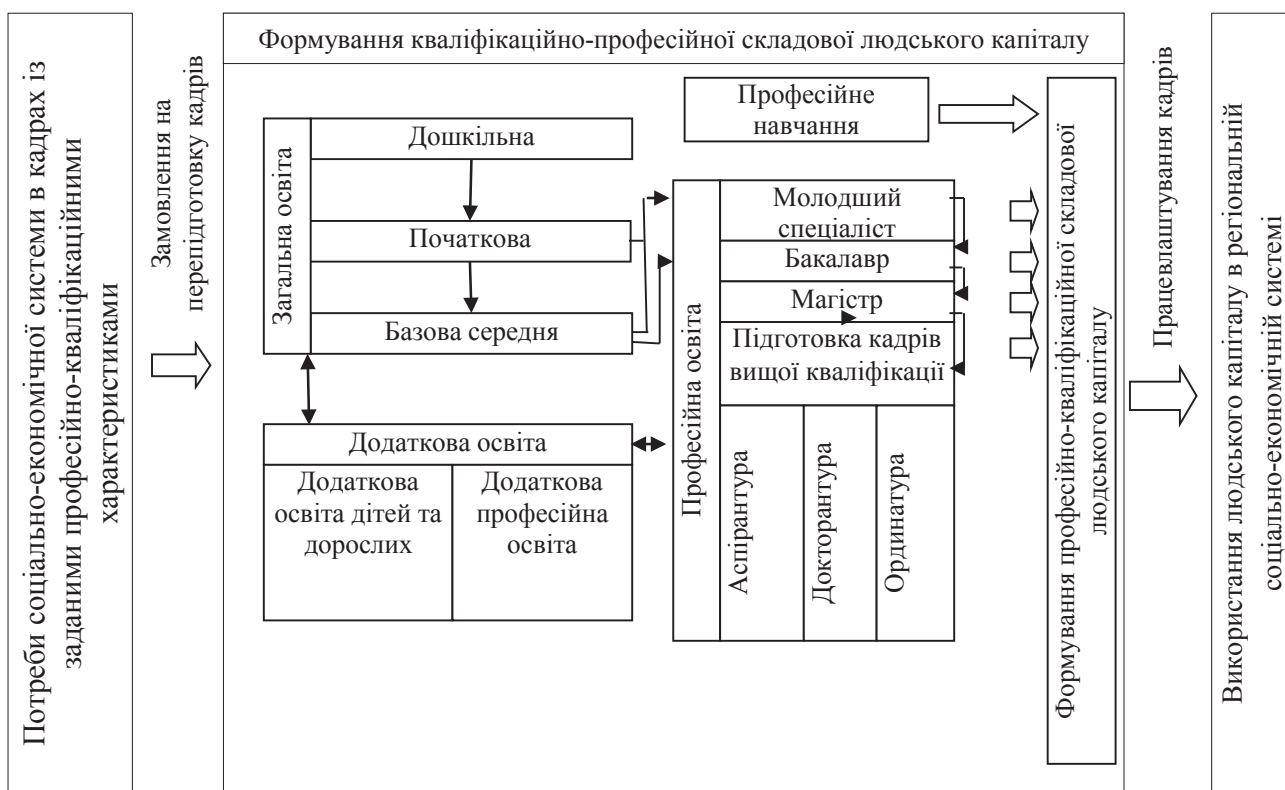


Рис. 2. Взаємозв'язок формування кваліфікаційно-професійної складової людського капіталу з функціонуванням соціально-економічної системи регіону

Сучасна система професійної освіти складається з таких рівнів: загальна освіта (дошкільна, початкова загальна, базова середня), додаткова освіта (додаткова освіта дітей і дорослих, додаткова професійна освіта), професійна освіта (молодший спеціаліст, бакалавр, магістратура, підготовка кадрів вищої кваліфікації), професійне навчання. Всі ці рівні професійної

освіти сприяють формуванню кваліфікаційно-професійної складової людського капіталу в регіоні.

В системі економічних відносин регіону людському капіталу відведено вирішальне місце в досягненні конкурентних переваг і забезпеченні якісних параметрів соціально-економічного розвитку регіону. У XXI столітті перспективи економіч-

ного розвитку пов'язують саме з людиною, її потенціалом як носієм певного рівня знань, умінь, навичок. Провівши більш детальний аналіз, визначили, що «людський капітал» виступає головним фактором економічного зростання й розвитку, тому привертає до себе підвищену увагу вчених. Проте вплив людського капіталу на економічне зростання залишається маловивченим і вимагає більш детального розгляду.

Початок розвитку теорії людського капіталу пов'язують з працями Уільяма Петті. Вчений зробив першу спробу підрахунку людського капіталу й описав всі результати в книзі «Політична арифметика» [2]. У. Петті оцінював людську складову національного багатства вище, ніж матеріальну. Оцінюючи праці основоположника англійської політичної економії, К. Маркс у своїй праці написав: «У. Петті зробив важливе відкриття, яке полягає в тому, що «населення – багатство»» [3]. Варто наголосити на тому, що у всіх фінансово-економічних та промислових процесах головну роль завжди відіграла робоча сила. Про це свідчать визначення різних вчених.

У своїх наукових дослідженнях А. Сміт, розглядаючи питання продуктивності праці, писав, що «збільшення продуктивності корисної праці залежить, перш за все, від підвищення спритності та вміння робітника» [4]. На його думку, основними складовими капіталу є матеріальні засоби виробництва (устаткування, професійне обладнання, засоби праці), нерухомість та земля, на якій вона розташована, а також вміння та навички (набуті та корисні) всього населення регіону та країни загалом. На думку науковця, отримати такі здібності можна через виховання, перевиховання та навчання, що вимагають певних витрат, які і є основним капіталом.

На думку К. Маркса, споживче виробництво варто розглядати як другий вид громадського виробництва. Під час цього процесу робоча сила, як вважав він, стає ефективнішою та продуктивнішою. Спостерігається так зване накопичення продуктивної робочої сили, умінь і навичок людини [3].

В середині ХХ століття спостерігалася значна нестача кваліфікованої робочої сили. Галузь досліджень змістилася на дослідження основних методик відтворення та навчання якісно нової кваліфікованої робочої сили. Головними чинниками розвитку теорії людського капіталу нині виступили рушійні зміни в трудових кадрах та зростаючий інтерес до факторів економічного розвитку. Основоположниками цієї теорії вважаються І. Фішер, Е. Денісон, У. Петті, А. Сміт та інші науковці.

Ірвін Фішер включає до складу капіталу також поняття «людина». Він визначає капітал як «корисний призначений матеріальний об'єкт», відповідно, людина є його невід'ємною частиною [5].

Ів. Гойї, досліджуючи питання продуктивності, наголошував на тому, що «людина – це капітал», а суспільство має бути зацікавлене в зменшенні смертей не тільки з гуманних, але й з економічних причин» [6].

Таким чином, проаналізувавши еволюцію дефініції «людський капітал», розуміємо його вплив на соціально-економічне зростання території. Безперечно, це нова визначальна частина капіталу, яка невіддільна від індивіда, здатна накопичуватися в процесі отримання нових знань, умінь та навичок. Під час дослідження дефініції «людський капітал» насамперед слід розглядати такі складові: 1) вроджені здібності, обдарування, виховання особистості; 2) придбаний запас знань; 3) невіддільність від індивіда; 4) те, що його використання для отримання доходу приводить до його збільшення та сприяє підвищенню інвестування в людський капітал; 5) мотивація – невід'єм-

ний елемент капіталу; 6) застосування людського капіталу в суспільній діяльності, його відтворення спричиняють підвищення продуктивності праці, відповідно, підвищують ефективність розвитку економічної системи.

Продовжуючи досліджувати дефініцію «людський капітал», І. Лійнський виділяє такі його складові: 1) капітал здоров'я; 2) капітал освіти; 3) капітал культури [7]. Також науковці виділяють певні види інвестицій в людський капітал. По-перше, це витрати на освіту, по-друге, витрати на охорону здоров'я, по-третє, витрати на мобільність. Інший варіант поділу інвестицій в людський капітал, який представлено в працях провідних науковців, є витратами на освіту, витратами на розвиток охорони здоров'я, витратами на міграцію робочої сили й на отримання інформації [8]. Іншими словами, велика кількість дослідників визнає багатомірність дефініції «людський капітал».

Використовуючи процесний підхід до визначення структури людського капіталу, науковці виділяють певні його складові частини.

1) Капітал охорони здоров'я – базова складова, основний чинник нагромадження людського капіталу. У цьому виді капіталу виділяють два його підвиди, а саме набутий та базовий [7]. Базовий – це сукупність певних властивостей особистості, які даються їй при народженні. Набутий капітал особистість отримує під час роботи над своїми фізичними властивостями. Капітал надбаного індивідом рівня освіти й культури визначає те, наскільки інтенсивно відбуваються процеси зносу базової та придбанної частини капіталу здоров'я. Як зазначає А. Маслоу, «здоров'я – це найбільша громадська і особиста цінність, джерело піднесеної духовної діяльності».

2) Інвестиції в капітал здоров'я – це збереження працездатності за рахунок зменшення захворюваності та збільшення продуктивного періоду життя. Очевидно, що інвестиції в збереження людською капіталу щодо здоров'я, подовження працездатного віку й підвищення якості життя мають прямий вплив на ефективність вже здійснених і майбутніх інвестицій в освіту, науку й культуру.

3) Капітал культури – символічний капітал, який останнім часом стає локомотивом розвитку території, яка володіє культурним потенціалом, який за тривалістю і значущістю може перевищувати потенціал індустріального або торгового сектору економіки. Експерти визнають, що сьогодні у світі мало міст і територій, які всерйоз замислюються над тим, як оцінити ефективність програм розвитку, які базуються на культурі. Однак світовий досвід доводить, що капітал культури у вигляді культурних проектів і сценаріїв розвитку може вивести депресивні території та міста на новий рівень розвитку.

4) Інвестиції в освіту – головна складова частина людського капіталу, яка є основним способом отримання кваліфікованої, професійної робочої сили. Сьогодні в усьому світі науково доведено залежність доходів від рівня освіти, яка має пряму залежність. Ця закономірність об'єктивна, адже вигідно не тільки здобувати освіту, але й інвестувати в неї капітал, оскільки освіта безпосередньо відбивається на продуктивності праці, а отже, впливає на ефективність економічного розвитку.

Значення освіти в матеріальному виробництві особливо яскраво підкреслює аналіз, проведений американським економістом Е. Денісоном. Він досліджував вплив різних чинників виробництва на економічне зростання й визначив, що фактор освіти посідає третє місце за значенням у зростанні продуктивності праці та становить 14% від загальної кількості всіх

чинників виробництва. У США витрачається 6–7% національного доходу саме на здобуття освіти, отже, інвестиції в цю галузь виявляються найбільш ефективними. Очевидно, що, відповідно до зростання рівня освіченості та кваліфікованості працівників, збільшення темпів економічного розвитку регіону можна здійснювати за рахунок якісної робочої сили. Крім того, з точки зору самого учня привабливість освіти також зростає. Не тільки суспільство усвідомлює важливість фінансування освіти, але й сама людина зацікавлена здійснювати вкладення у свою освіту з метою отримання в майбутньому більшого доходу [9]. Що ж входить в поняття «освіта» як головну складову людського капіталу? Перш за все кваліфікаційно-професійна складова, яка є мірою та видом професійної навченості працівника, наявність у нього знань, умінь і навичок, необхідних для виконання певної роботи. Отримані знання, вміння й навички можуть включатися до загального накопиченого освітнього капіталу. Цей освітній капітал можна застосовувати в широкому регіонально-економічному просторі. Спеціалізований же освітній капітал створюється на основі професійної цілеспрямованої підготовки, яка наділяє особистість спеціалізованими знаннями, вміннями й навичками, які можна застосовувати лише у визначеній галузі регіональної економіки. Але обидва види отриманих знань, умінь і навичок – це перш за все інвестиції в освітній капітал людини.

Висновки. Виходячи з вищесказаного, можемо дійти висновку, що соціальна інфраструктура відіграє ключову роль у формуванні людського капіталу. Уточнюючи місце й роль соціальної інфраструктури в сучасній соціально-економічній системі регіону, ми визначили, що галузі соціальної інфраструктури забезпечують формування кількісного та якісного складу працездатного населення регіону, а саме людського капіталу, який використовується задля досягнення цілей регіональної соціально-економічної системи.

Проаналізувавши еволюцію дефініції «людський капітал», ми визначили його вплив на соціально-економічне зростання території. Безперечно, це нова визначальна частина капіталу, яка невіддільна від індивіда, здатна накопичуватися в процесі отримання нових знань, умінь та навичок.

Мотивуючими чинниками підвищення ефективності людського капіталу в регіоні є якість послуг, які надають заклади охорони здоров'я, освіти й культури. Варто зазначити, що система охорони здоров'я сприяє підвищенню працездатності суспільства; система професійної освіти сприяє формуванню кваліфікаційної складової людського капіталу; система культури сприяє формуванню системи інтелектуального та культурного розвитку суспільства.

Література:

1. Важенин С.Г. Социальная инфраструктура народнохозяйственного комплекса. Москва: Наука, 2004.
2. Petty W. Quantulumcunque or a tract concerning money. 1682.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 23. 907 с.
4. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Москва, 1956. 490 с.
5. Fisher I. Senses of Capital. Econ. J., VII (June, 1897). P. 201–202.
6. Guyot J. The Walt of war and the Trade of tomorrow nineteenth century and after, LXXVI (December 1914). P. 93–98.
7. Ильинский И. Инвестиционный процесс в сфере образования: институционально-структурный анализ. Человеческий капитал в условиях современной трансформации экономики: сборник научных трудов. Санкт-Петербург, 2000. С. 58–59.
8. Білик В. Організаційно-економічний механізм стимулювання інфраструктурного розвитку регіону. Інтелект XXI. 2014. № 5. С. 35–40.
9. Шпак Л. Соціальна інфраструктура як складова соціально-економічного розвитку регіону. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2016. Вип. 1(20). С. 5–8.

Панасюк В.Н., Билоус С.П., Горнык В.И. Роль социальной инфраструктуры и ее основных элементов в развитии региона

Аннотация. В статье исследована роль социальной инфраструктуры и ее основных элементов в социально-экономическом развитии региона. Проанализирована эволюция дефиниции «человеческий капитал», рассмотрены различные подходы ученых к его определению, а также определению видов инвестиции в человеческий капитал. Исследована взаимосвязь формирования квалификационно-профессиональной составляющей человеческого капитала с функционированием социально-экономической системы региона.

Ключевые слова: инфраструктура, социальная инфраструктура, социально-экономическое развитие, здравоохранение, образование, культура.

Panacuk V.M., Bilous S.P., Gornik V.H. The role of social infrastructure and its main elements in region development

Summary. The article investigates the role of social infrastructure and its main elements in the socio-economic development of the region. The evolution of the definition of “human capital” is analyzed, different approaches of scientists to its definition, and determination of types of investments in human capital are considered. The interconnection of the formation of the qualification-professional component of human capital with the functioning of the socio-economic system of the region is researched.

Keywords: infrastructure, social infrastructure, socio-economic development, health care, education, culture.

Лемещенко Н.М.,
аспірант,

Уманський національний університет садівництва

АНАЛІЗ ЕКОЛОГІЧНОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті здійснено аналіз екологічного стану сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Проаналізовано вплив сільськогосподарського виробництва на навколишнє природне середовище регіону, визначено основні екологічні проблеми галузі, серед яких доцільно виокремити надмірну розораність сільськогосподарських угідь, високу концентрацію виробництва, застосування пестицидів та інсектицидів, спалювання поживних залишків, безгосподарне зберігання й транспортування мінеральних добрив та отрутохімікатів тощо. Визначено основні напрями покращення екологічного стану області.

Ключові слова: сталий розвиток, сільське господарство, екологічний стан, органічне виробництво.

Постановка проблеми. Невід'ємною частиною сталого розвитку сільського господарства є екологічна складова. Загалом аграрне виробництво, на думку деяких вчених, посідає перше місце за своїм антропогенним впливом на навколишнє природне середовище через значну територіальну поширеність. Крім того, особливо потрібно виділити аспект якості і безпечності виробленої сільськогосподарської продукції, що є запорукою здоров'я і життя населення країни. Відповідно до екологічного паспорту Черкаської області у 2016 році серед 2 044 підприємств сільського, лісового та рибного господарства 553 (27%) були екологічно небезпечними.

Саме це стало результатом того, що екологія тісно переплетена із сільськогосподарським виробництвом. Наведене вище доводить важливість аналізу екологічного стану сільськогосподарських підприємств регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням екологічного стану сільськогосподарських підприємств присвячені праці таких вчених, як, зокрема, С.А. Балюк, О.М. Жукорський, Н.Г. Люта, С.А. Полковниченко, І.С. Романченко, І.В. Федулова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас екологічні проблеми сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні вимагають подальших досліджень.

Мета статті полягає в аналізі екологічного стану сільськогосподарських підприємств Черкаської області, вивченні основних проблем та обґрунтуванні напрямів покращення екологічного стану регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Негативний вплив аграрного виробництва України на довкілля спричинений значною кількістю об'єктивних та суб'єктивних факторів. Серед них доцільно виділити надмірну розораність території, екстенсивне землеробство на розпайованих землях, застосування глибокої оранки, меліорацію, високу концентрацію виробництва (особливо галузі тваринництва), використання важкої машинної техніки, застосування пестицидів та інсектицидів, спалювання поживних залишків, безгосподарне

зберігання й транспортування мінеральних добрив та отрутохімікатів, відсутність або ненадійна робота очисних споруд, продуктування відходів, які можуть потрапляти у ґрунт, водою й атмосферу тощо [1; 2].

Відповідно до статистичних даних на 1 січня 2017 року сільськогосподарські угіддя в Україні займали 70,8% (42 726,4 тис. га) від загальної земельної площі, а площа ріллі – 54% (за науково обґрунтованої норми у 40%). Це свідчить про значний ступінь розорення земельних площ країни та необхідність вжиття заходів зі зменшення цього показника. В країнах ЄС цей показник в декілька разів менший (рис. 1). Так, в Австрії коефіцієнт розораності земельних угідь становить 33,1%, в Німеччині – 32,7%, а в Австрії – 16,9%.

В Черкаській області останніми роками ступінь розораності земель перебуває на рівні близько 60%, що на 50% перевищує нормативний показник. Це тому, що ґрунти Черкащини вважаються найбільш продуктивними в Україні.

Земельний потенціал сільськогосподарських підприємств Черкаської області слід розглядати не лише з кількісних позицій, але й з якісних. Зміни форм господарювання й власності на землю, що стали основним змістом перетворень в аграрному секторі України останніми роками, на жаль, негативно позначилися на родючості ґрунтів. Вони втратили значну частину гумусу, найродючіші у світі чорноземи перетворились у ґрунти із середнім рівнем родючості та продовжують погіршуватись.

Зіставлення гумусованості ґрунтів за часів Докучаєва (1882 рік) із сучасним станом свідчить про те, що відносні втрати гумусу за цей майже 120-річний період досягли 22% у Лісостеповій, 19,5% – у Степовій, близько 19% – у Поліській зонах України. Найбільші втрати гумусу відбулися в 60–80 роках минулого сторіччя, що обумовлено інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва за рахунок збільшення площ просапних культур, перш за все цукрових буряків і кукурудзи. У цей період щорічні втрати гумусу сягали 0,55–0,60 т/га [3].

На жаль, процеси дегуміфікації протягом останніх 20 років не зупинились, а продовжують протікати досить інтенсивним чином. За результатами агрохімічної оцінки земель сільськогосподарського призначення в Черкаській області з 1985 року середньозважувальний вміст гумусу зменшився на 0,2% і становив 3,02% (табл. 1). Зменшення середньозваженого показника вмісту гумусу, відповідно, впливає на зміни в перерозподілі площ за його забезпеченістю. Зокрема, площі ґрунтів з високим і дуже високим вмістом зменшилися, а з підвищеним та середнім, навпаки, збільшилися.

В разі продовження інтенсивного ведення сільського господарства і відсутності вжиття заходів з поповнення запасів у ґрунтах гумусу, його вміст і, відповідно, родючість ґрунтів будуть знижуватися, через що відбуватиметься виснаження ґрунтів. Серед районів Черкаської області найвищий показник вмісту гумусу в Тальнівському районі, а найнижчий – в Канівському (лише 2,29%). У ґрунтовому покриві Черкаської області

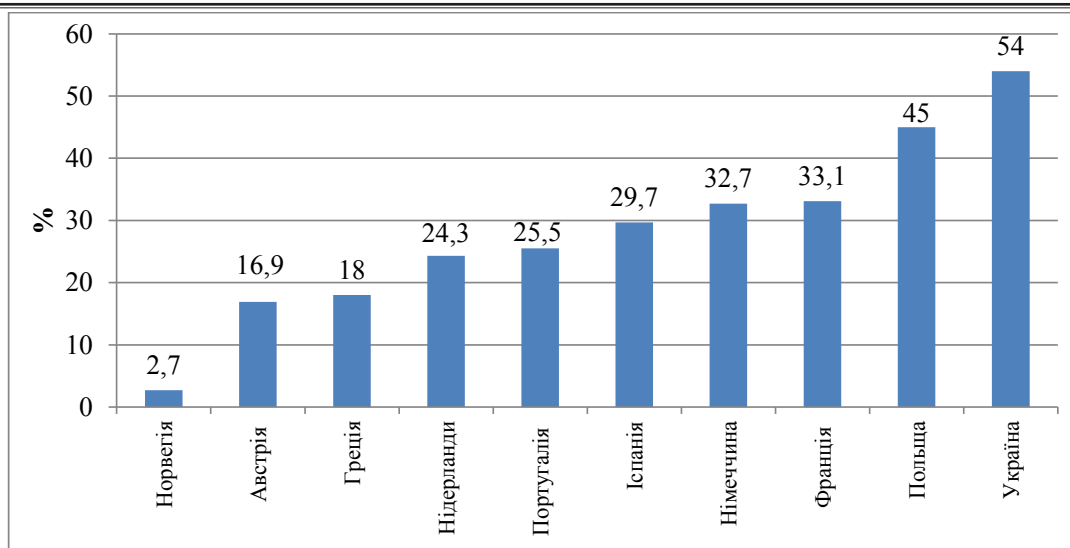


Рис. 1. Рівень розораності земель в деяких країнах ЄС та Україні, %

Джерело: складено за даними джерела [1]

переважають чорноземи типові та чорноземи сильно реградовані, які займають 53,7%. Темно-сірі опідзолені та реградовані ґрунти й чорноземи опідзолені і слабо реградовані займають 28,9%, а світло-сірі і сірі опідзолені ґрунти – 7,3% [5].

Згідно з інформацією Головного управління Держгеокадастру у Черкаській області у 2016 році знаходиться 361,8 тис. га деградованих та 108,8 тис. га малопродуктивних земель, потребують консервації 139,2 тис. га деградованих та малопродуктивних земель.

Нинішній стан ведення сільського господарства в Черкаській області не відповідає вимогам раціонального природокористування, що призводить, зрештою, до таких екологічних наслідків, як ерозія, техногенне забруднення, вторинне

осолонцювання, підтоплення та зсуви ґрунтів. Так, на кінець 2016 року в області загальна площа порушених земель складала 3,478 тис. га, відпрацьованих – 1,957 тис. га, що показано в табл. 2.

Протягом 20 років екстенсивного ведення сільськогосподарського виробництва в регіоні спостерігається масове порушення агрохімічного закону повернення поживних речовин, згідно з яким елементи живлення, відчужені з урожаєм сільськогосподарських культур, мають бути повернені до ґрунту. А це, звісно, призведе до зниження урожайності основних сільськогосподарських культур. Одним із основних дієвих заходів повернення поживних речовин в ґрунт є використання органічних і мінеральних добрив.

Таблиця 1

Агрохімічна характеристика обстежених земель за вмістом гумусу в ґрунтах Черкаської області [4; 5]

Роки обстеження	Обстежена площа, тис. га	Площі ґрунтів за вмістом гумусу												Середньозважувальний вміст гумусу, %
		дуже низький		низький		середній		підвищений		високий		дуже високий		
		тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	
1985–1989	1 214,5	0,1	0,0	78,8	6,5	358,2	29,5	572,1	47,1	205,3	16,9	0,0	0,0	3,24
1990–1994	1 147,3	0,0	0,0	76,6	6,7	309,2	27,0	587,5	51,2	174,0	15,2	0,0	0,0	3,25
1995–2000	1 013,6	0,0	0,0	70,3	6,9	290,4	28,7	521,6	51,5	131,3	13,0	0,0	0,0	3,24
2000–2005	957,8	1,1	0,1	68,2	7,1	270,9	28,3	469,2	49,0	146,2	15,3	2,2	0,2	3,23
2005–2010	893,7	1,3	0,1	59,6	6,7	302,4	33,8	453,1	50,7	75,4	8,4	1,9	0,2	3,12
2011–2015	850,1	0,9	0,1	73,1	8,6	318,8	37,5	398,7	46,9	57,0	6,7	2,6	0,3	3,02

Таблиця 2

Тенденції в порушенні та рекультивативації земельних угідь у Черкаській області

Землі	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Порушені, тис. га	3,478	3,478	3,478	3,478	3,478
Відсоток до загальної площі території	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
Відпрацьовані, тис. га	1,957	1,957	1,957	1,957	1,957
Відсоток до загальної площі території	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09
Рекультивовані, тис. га	0,010	0,0	0,0	0,0	0,0
Відсоток до загальної площі території	0,0005	0,0	0,0	0,0	0,0

Джерело: складено за інформацією Головного управління Держгеокадастру у Черкаській області

Динаміка внесення органічних та мінеральних добрив у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Показник	1990 рік	2000 рік	2005 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
<i>Мінеральні добрива</i>										
Всього внесено в поживних речовинах, тис. ц	1 869,7	212,3	399,9	772,4	857,2	1 006,5	994,0	906,5	887,8	979,2
Удобрена площа під урожай, тис. га	944,9	309,3	416,8	735,4	777,6	809,5	813,6	804,9	797,6	828,8
Частка удобреної площі, %	80	30	47	79	82	86	87	87	87	91
Внесено в ґрунт у поживних речовинах на 1 га посівної площі, кг	158	21	45	83	90	107	106	97	97	108
<i>Органічні добрива</i>										
Всього внесено, тис. т	1 2509	2 544,6	1 000,9	1 147,4	1 152,1	1 134,4	1 038,9	1 230,6	1 076,0	1 130,0
Удобрена площа, тис. га	225,1	47,9	19,0	34,8	34,2	33,3	30,6	44,9	42,2	49,4
Частка удобреної площі, %	19	5	2	4	4	4	3	5	5	5
Внесено на 1 га посівної площі, т	10,6	2,5	1,1	1,2	1,2	1,2	1,1	1,3	1,2	1,2

Джерело: розраховано автором на підставі джерел [6; 7]

На жаль, в сільському господарстві Черкаської області спостерігається чітка динаміка скорочення використання як органічних так і мінеральних добрив, що негативно позначається на розвитку підприємств цієї галузі (табл. 3).

Так, з 1990 року внесення мінеральних добрив скоротилося вдвічі, а органічних – у 12 разів, що, звісно, негативно впливає і на кількісні, і на якісні показники розвитку підприємств.

Роль органічних добрив у землеробстві загальновідома, і його роль як основного елемента правильної системи удобрення не знижувалась і тоді, коли вносились порівняно великі дози мінеральних добрив. Завдяки їм традиційно задовольнялось від 30% до 50% потреби рослин у живленні. Прикладом цього є розвинені країни Європи, а саме Німеччина, Велика Британія, Голландія, які поряд із внесенням значної кількості мінеральних добрив (350–800 кг/га д. р.) вносять на гектар орної землі високі норми органічних добрив, а саме 26–75 т, одержуючи стабільно

55–60 ц/га зернових культур. Щодо мінеральних добрив, то світовий досвід застосування мінеральних добрив переконливо свідчить про їх 40–50% пайову участь у формуванні врожаю [3].

Розглянемо тенденцію зміни кількості використаних мінеральних добрив та урожайності зернових культур (без кукурудзи) на прикладі сільськогосподарських підприємств Черкаської області з метою виявлення залежності між названими показниками (рис. 2).

Дані рис. 2 показують позитивну тенденцію зростання обсягів внесених мінеральних добрив (рівняння тренду: $y = 4,6x + 61,8$) та урожайності зернових культур (рівняння тренду: $y = 3,8515x + 26,907$) в Черкаській області за 1990–2016 роки. Проведений кореляційно-регресійний аналіз демонструє чітку залежність між урожайністю культур та кількістю внесених добрив. Так, величина коефіцієнта множинної кореляції R характеризує якість отриманої моделі. Згідно з роз-

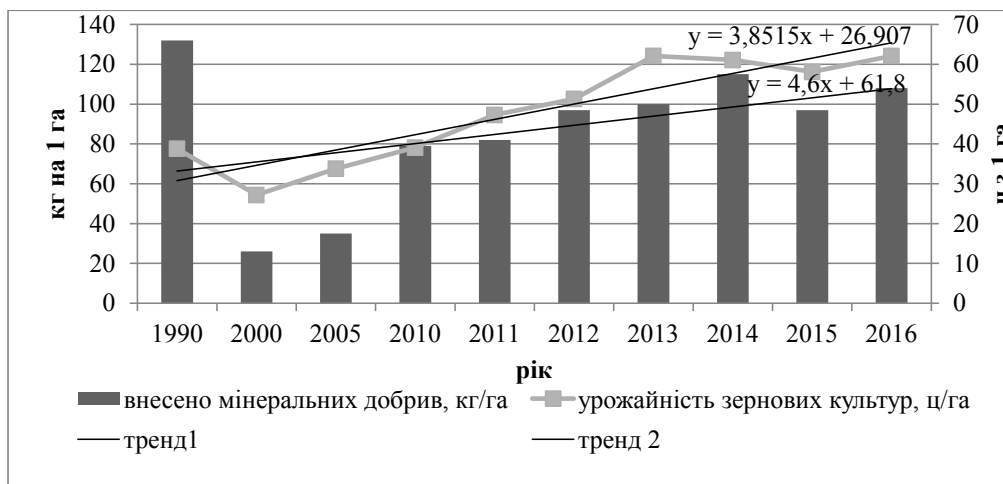


Рис. 2. Динаміка урожайності зернових культур та обсягу внесених мінеральних добрив у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Джерело: побудовано автором на основі даних джерел [4; 5]

рахунками цей коефіцієнт становить 0,941, що свідчить про наявність у моделі високої кореляції. Значення R-квадрата, тобто коефіцієнта детермінації, свідчить про відповідність вихідних даних регресійній моделі, оскільки його значення наближується до 1, а саме становить 0,886. Таким чином, лінійна модель пояснює 89% варіації, що означає правильність вибору фактору. Високе значення коефіцієнта кореляції та детермінації свідчить про те, що ця залежність є досить закономірною. Отриманий кореляційно-регресійний аналіз показників дає змогу побудувати модель впливу обсягу внесених мінеральних добрив на урожайність зернових культур в сільськогосподарських підприємствах: $Y = 16,752 + 0,394X_1$. Це дає підстави стверджувати, що розвиток сільськогосподарського підприємства залежить від якісного складу його земельного потенціалу, що необхідно враховувати у господарській діяльності.

Інтенсифікація сільського господарства включає широке застосування засобів захисту рослин біологічного чи хімічного походження. Пестициди й агрохімікати за неправильного застосування здійснюють негативний вплив на навколишнє природне середовище, тому їх застосування вимагає спеціальних знань та підготовки. Особливою проблемою стало неконтрольоване застосування засобів захисту рослин в домогосподарствах та сільськогосподарських підприємствах, в яких через відсутність агрономічної служби можливе недотримання технологій виробництва. Небезпека використання пестицидів пов'язана з їх високою токсичністю, широким спектром дії та міграції. Вони є досить небезпечними для навколишнього природного середовища та здоров'я людини, оскільки мають здатність накопичуватися в живих організмах і передаватися по ланцюгу живлення. Особливість пестицидів порівняно з іншими хімічними речовинами полягає в неминучості їх циркуляції в біосфері протягом тривалого часу [5].

У Черкаській області за останні п'ять років зросла кількість внесених пестицидів на 1 га (табл. 4).

Екологічною проблемою Черкаської області, що потребує вирішення, є забруднення навколишнього природного середовища внаслідок зберігання на її території непридатних або заборонених до використання пестицидів та агрохімікатів (відходів пестицидів), а також тари від них.

Станом на 1 січня 2017 року, за даними інвентаризації 2016 року, в області у шести її районах накопичено 281,091 т непридатних або заборонених до використання пестицидів та агрохімікатів (табл. 5). З них найбільшу кількість відходів пестицидів, а саме 240,0 т, розміщено у сховищі в смт. Єрки Катеринопільського району, що становить 84% від загальної кількості накопичених відходів пестицидів.

Кожен склад зберігання відходів пестицидів є об'єктом потенційної небезпеки, який в разі виникнення аварійної ситуації збільшує ризик для здоров'я населення. У Черкаській області прийнято Програму «Забезпечення екологічно безпечного збирання, перевезення, зберігання, утилізації, видалення та знешкодження непридатних або заборонених до використання пестицидів і агрохімікатів та тари від них», метою якої є покращення екологічного стану навколишнього природного середовища області, обмеження шкідливого впливу непридатних та заборонених до використання пестицидів і агрохімікатів на довкілля та здоров'я людини шляхом проведення спеціалізованими підприємствами робіт з їх вивезення на знешкодження [7].

Проте, незважаючи на прийняту Програму, у 2016–2017 роках її фінансування не відбувалося, що є проблемою сучасності (табл. 6).

Безпосередній вплив на навколишнє природне середовище чинять процеси зрошення та осушення земель, згідно з даними Черкаського обласного управління водних ресурсів, станом на 1 січня 2017 року в області обліковуються осушувальні системи на площі 55,7 тис. га та зрошувальні системи на площі 63,2 тис. га.

Важливою екологічною проблемою стійкого розвитку суспільства України є забруднення атмосферного повітря ста-

Таблиця 4

Тенденція застосування засобів захисту рослин у Черкаській області

Показник	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 рік у % до 2011 року
Витрати засобів захисту рослин, тис. т	2,45	2,45	2,49	2,59	2,23	2,14	87,3
Площа, на якій застосовувалися засоби захисту рослин, тис. га	2,67	2,93	2,94	3,07	2,59	2,59	97,0
Кількість внесених пестицидів на 1 га, кг	1,09	1,9	2,07	2,0	1,9	1,8	165,1

Джерело: складено за даними Управління агропромислового розвитку облдержадміністрації

Таблиця 5

Кількість накопичених відходів пестицидів та агрохімікатів у Черкаській області на 1 січня 2017 року

№	Район	Кількість накопичених відходів пестицидів та агрохімікатів, т	Розрахункова потреба в коштах на 2016–2018 роки, тис. грн.
1	Драбівський	15,000	765,000
2	Жашківський	2,250	114,750
3	Звенигородський	3,441	175,491
4	Катеринопільський	240,000	12 240
5	Монастирищенський	8,812	449,412
6	Тальнівський	2,500	127,500
7	Черкаський	9,088	463,488
	Всього	281,091	14 335,641

Джерело: складено за даними Управління екології та природних ресурсів Черкаської обласної державної адміністрації

Обсяги фінансування «Обласної програми вилучення, утилізації, знищення та знешкодження непридатних або заборонених до використання пестицидів і агрохімікатів та тари від них на 2016–2018 роки» в Черкаській області

Джерела фінансування	Орієнтовний обсяг фінансування на 2016–2018 роки, тис. грн.	Зокрема, за роками		
		2016	2017	2018
Державний бюджет	12 240,0	–	–	12 240,0
Місцеві бюджети	1 614,762	–	–	1 614,762
Інші джерела	480,879	–	–	480,879
Усього	14 335,641	–	–	14 335,641

Джерело: складено за даними Управління екології та природних ресурсів Черкаської обласної державної адміністрації

Аналіз викидів в атмосферне повітря в Черкаській області

Рік	Викиди в атмосферне повітря, тис. т			Щільність викидів в розрахунку на 1 км ² , т	Обсяги викидів в розрахунку на 1 особу, кг
	всього	зокрема			
		стаціонарні джерела	пересувні джерела		
2000	93,1	28,8	64,3	4,5	64,5
2011	140,2	62,2	78,0	6,7	109,4
2012	146,4	69,4	77,0	7,0	115,0
2013	150,0	73,1	76,9	7,2	118,6
2014	136,6	66,7	69,9	6,5	108,8
2015	120,3	57,5	62,8	5,7	96,4
2016	–	52,3	–	2,5	42,3

Примітка: у 2016 році збір даних по пересувних джерелах забруднення в Черкаській області не проводився

ціонарними та пересувними джерелами забруднення. Атмосферні забруднення шкідливо впливають на здоров'я та тривалість життя людей і тварин, на родючість ґрунту, на зміну біогеоценозу території. Основними джерелами забруднення атмосферного повітря в сільському господарстві є:

- вентиляційні викиди з приміщень для утримання птиці, тварин;
- викиди від паливовикористовуючих установок (теплогенератори);
- викиди від місць для зберігання та обробки пташиного посліду та гною;
- викиди від сільськогосподарської техніки тощо [5].

Статистичні дані свідчать про загальну тенденцію до зменшення обсягів викидів в атмосферу в Черкаській області останніми роками (табл. 7).

Загалом по Черкаській області у 2016 році щільність викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел викидів у розрахунку на 1 км² складала 2,5 т (за 2015 рік – 2,7 т), а обсяги викидів забруднюючих речовин у розрахунку на душу населення – 42,3 кг (за 2015 рік – 46,1 кг).

Серед загального обсягу викидів в атмосферу в Черкаській області у 2016 році 21,4% (11,2 тис. т) належить підприємствам аграрного сектору. Причому слід зазначити, що ПрАТ «Миронівська птахофабрика» є другим підприємством за обсягами викидів із показником 8 492,720 т у 2015 році та 8 192,701 т у 2016 році.

Для скорочення викидів та забезпечення нормативного стану атмосферного повітря необхідно розробляти відповідні заходи та вживати їх, зокрема впроваджувати новітні технології, пов'язані з економією палива, встановлювати на підприємствах вискоєфективне очисне обладнання. Так, у 2016 році

в Україні прийнято в експлуатацію установки для уловлювання та знешкодження забруднюючих речовин з відхідних газів обсягом 25 тис.м³ газу за годину (рис. 3).

Безперечно, важливою галуззю сільськогосподарського виробництва є тваринництво. Проте діяльність цієї галузі спричиняє негативний вплив на навколишнє природне середовище. Так, згідно з дослідженнями О.М. Жуковського, в Україні найбільші обсяги викидів (забруднювальні хімічні речовини (без парникових газів), мікроорганізми, пил) спричиняють птахівництво (72%), свинарство (19%) та інші підгалузі (9%) [9].

Джерелами забруднення можуть бути як самі тварини, так і продукти їх життєдіяльності, а також усі виробничо-господарські процеси галузі. Так, в процесі утримання тварин в повітряний простір потрапляють різні категорії забруднювальних речовин; відбуваються забруднення і зараження навколишнього середовища гноєм; природних вод стоками тваринницьких ферм; виснаження пасовищ; простежується тенденція до зростання відходів, пов'язаних зі спаленням туш тварин тощо. Саме тому важливо дотримуватися технології виробництва продукції тваринництва.

В Черкаській області загалом спостерігається спад у розвитку тваринництва (табл. 8), що пов'язане насамперед зі збитковістю виробництва тваринницької продукції в Україні.

Наведені дані показують значне скорочення поголів'я тварин в Черкаській області за винятком галузі птахівництва, яка і є основним забруднювачем довкілля в регіоні.

Сталий розвиток сільського господарства неможливий без впровадження альтернативних, ресурсощадних екологічних технологій виробництва сільськогосподарської продукції. Окремо важливо наголосити на розвитку органічного виробництва, яке стало досить поширеним у світі останніми роками [10].

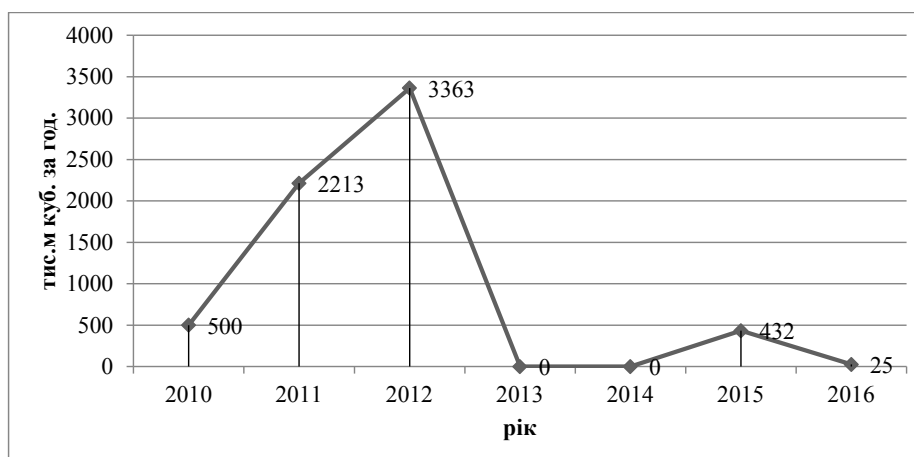


Рис. 3. Встановлення установок для уловлювання та знешкодження забруднюючих речовин з відхідних газів в Україні, тис. м³ газу за годину

Джерело: побудовано за даними джерела [8]

Таблиця 8

Динаміка поголів'я тварин в сільському господарстві Черкаської області, тис. гол.

Вид тварин	2000 рік	2005 рік	2010 рік	2015 рік	2016 рік	Рівень 2016 року у % до 2000 року
ВРХ	422,5	279,6	208,8	186,4	176,4	41,8
Корови	188,7	131,1	95,4	88,4	83,1	44,0
Свині	506,4	433,3	488,1	400,2	386,2	76,3
Вівці та кози	62,7	48,0	39,3	33,9	31,1	49,6
Птиця	2 608,5	2 430,8	3 366,8	23 749,4	24 310,3	932,0

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

В Україні також створюються можливості для розвитку органічного сільського господарства. Так, у 2014 році вступив в дію Закон «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», згідно з яким під час органічного виробництва виключається застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів (ГМО), консервантів тощо, а на всіх етапах виробництва (виращування, переробки) застосовуються методи, принципи та правила, визначені цим Законом, для отримання натуральної (екологічно чистої) продукції, а також збереження та відновлення природних ресурсів.

У 2016 році в Черкаській області нараховувалося 14 сертифікованих виробників органічної рослинної продукції та засобів захисту рослин, у 2015 році були лише 3 сертифіковані підприємства. Але частка сільськогосподарських земель, на яких впроваджуються екологічно орієнтовані та органічні технології ведення сільського господарства, незначна і становить близько 0,2% (1,6 тис. га) від загальної площі сільськогосподарських угідь.

Сертифіковані підприємства по рослинництву:

- ТОВ «Агрофірма Орадівка» (Христинівський район), ФГ «Пама» (Смілянський район), ТОВ «Пономар» тощо (зернові та технічні культури);
- ТОВ НВЦ «Черкасибіозахист», ФОП Конкін Т.М. (виробники добрив та засобів захисту рослин);
- Переробне підприємство ТОВ «Агрофірма «Поле»» (кукурудзяна та пшонайна крупа);
- ФОП Кривенко М.І. та Куць Ф.М. (бджільництво);
- ФОП Лановенко М.В. (Жашківський район), ФОП Кукунін Б.О., ФОП Мкртчян А.Р. (виращування саджанців ягідних культур).

Вважаємо, що подальший розвиток органічного виробництва сприятиме покращенню екологічного та соціально-економічного стану Черкаської області, тому слід спрямовувати сили в русло сталого розвитку.

Екологічні аспекти сталого розвитку в сільському господарстві залежать від його інституційного забезпечення, насамперед законодавчого. Підписавши Угоду про асоціацію між Україною та країнами ЄС, Україна взяла на себе зобов'язання щодо екологічного ведення сільськогосподарського виробництва, виконання всіх належних норм і дотримання відповідних стандартів [11]. Так, глава 6 «Навколишнє природне середовище» передбачає розвиток співробітництва з питань охорони навколишнього середовища та поліпшення якості природних ресурсів. Глава 17 «Сільське господарство та розвиток сільських територій» передбачає заохочення сучасного і сталого сільськогосподарського виробництва з урахуванням необхідності захисту навколишнього середовища і тварин, зокрема поширення застосування методів органічного виробництва та використання біотехнологій, впровадження кращих практик у цих сферах [11].

Загалом з 2013 року Європейська екологічна комісія ООН в рамках програми EAP GREEN сприяла розробленню в Україні національної системи Стратегічної екологічної оцінки та Оцінки впливу на довкілля стосовно перегляду наявної національної регуляторної та законодавчої бази. Результатом стало прийняття в травні 2017 року Закону України «Про оцінку впливу на довкілля» та в березні 2018 року Закону України «Про стратегічну екологічну оцінку» [12; 13]. Метою вказаних законодавчих актів є встановлення правових та організаційних засад оцінки впливу на довкілля, спрямованої на запобігання

шкоді довкілля, забезпечення екологічної безпеки, охорони довкілля, раціонального використання й відтворення природних ресурсів у процесі прийняття рішень про провадження господарської діяльності, яка може мати значний вплив на довкілля, з урахуванням державних, громадських та приватних інтересів, а також сприяння сталому розвитку шляхом забезпечення охорони довкілля, безпеки життєдіяльності населення та охорони його здоров'я, інтегрування екологічних вимог під час розроблення та затвердження документів державного планування. Закони поширюються на всі галузі народного господарства, зокрема на сільськогосподарське виробництво.

Як зазначають науковці відділу економіки і політики аграрних перетворень Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України», для здійснення спільної аграрної політики між ЄС та Україною у сфері сільського господарства та сільського розвитку необхідно прийняти 60 регламентів та директив (стосуються політики якості, органічного землеробства; генетично модифікованих сільськогосподарських культур; біорозмаїття; ринкових стандартів для рослин, насіння, фруктів і овочів, для видів тварин і продуктів тваринництва). Сьогодні прийнято лише частину необхідних законів, наприклад у природоохоронній сфері – всього 2, розроблено проекти шести законів України [14]. Головним виконавцем щодо приведення аграрного законодавства України у відповідність до європейських вимог є Міністерство аграрної політики та продовольства України. Окрім законодавства, в Україні необхідно проводити просвітницьку та консультативну діяльність агровиробників, а також надавати належну фінансову допомогу для будівництва полігонів для зберігання органічних добрив, на впровадження ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур, на закупівлю екологічно безпечного обладнання, техніки тощо. Саме така практика здійснюється в країнах ЄС і сприяє екологізації агровиробництва.

Згідно з Національною стратегією наближення українського законодавства до політики ЄС у сфері охорони довкілля відбувається у три періоди:

- 1) 2014–2017 роки;
- 2) період наближення й імплементації припадає на 2018–2021 роки;
- 3) до кінця 2024 року переважно здійснюватиметься діяльність із впровадження законодавства [15].

Відповідно до вимог Євросоюзу з метою здійснення екологічно безпечного сільськогосподарського виробництва, раціонального природокористування та захисту навколишнього природного середовища від забруднень в країнах необхідно прийняти Національний кодекс належної сільськогосподарської практики. Прикладами можуть виступати Польща, в якій у 2002 році було прийнято *Kodeks Dobrej Praktyki Rolniczej*, Республіка Молдова (2007 рік), Чеська Республіка та інші країни. В Кодексі повинні бути розроблені базові мінімальні стандарти сільськогосподарського виробництва, які обов'язково повинні виконуватись виробниками (стосуються дотримання технологій виробництва, зберігання добрив, запобігання ерозії ґрунту, дотримання стандартів якості продукції тощо), а також підвищені стандарти (порівняно з базовими). Саме цей документ повинен стати основним інструментом сталого розвитку сільського господарства в Україні.

Висновки. Сталий розвиток сільського господарства Черкаської області, складовою частиною якого є екологічний аспект, безпосередньо залежить від впливу сільського господарства на навколишнє природне середовище. Серед основ-

них напрямів покращення екологічного стану регіону доцільно виокремити:

- 1) раціональне землекористування (зменшення ступеня розораності угідь; підвищення родючості ґрунтів та їх захист від ерозійних процесів; дотримання технологій під час застосування та зберігання добрив, а також засобів захисту рослин);
- 2) встановлення очисних споруд для уловлювання та знешкодження забруднюючих речовин, що потрапляють в атмосферне повітря та водні ресурси;
- 3) запровадження пільгового оподаткування, кредитування та організації компенсації витрат під час вжиття заходів екологічного змісту в сільському господарстві;
- 4) створення умов для впровадження екологічно орієнтованих (зокрема, органічних) технологій виробництва в сільському господарстві;
- 5) розроблення та виконання Програм і Стратегій екологічного спрямування на рівні регіону;
- 6) удосконалення екологічного законодавства;
- 7) розвиток екологічної свідомості людей.

Запровадження цих рекомендацій сприятиме покращенню екологічного стану Черкаської області та сталому розвитку регіону. Водночас необхідно зазначити, що важливим напрямом покращення екологічного стану є подальші дослідження для розвитку біоенергетики, зокрема за рахунок використання біомаси від сільськогосподарського виробництва.

Література:

1. Федулова І.В. Вплив сільського господарства на екологію. 2013. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/21189/1/2.pdf>.
2. Полковниченко С.А. Екологічні екстерналії сільськогосподарської діяльності. Науковий вісник Полісся. 2016. № 4(8). Ч. 1. С. 79–84.
3. Про стан родючості ґрунтів в Україні: національна доповідь / С.А. Балуєк, В.В. Медведєв, О.Г. Тараріко, В.О. Греков, А.Д. Балаєв. НУБіП, 2010. 112 с.
4. Сільське господарство Черкащини: статистичний збірник за 2016 рік / за ред. В.П. Приймак. Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2017. 252 с.
5. Про стан навколишнього природного середовища в Черкаській області у 2016 році: регіональна доповідь. Черкаси: Управління екології та природних ресурсів Черкаської області, 2017. 251 с.
6. Побережний Р.О. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування. Вісник національного технічного університету «ХПІ». 2012. № 13. С. 90–100.
7. Обласна програма вилучення, утилізації, знищення та знешкодження непридатних або заборонених до використання пестицидів і агрохімікатів та тари від них на 2016–2018 роки // Сайт Управління екології та природних ресурсів Черкаської обласної державної адміністрації. URL: http://eco.ck.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1162&Itemid=147.
8. Україна в цифрах в 2016 році: статистичний збірник / за ред. І.С. Вернера. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 240 с.
9. Жукорський О.М., Никифорок О.В., Болтик Н.П. Оцінка викидів одорогенних забруднювачів повітря від ферм із виробництва молока. Агроекологічний журнал. 2015. № 2. С. 21–26.
10. Бурляй А.П., Гуцаленко О.О. Роль України у формуванні пропозиції європейського ринку органічної продукції. Економічний часопис – XXI. 2013. № 11–12 (2). С. 15–18.
11. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Урядовий портал. 2015. URL: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf.
12. Про оцінку впливу на довкілля: Закон України. Відомості Верховної Ради. 2017. № 29. Ст. 315. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2059-19>.

13. Про стратегічну екологічну оцінку: Закон України від 20 березня 2018 року № 2354-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2354-19>.
14. Екологічні новації Спільної аграрної політики ЄС: імплементація в Україні: науково-аналітична записка від 10 серпня 2016 року № 135-13/440. Київ: Ін-т екон. та прогнозів. НАНУ, 2016. 37 с.
15. Національна стратегія наближення (апроксимації) законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля, Київ, 2015. URL: https://menr.gov.ua/files/docs/draft_NAS_FEB2015.pdf.

Лемешенко Н.М. Анализ экологического состояния сельскохозяйственных предприятий Черкасской области

Аннотация. В статье осуществлен анализ экологического состояния сельскохозяйственных предприятий Черкасской области. Проанализировано влияние сельскохозяйственного производства на окружающую природную среду региона, определены основные экологические проблемы отрасли, среди которых целесообразно выделить чрезмерную распашку сельскохозяйственных угодий, высокую концентрацию производства, применение пестицидов и инсектицидов, сжигание пожнивных остатков, бесхозяйственное хра-

нение и транспортирование минеральных удобрений и ядохимикатов и т. д. Определены основные направления улучшения экологического состояния области.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сельское хозяйство, экологическое состояние, органическое производство.

Lemeschenko N.M. Analysis of ecological condition of agricultural enterprises of Cherkassy region

Summary. The article analyzes the ecological state of agricultural enterprises in the Cherkassy region. The influence of agricultural production on the environment of the region is analyzed, the main environmental problems of the industry are identified, among which it is expedient to allocate excessive plowing of agricultural lands, high concentration of production, use of pesticides and insecticides, burning of crop residues, unproductive storage and transportation of mineral fertilizers and pesticides, etc. The main directions of improving the ecological state of the region have been determined.

Keywords: sustainable development, agriculture, ecological status, organic production.

*Плетос С.В.,**старший викладач кафедри економіки природокористування,
Одеський державний екологічний університет*

СУЧАСНИЙ СТАН ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЗЕМЕЛЬ ОДЕСЬКОЇ МІСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ

Анотація. У статті наведено особливості сучасного стану використання земельних ресурсів міських агломерацій на прикладі Одеського регіону. Представлено структуру земельного фонду Одеської агломерації. Проведено аналіз використання земельного ресурсу агломерації відносно віддаленості від міста (центру). Визначено сучасні тенденції ринку земель та інвестиційної привабливості в міській агломерації. Проаналізовано стан області щодо залучення інвестиційних ресурсів в регіон. Досліджено сильні та слабкі сторони інвестиційної привабливості області. Визначено загрози, запропоновано напрями покращення інвестиційних можливостей. Побудовано тенденцію щодо зміни площі земель сільськогосподарського призначення. Проведено аналіз основних економічних показників інвестиційної привабливості Одеського регіону та області загалом.

Ключові слова: міська агломерація, земельні ресурси, урбанізація, інвестиційна привабливість, грошова оцінка.

Постановка проблеми. Земля як ресурс природного походження є унікальним об'єктом. Вона є обмеженим, багатфункціональним природним продуктом, який визначає специфічні підходи до її використання. Крім цього, з огляду на просторові властивості земельні ресурси виступають як багатфункціональний фактор відтворювального процесу й вимагають належного раціонального та ефективного використання. До того ж в умовах, що складаються, зростає інтерес до використання земельних ресурсів в урбанізованих зонах та ареалах, у приміських зонах великих міст та агломераціях. Не винятком є й Одеська агломерація, оскільки тут не лише виникає значна частина суперечностей в системі «людина – довкілля», але й загострюються відносини міста й прилеглих територіальних громад, інтенсивним чином приватизуються та забудовуються території, погіршуються умови проживання як у самому місті (центрі), так і на периферії, відбувається неконтрольоване зростання ринку нерухомості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання раціонального використання, підвищення ефективності, відтворення та охорони земельних ресурсів присвячена низка наукових праць таких авторитетних вчених, як, зокрема, І. Бистряков, Д. Добряк, М. Ступень, А. Третяк, М. Хвесик. Теоретичні та практичні аспекти інвестування, а також оцінювання інвестиційної привабливості регіонів знайшли висвітлення в наукових працях А. Асаула, І. Бланка, А. Булгакова, Л. Гітмана, О. Градова, В. Демидовича, А. Загороднього, Г. Строковича та інших вітчизняних і зарубіжних економістів. Саме на визначенні інвестиційної привабливості регіону формується характеристика його спроможності залучати капітал.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас недостатньо дослідженими є проблеми

та напрями залучення інвестиційних ресурсів в Одеський регіон. До того ж постає завдання раціонального землекористування, створення сприятливих умов для проживання населення, збереження та охорони природних ресурсів в агломерованих поселеннях.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану використання земельних ресурсів Одеської агломерації та визначенні шляхів щодо раціонального їх використання і запропонованих методів інвестиційної привабливості регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У центральній частині Одеської області вздовж узбережжя Чорного моря з ядром-центром (м. Одеса) сформувалась Одеська агломерація. Головними чинниками її створення та функціонування є морські порти, потужний морегосподарський комплекс України, міжнародна торгівля, культурний, освітній, діловий та рекреаційний центри [3]. Загальна площа земельного фонду в Одеській агломерації становить 1 005,26 тис. га. У структурі земельного фонду сільськогосподарські землі займають домінуючу частину (близько 79% території), а саме 794,65 тис. га, забудовані землі – 51,74 тис. га, ліси та інші лісовкриті площі – 42,08 тис. га, відкриті заболочені землі – 24,75 тис. га, відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом – 10,78 тис. га, території, що покриті поверхневими водами, – 80,46 тис. га. При цьому з усіх земель площа земель природоохоронного призначення становить 1,92 тис. га, оздоровчого призначення – 1,04 тис. га, рекреаційного призначення – 3,08 тис. га, історико-культурного призначення – 0,02 тис. га. У структурі сільськогосподарських земель 97,28% займають сільськогосподарські угіддя. В структурі сільськогосподарських угідь основне місце посідає рілля (642,61), що означає, що розораність Одеської агломерації становить 63,9%.

В Одеській агломерації, області, як і в Україні загалом, склалась критична ситуація з охороною земель. Прогресують деградація ґрунтів, їх ерозія і техногенне забруднення. Водній та вітровій ерозії піддається третина загальної площі сільськогосподарських угідь. Продовжується тенденція до зниження в ґрунті гумусу через зменшення внесення органічних і мінеральних добрив, істотне скорочення площі зернобобових та багаторічних бобових трав тощо. Особливо прикрий є те, що сьогодні так господарюють не лише приватні орендарі на приватних землях, але й державні та комунальні підприємства й установи на землях державної власності. Останнім часом стало поширеним явищем нехтування сівозмінами і вирощування сільськогосподарських культур з грубим порушенням науково-обґрунтованих норм їх чергування або навіть беззмінних посівів. Високий рівень розораності угідь, а також розширення посівів енергонасичених культур (соняшник, ріпак тощо), незадовільний стан лісозахисних смуг призвели до стрімкого розвитку ерозійних процесів. Згідно зі статистикою

більшість земельних ділянок використовується для ведення товарного сільськогосподарського виробництва приватними орендарями на умовах оренди та взагалі без будь-якої науково-обґрунтованої ротації сівозміни [4]. Надмірне розширення площі ріллі призвело до порушення екологічно збалансованого співвідношення сільськогосподарських угідь, лісів та водойм, що негативно позначилося на стійкості агроландшафтів і зумовило значне техногенне навантаження на екосферу. Досить інтенсивним чином розвиваються процеси лінійного розмиву та яруотворення. Значні площі систематично піддаються вітровій ерозії. На якісному стані земельних ресурсів позначаються також інші негативні чинники (засоленість, солонцюватість, перезволоженість тощо). До того ж нераціональне сільськогосподарське використання земель призводить до зниження родючості ґрунтів через їх переущільнення, втрати структури, водопроникності та аераційної здатності з усіма екологічними наслідками, що звідси випливають. Останнім часом посилюються процеси деградації ґрунтового покриву, які зумовлені техногенним забрудненням. Найбільшу небезпеку для навколишнього природного середовища становить забруднення ґрунтів важкими металами, збудниками хворіб.

Власне, якщо звернути увагу на стабільне зростання кількості населення в Одесі та містах-супутниках, необхідно зауважити, що така динаміка простежується і в територіальному розвитку, який відбувається за рахунок земель інших категорій земельного фонду тобто земель сільськогосподарського призначення, які назавжди втрачають своє функціональне використання, при цьому темпи територіального росту міст удвічі більші темпів росту їх населення, і ця тенденція чітко простежується протягом останніх десятиліть. Отже, динаміка до зміни площ земель сільськогосподарського призначення найбільше простежується в першій приміській зоні. Не меншого значення набуває дослідження питань, пов'язаних із розмежуванням земель державної та комунальної власності, що потребує одночасного виконання цих видів робіт, надання переваги під час складання генплану забудови містобудівним нормам над правовим статусом земельних ділянок, виділення ландшафтних, екологічних та урбаністичних груп показників, встановлення буферних зон рекреаційного призначення, побудови моделі гармонійної містобудівної системи регіону та обґрунтування шляхів наближення до неї. Значної актуальності набуває питання планування території, або територіальної організації всієї агломерації, тобто виникла потреба оптимізації взаємодії між урбанізованою та аграрною зонами, а також гармонізації цих відносин, забезпечення їх раціонального співіснування.

На основі дослідження сучасних тенденцій урбанізації на Одещині принципово встановлено, що формування Одеської агломерації є її головною особливістю. Площа Одеської агломерації складає 30,18% території області. При цьому кількість наявного населення агломерації становить 66,5% (це населення області). До того ж у структурі соціально-економічного потенціалу за такими показниками, як кількість суб'єктів ЄДРПОУ, основні засоби, інвестиції в основний капітал, введення в експлуатацію житла, обсяги експорту та імпорту товарів, прямих іноземних інвестицій, оптовий та роздрібний товарообіг, обсяг реалізованої продукції малих підприємств, на Одеську агломерацію припадає понад 80%, а за деякими з них і більше 90% усього наявного потенціалу області. До того ж екологічна ситуація в агломерації залишається напруженою, оскільки скидання забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти переви-

щує 70%, викиди забруднювальних речовин в атмосферне повітря перевищують 65%, а утворення відходів загалом становить 96% проти аналогічних показників в області. Особливості землекористування урбанізованих територій зумовлені як ландшафтною специфікою території, так і значною мірою впливом соціальних та економічних чинників. Інтенсивні форми використання земель характерні для територій, які прилягають до ядра агломерації [3]. Тут сільське господарство має риси індустріального виробництва на напівпромисловій основі. За ступенем віддаленості від ядра характер використання земель значно змінюється, а саме інтенсивність використання сільськогосподарських земель знижується в більш віддалених від центру територіях. Якщо загалом провести аналіз залежності використання земельного ресурсу агломерації відносно віддаленості від міста (центру), то спостерігаємо загальну закономірність збільшення інтенсивності використання території з наближенням до міста, а саме збільшуються частки забудованих земель, земель промислового та комерційного використання, густота населення, зростає вартість земельно-майнового комплексу, поживається ринок земель. При цьому високий рівень інтенсивності виробництва характерний для приміських типів господарювання. А за ступенем освоєння земель підвищується ціна. У приміській зоні земля набуває високої інвестиційної привабливості та користується підвищеним попитом з боку суб'єктів економічної діяльності, які намагаються використовувати для розміщення своїх об'єктів сприятливі умови приміської зони з огляду на можливу економію витрат. Особливо прикрий є те, що це призводить до того, що міські агломерації розвиваються стихійним, некерованим чином, без дотримання найважливіших містобудівних, природоохоронних, санітарно-гігієнічних норм, що супроводжується зниженням привабливості екосоціосистем, їх перевантаженням, надмірним тиском на довкілля.

Аналіз нормативної грошової оцінки земель населених пунктів дає підстави визначити, що в межах міських агломерацій вона є досить високою та знижується за ступенем віддаленості на периферію. При цьому найвищі показники демонструють саме центральне місто (ядро агломерації) та приміські зони.

Доведено, що грошова оцінка земель є досить високою в центральній частині і зменшується за ступенем віддаленості на периферію. Ринок земель урбанізованих територій має високу привабливість і конкурентну здатність, а також може суттєво розширити базу доходів усіх рівнів. При цьому характеризується високою доступністю до приватизації, а саме вищою, ніж у державі загалом. Це насамперед стосується вільних від забудови земельних ділянок, наявності значної частки сільськогосподарських угідь, ділянок під житловими та промисловими об'єктами, що підлягають приватизації. Значною є частка суб'єктів земельних відносин, що підвищує конкурентність на ринку земель; високий рівень персоналізації земельних ділянок є визначальним для приватизації, формування й конкурентного функціонування ринку земель; високий рівень інфраструктурного облаштування; значна частка незайнятих земель підвищує їх привабливість та дає можливості для залучення до економічного обігу; висока оцінка земель за ступенем віддаленості від ядра агломерації та зменшення густоти населення знижується, що збільшує можливості залучення до господарського обігу. Зазначені та інші чинники сприяють широкомасштабному залученню земель до економічного обігу.

Аналізуючи використання земельного фонду міської агломерації в ретроспективі та на сучасному етапі, зауважимо, що останніми роками повсюдно спостерігається тен-

денція до зменшення площі сільськогосподарських угідь. При цьому спостерігається збільшення площі земель під житловою забудовою, земель промисловості, земель комерційного та іншого використання, земель, які використовуються для транспорту та зв'язку. Як правило, причинами такого стану є продаж та зміна цільового призначення колишніх сільськогосподарських угідь на землі інших категорій земельного фонду.

До того ж особливий інтерес представляють цілі та функції, під які викупаються земельні ділянки. Як правило, більшість проданих земельних ділянок має комерційне використання, зокрема для розміщення магазинів, кафе, ресторанів, готелів, автозаправних станцій. Решта представлена ділянками виробничих об'єктів, земельними ділянками під житлову забудову. Власне, якщо звернути увагу на стабільне зростання кількості населення в Одесі та містах-супутниках, зазначимо, що така динаміка простежується і в територіальному розвитку, який відбувається за рахунок земель інших категорій земельного фонду, тобто земель сільськогосподарського призначення, які назавжди втрачають своє функціональне використання, при цьому темпи територіального росту міст удвічі більші від темпів росту їх населення.

У міській агломерації земля набуває високої інвестиційної привабливості та користується підвищеним попитом з боку суб'єктів економічної діяльності, які намагаються використовувати для розміщення своїх об'єктів сприятливі умови з огляду на можливу економію витрат. При цьому найбільш інвестиційно привабливими є саме приміські райони, але попитом на земельні ділянки користується і вся зона агломераційного розселення. Об'єктом інвестиційної діяльності міської агломерації є нерухоме майно, зокрема земельна ділянка або територія (сукупність земельних ділянок), що перебувають у власності територіальної громади (громад), юридичних та фізичних осіб. При цьому продаж земельних ділянок підвищуватиме мотивацію до інвестування в економіку, вкладення коштів у будівництво, розширення та модернізації підприємств, а також інтенсифікацію господарської діяльності та поліпшення якості землі.

Актуальність теми обумовлюється тим, що на сучасному етапі розвитку економічних відносин між країнами світу роль інвестицій продовжує зростати протягом десятиків років. У процесі глобалізації економіки всі держави світу тісно взаємопов'язані економічними відносинами. На цьому етапі для кожної країни та регіону важливу роль відіграють високотехнологічні показники, залучені в міжнародний обмін. За допомогою інвестицій такі галузі розвиваються швидше й продуктивніше. Будь-яка країна та регіон зацікавлені в залученні коштів у свою економіку з інших економічних систем. Одеський регіон не є винятком в цьому процесі. Ефективність проведення структурних перетворень в економіці країни та регіону залежить від якості та повноти інформації про інвестиційну привабливість. Це забезпечує можливість своєчасного прийняття правильних управлінських рішень. На сучасному етапі розвитку інвестиційних відносин держава перебуває в складному становищі. На фоні нечисленних ефективно функціонуючих інвестиційних проектів більшість іноземних інвесторів з недовірою ставиться до проектів в регіонах України. Тому актуальними є аналіз реального інвестиційного становища області, прогноз та шляхи покращення інвестиційного клімату регіону. Під час розроблення аналізу розвитку інвестиційного стану регіону передусім необхідно обґрунтувати сутність, значення та мето-

дологічні основи загального процесу інвестиційного прогнозування. Складність формування аналізу розвитку полягає в тому, що за різних теоретико-методологічних підходів цей процес розглядається з конкретної позиції, а саме формування аналізу як процес осмислення; формальний процес; аналітичний процес; процес передбачення; ментальний процес; процес, що розвивається; колективний процес; реактивний процес; процес трансформації.

Зважаючи на наслідки трансформацій, що відбулися в Україні протягом останніх двох десятиріч, можемо стверджувати, що розвиток інвестиційної діяльності несталий. Залучення інвестицій безпосередньо пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування є першим кроком під час прийняття інвестиційного рішення. При цьому можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування всіх сторін проекту, можливості побачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. Кожен регіон України зацікавлений в підвищенні рівня інвестиційної привабливості, адже кожен суб'єкт господарювання прагне розвивати своє виробництво, підвищувати свою конкурентоспроможність, освоювати нові ринки. На цьому етапі розвитку одним з найпоширеніших та найефективніших джерел розвитку та розширення виробництва в регіоні є залучення інвестицій. Саме інвестиційні ресурси відіграють найбільшу роль у складі залучених ресурсів підприємств та організацій. Тому дуже важливим для об'єкта інвестування є створення умов, за яких інвестор вклав би свої кошти саме в цю область. Основою рішення інвестора про вкладення коштів буде рівень інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату в регіоні. Тому важливо вміти правильним та професійним чином оцінювати інвестиційну привабливість регіону, а в разі необхідності ще й підвищувати її рівень, вирішувати проблеми, що, звичайно, матиме позитивний ефект під час прийняття управлінських рішень щодо інвестування.

Висновки. Загалом оцінюючи сучасний стан земельних ресурсів, зазначимо, що охороні, раціональному використанню та відтворенню родючості ґрунтів не приділяють достатньо уваги як на державному, регіональному, так і на місцевому рівнях.

З вивчених теоретичних питань розвитку інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату регіону, а також розробленого аналізу інвестиційної привабливості Одеської області за останні роки сформульовані такі висновки. Для покращення інвестиційної привабливості Одеського регіону треба розробити та вдосконалити систему заходів та програм, а саме концентрувати наявні ресурси в пріоритетних галузях економіки з їхньою подальшою трансформацією в інвестиції, завдяки чому створити умови для економічного зростання, інвестування в людський капітал, підвищення ступеня кваліфікації працівників; забезпечити прозорості прийняття інвестиційних проектів у сфері місцевого виробництва, сервісу, нерухомості й сільського господарства; переглянути фінансово-кредитну систему для іноземних інвесторів; удосконалити законодавчу базу в галузі інвестування; удосконалити маркетингові технології, що використовують агенції для впливу на бренд-імідж та появи зацікавленості у потенційного інвестора.

Шляхи підвищення інвестиційної привабливості землекористування повинні бути спрямовані на формування місцевої

інвестиційної земельної політики, скерованої на вирішення комплексу земельно-правових питань удосконалення земельних відносин та планування просторового розвитку.

В сучасних умовах інвестиційна привабливість регіону залежить від рішучих дій органів влади та вдало розробленої маркетингової стратегії регіону. Саме від ефективного позиціонування області залежать перспективи реалізації потужних інвестиційних проєктів та залучення інвестиційних ресурсів. Іноземні інвестиції відіграють важливу роль в економічному розвитку країни: з одного боку, це додатково залучений капітал, а з іншого боку, це надходження в державу нових технологій. Тому політика уряду України повинна сприяти розвитку регіонів, впровадженню інвестиційних проєктів і програм на місцевому та регіональному рівні.

Отже, Одеська міська агломерація – це вигідний інвестиційно-привабливий регіон України, який посідає визначне місце за обсягом залучення інвестиційних ресурсів та рейтингом інвестиційної привабливості. Тобто є всі необхідні передумови для підвищення показників області. Водночас стан залучення іноземного капіталу в Одеську область залежить не лише від загальних макроекономічних факторів, але й від суттєвих дій органів місцевої влади. Вирішення зазначених проблем та перепон для залучення інвестиційних ресурсів дасть змогу розвивати галузі Одеської області, наповнювати державний і місцевий бюджети додатковими інвестиційними ресурсами, підняти рейтингові показники області. Цілеспрямована інвестиційна політика держави повинна забезпечувати вигідні умови для розвитку всіх сфер діяльності та формувати в області сприятливий інвестиційний клімат, який є необхідним елементом стабілізації економіки країни загалом.

Література:

1. Булишева Д. Розвиток приміських зон міських агломерацій: особливості та шляхи вдосконалення. Молодий вчений. 2015. № 2. С. 131–135.
2. Зінченко Т. Економічні засади землекористування міських агломерацій: теорія, методологія, практика: монографія. Житомир: Рута, 2012. 380 с.
3. Зінченко Т. Особливості використання земельних ресурсів міської агломерації. Бізнес Інформ. 2012. № 5. С. 103–106.
4. Ібатуллін Ш. Інвестиційна привабливість приміських земель. Вісник аграрної науки. 2007. № 11(655). С. 65–69.
5. Хвесик М., Голян В., Крисак А. Інституціональні трансформації та фінансово-економічне регулювання землекористування в Україні: монографія. Київ: Кондор, 2007. 522 с.

Плетос С.В. Современное состояние использования земельных ресурсов и инвестиционная привлекательность земель Одесской городской агломерации

Аннотация. В статье приведены особенности современного состояния использования земельных ресурсов городских агломераций на примере Одесского региона. Представлена структура земельного фонда Одесской агломерации. Проведен анализ использования земельного ресурса агломерации относительно удаленности от города (центра). Определены современные тенденции рынка земель и инвестиционной привлекательности в городской агломерации. Проанализировано состояние области по привлечению инвестиционных ресурсов в регион. Исследованы сильные и слабые стороны инвестиционной привлекательности области. Определены угрозы, предложены направления улучшения инвестиционных возможностей. Построена тенденция касательно изменения площади земель сельскохозяйственного назначения. Проведен анализ основных экономических показателей инвестиционной привлекательности Одесского региона и области в целом.

Ключевые слова: городская агломерация, земельные ресурсы, урбанизация, инвестиционная привлекательность, денежная оценка.

Pletos S.V. The current state of land resources use and investment attractiveness of the land of the Odessa urban agglomeration

Summary. In the article features of a modern condition of use of land resources of city agglomerations on an example of the Odessa region are given. The structure of the land fund of the Odessa agglomeration is presented. The analysis of the use of agglomeration land resources relative to the distance from the city (center). The modern tendencies of the land market and investment attractiveness in the urban agglomeration are determined. The state of the region on attracting investment resources to the region is analyzed. The strengths and weaknesses of the region's investment attractiveness are explored. Threats are identified and directions for improving investment opportunities are proposed. The tendency of change of the area of the earths of an agricultural purpose is constructed. The analysis of the main economic indicators of the investment attractiveness of the Odessa region and the region as a whole is made.

Keywords: urban agglomeration, land resources, urbanization, investment attractiveness, monetary valuation.

*Поплавська О.М.,**к. е. н., доцент,**доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,**ДВНЗ «Київський національний економічний університет**імені Вадима Гетьмана»*

ДОГОВІРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН: ПРОБЛЕМИ, ПОБУДОВА НОВОЇ МОДЕЛІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню договір-ного регулювання соціально-трудо-вих відносин та визначенню напрямів його вдосконалення в умовах розвитку цифрової та креативної економік в Україні. Автор здійснює оцінювання якості договір-ного регулювання соціально-трудо-вих відносин в Україні за власною методикою, яка ґрунтується на цілісному баченні всієї системи та взаємодії сторін і суб'єктів соціально-трудо-вих відносин, має низку інтегральних показників. У статті представлено модель соціально-трудо-вих відносин, яка має бути сформована; визначено базові компоненти цієї моделі; розмежовано сфери впливу та відповідальності учасників соціально-трудо-вих відносин.

Ключові слова: договірне регулювання соціально-трудо-вих відносин, ринок праці, оплата праці, соціально-альний договір, партнерство, модель соціально-трудо-вих відносин.

Постановка проблеми. Соціально-трудова сфера є найскладнішою для розуміння. Чимало авторів досліджують її компоненти, намагаються розробити ефективні механізми її регулювання. Проте залишаються проблемні «поля», оскільки соціально-трудова сфера не є статичною системою, вона як продукує мотиви та ціннісні орієнтири, так і ґрунтується на ціннісних домінантах і морально-етичних нормах, котрі притаманні тому чи іншому суспільству. Вже незаперечним є факт того, що європейська спільнота, у якій базовими є цінності протестантської етики, схильна до чіткого дотримання регламентів, праця визначається домі-нантним мотивом життя, про що писали Е. Лоуренс, М. Хефер та інші науковці [3; 4; 7]. Водночас, розглядаючи трудові мотиви українського суспільства через призму історії, побачимо него-могенну структуру мотивів. З одного боку, є працелюбність, а з іншого боку, є низька мотивація до колективної праці. Через це сформована система соціально-трудо-вих відносин недосконала, в ній переважають державні інструменти впливу на ринок праці, соціальну сферу. Водночас останні чотири роки стали періодом зламу, який змусив українське суспільство переглянути поведінку пасивного погодження з усіма державними заходами, програмами [1]. Крім того, соціально-трудо-ві відносини як динамічна система в умовах поступу 4 промислової революції, цифровізації вимагають переосмислення та пошуку нових інструментів регулювання. Пов'язано це перш за все з новими реаліями на ринку праці, а саме появою нових видів трудової діяльності, поширенням дистанційної зайнятості, інших гнучких форм роботи. Як засвідчують науковці [2; 8; 9; 10], подолання кризових явищ неможливе без інтелектуалізації економіки, зокрема України, а це вимагає імплементації актуальних підходів до оплати праці, визначення нових принципів соціально-трудо-вих відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвих здо-бутків у царині вивчення проблем соціально-трудо-вих відносин в Україні досягли А.М. Колот [5; 6], Е.М. Лібанова, І.В. Терон [9]. Здебільшого автори зосереджують увагу на питаннях структури, проблемах становлення та розвитку соціально-трудо-вих відносин загалом. Крім того, окремо предмети соціально-трудо-вих відносин, такі як оплата праці, зайнятість в умовах інноваційного розвитку, ґрунтовно досліджували О.О. Герасименко, Л.С. Лісогор, І.Л. Петрова, Л.В. Щетініна (вивчали дис-танційну зайнятість, зміст інноваційної праці, умови реалізації гідної праці), Г.С. Лопушняк, С.О. Цимбалюк [11; 12], які сконцентрувалися в полі проблем оплати праці, зокрема виконанні заробітною платою її мотивацій функції, розробленні нових підходів до побудови оплати праці на засадах грейдуння.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проб-леми. Водночас недостатньо опрацьованими залишаються питання трансформації інституту соціально-трудо-вих відносин та його договір-ного регулювання в умовах нової креативної економіки, становлення цифрової економіки.

Мета статті полягає в аналізі стану договір-ного регулю-вання соціально-трудо-вих відносин в Україні та визначенні напрямів реформування цього інструмента.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-трудо-ві відносини в Україні переживають складний період. За формальними ознаками в країні сформована модель соці-ального партнерства, водночас соціальний діалог реалізується неповною мірою, оскільки учасники не завжди спроможні брати на себе зобов'язання й бути відповідальними за прийняті рішення. Нормативно-правові ознаки системи соціально-трудо-вих відносин нашої країни мають характеристики європей-ської моделі, такі як багаторівневість, спрямування на захист трудових прав працівників, досить високий відсоток залучення працівників у колективно-договірні процеси. Якість договір-ного регулювання соціально-трудо-вих відносин чітко просте-жується на прикладі оцінки співвідношення норм права і норм договорів. Оскільки законодавство не гарантує правової сили угодам, вони не стали такими. Отже, Генеральна угода, котра була укладена на 2016–2017 роки, хоча й поширюється майже на всіх найманих працівників, проте, щоби не містити супереч-ностей із Законом України «Про оплату праці», не стала джере-лом права, інструментом захисту прав найманих працівників. У 2017 році до угоди були внесені зміни, котрі кардинально змінюють сутність формування рівня основної (базової) заробітної плати, тобто в цьому разі договірні інструменти підлаш-товували під потреби уряду.

Традиційною характеристикою стану соціально-трудо-вих відносин є оцінка динаміки укладання колективних договорів.

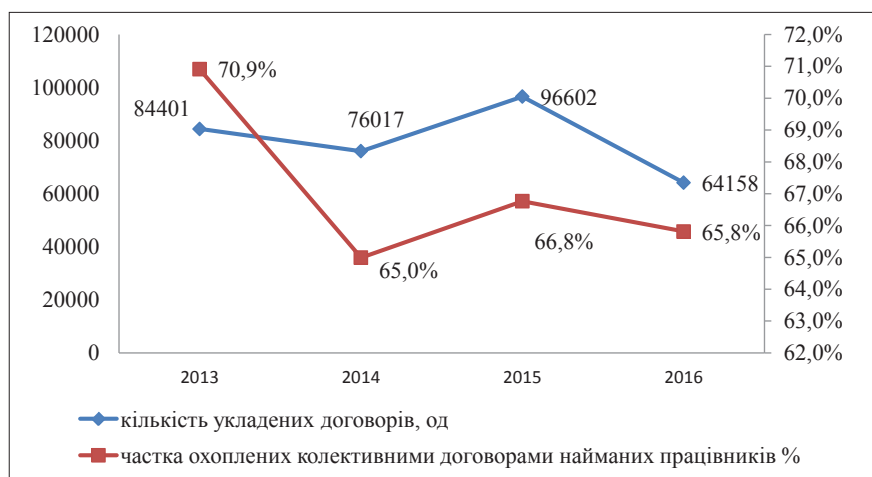


Рис. 1. Динаміка укладання колективних договорів та частки охоплених найманих працівників договірним регулюванням соціально-трудових відносин в Україні

Джерело: побудовано автором за даними [13]

На думку автора, кількість укладених договорів свідчить про рівень залучення працівників у колективно-договірні процеси на виробничому рівні. За цим показником, як бачимо, простежується стабільна тенденція до зниження, але рівень є досить високим (рис. 1).

Але все це не свідчить про ефективність означеної системи. З одного боку, ці дані показують рівень довіри до профспілок, а з іншого – глибину впливу на управлінські рішення щодо забезпечення соціальних і трудових прав найманих працівників. Одразу зазначимо, що поза межами впливу колективно-договірного інструмента захисту прав працюючих залишаються ті, які працюють на умовах фрілансу, тимчасової зайнятості тощо. І таке є результатом цифровізації економіки, адже чимало працівників IT-сфери віддають перевагу роботі вдома за гнучким графіком. Так само журналісти та блогери працюють за тимчасовими договорами або без них і сьогодні є поза межами колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин.

Аналізуючи ефективність системи соціально-трудових відносин, ми визначили низку показників, таких як глибина впливу на економіку, відповідність викликам ринку, чуттєвість до потреб ринку праці, рівень захисту соціально-трудових прав працівників. Названі показники є інтегральними, дають змогу якісно та кількісно виміряти стан, означити перспективи розвитку договірного регулювання соціально-трудових відносин. Спрощену модель аналізу зображено на рис. 2. Звернемо увагу

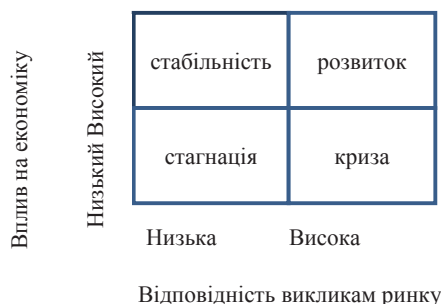


Рис. 2. Модель аналізу ефективності системи соціально-трудових відносин

Джерело: розроблено автором

на те, що глибина впливу на економіку та рівень захисту соціально-трудових прав працівників є взаємопов'язаними показниками, які характеризують зміни, котрі відбуваються завдяки переговорним процесам, укладенню угод та договорів на різних рівнях; відповідність викликам ринку та чуттєвість до потреб ринку праці є також взаємопов'язаними показниками й дають змогу відстежити динаміку змін, їх своєчасність, повноту.

З огляду на вищенаведену авторську методику, ми дійшли висновку, що чинна система соціально-трудових відносин в Україні перебуває в стадії стагнації. Такий стан має низку ризиків. По-перше, подальше зниження довіри до профспілок, звуження сфери договірного регулювання соціально-трудових відносин. По-друге, формалізація соціального діалогу, котрий не матиме реального

ефекту. По-третє, руйнування системи захисту трудових прав працюючих, зокрема за дистанційної або за інших гнучких форм роботи (неповної зайнятості). По-четверте, відсутність єдності суспільства у розумінні причин тих чи інших процесів та способів вирішення нагальних проблем соціально-економічного характеру.

Авторські дослідження довели, що світ переживає кардинальні зміни [1; 2]. Особливістю ринку праці буде його чітка структурізація за ознакою наукоємності, суттєво зростатимуть сегменти інноваційної та креативної праці, де традиційні підходи до визначення розміру заробітної плати не спрацьовують, не мотивують до якісної продуктивної праці. Очікується, що стабільний розвиток з гідними умовами праці буде спостерігатися лише в країнах, де будуть сконцентровані центри інновацій. Інноваційна праця має низку особливостей, врахування яких дасть змогу управляти цими процесами, отримуючи суспільні блага. Отже, щоби вбудувати економіку України у світовий простір, сторонам соціально-трудових відносин необхідно змінити формат взаємовідносин, здійснивши перехід від формальної взаємодії до співробітництва. У цьому новому форматі роль кожної сторони має бути чітко визначена. Отже, перш за все маємо дати відповідь на запитання про те, до якої моделі соціально-трудових відносин Україна прагне. На нашу думку, Україна має сформувати модель партнерської взаємодії (співробітництва) основних акторів ринку, а саме держави, суспільства (робочої сили), громадських організацій. Авторська позиція полягає в тому, що необхідно укласти новий соціальний договір. Метою цього документа має бути визначення принципів та ціннісних домінант, закріплення базових правил взаємодії усіх акторів ринку. Акторами ринку у цьому разі можуть виступати держава в особі органів виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, громадські організації, зокрема об'єднання роботодавців та профспілок, самі наймані працівники та власники підприємств (роботодавці), органи судової влади. Усі вони є виразниками інтересів громадянського суспільства. Проте, на жаль, сьогодні інтереси цих акторів різні: держава намагається стримувати прояви кризових явищ будь-якою ціною, роботодавці – знизити рівень регулювання соціально-трудової сфери, профспілки – фрагментарно актуалізувати проблеми оплати праці, умов праці тощо.

Отже, як в українській казці, усі мають спільну хорошу мету, але крокують у різні боки. Тому пропонуємо так визначити ролі та завдання кожного учасника соціально-трудових відносин.

1) Держава є гарантом. Виступає гарантом прав усіх учасників ринку, соціально-трудової сфери; контролює дотримання та забезпечує мінімальні стандарти якості життя населення.

2) Громадські організації є активними учасниками. Об'єднання роботодавців, профспілки, громадські організації (творчі або волонтерські) розробляють та спільно реалізують проекти в соціально-трудовій сфері; допомагають державі забезпечувати оголошений рівень соціальних та трудових стандартів, гарантій; контролюють органи державної влади щодо дотримання принципів прозорості та цільового розподілу бюджетних коштів.

3) Носії первинного права (сторони соціально-трудових відносин, а саме наймані працівники, самозайняті, роботодавці (власники підприємств)) є донорами. Вони створюють суспільні блага, продукують цілі та завдання для представницьких організацій і держави, органів місцевого самоврядування; контролюють виконання зобов'язань усіма учасниками соціально-трудових відносин; делегують свої права представницьким організаціям.

4) Органи місцевого самоврядування є координаторами. Ці актори ринку здійснюють узагальнення та обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку регіонів; інформаційну та іншу ресурсну підтримку громадських організацій щодо реалізації спільних проектів.

5) Органи судової влади є арбітрами. Вони забезпечують справедливий судовий і досудовий розгляд трудових спорів, виконання прийнятих зобов'язань учасниками соціально-трудових відносин.

Задля реалізації усіма акторами (учасниками) соціально-трудових відносин своїх цілей та завдань необхідно створити постійно діючу платформу для обговорення, моніторингу виконання зобов'язань, оцінювання ризиків соціально-трудової сфери, вироблення нових рішень.

Будуючи нову модель соціально-трудових відносин, не можемо не згадати про принципи. Базовими принципами соціально-трудових відносин в Україні мають стати такі (табл. 1).

Окремо зосередимо увагу на рівнях соціально-трудових відносин. Автор виділяє шість рівнів, таких як наднаціональ-

ний (міжнародний), національний (державний), регіональний, галузевий, виробничий та індивідуальний. Відповідно до законодавства України лише чотири з названих рівнів віднесені до сфери дії договірного регулювання, а саме національний (державний), регіональний, галузевий та виробничий. Таким чином, звужено можливості використання потенціалу договору як інструмента регулювання соціально-трудових відносин, зокрема на індивідуальному рівні. Вважаємо, що процес прийняття на роботу, визначення оплати праці під час прийому на роботу, робочого часу, інших аспектів трудових відносин – це, безумовно, договірні відносини, а особливо тоді, коли укладається контракт.

Щодо розмежування сфер впливу угод різних рівнів та договорів, то відзначимо таке. На національному рівні в новій авторській моделі соціально-трудових відносин укладається Генеральна угода, яка фактично має стати соціальним (суспільним) договором. Її положення повинні мати силу закону. Основною метою угоди має стати закріплення пріоритетів розвитку соціально-трудових відносин, окреслення меж втручання держави в бізнес-процеси. Важливо розуміти, що Угодою на галузевому рівні встановлюються галузеві норми, зокрема, щодо нормування праці, оплати праці, визначення мінімального (базового) тарифу (посадового окладу), розмірів діапазону диференціації в оплаті праці, тарифних коефіцієнтів/грейдів, схем віднесення до грейдів, інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій тощо), процедур їх призначення, нарахування, виплати та перегляду з урахуванням специфіки, умов праці окремих професійних груп і категорій працівників галузі; забезпечення рівних прав та можливостей працівників стосовно продуктивної зайнятості, відсутності дискримінації; відповідності рівня кваліфікації виконуваним роботам; встановлення правових форм регулювання трудових відносин та сфери поширення контрактів; регулювання зайнятості персоналу за гнучкої, дистанційної зайнятості, особливостей праці людей з обмеженими можливостями. Регіональні (територіальні) угоди мають трансформуватись у соціальні договори місцевих адміністрацій, громад і бізнесу задля забезпечення рівних прав та можливостей працівників щодо продуктивної зайнятості, відсутності дискримінації; встановлення мінімальних гарантій у сфері оплати праці (мінімальної заробітної плати, мінімального/

Таблиця 1

Базові принципи нової моделі соціально-трудових відносин

Принцип	Зміст
Принцип цінності права на якісне й здорове життя	Будь-які рішення, соціальні проекти, що можуть зашкодити життю людини прямо чи опосередковано, не можуть бути прийнятими до виконання.
Принцип безперервності	Соціально-трудові відносини не можуть бути фрагментарними (закінчення соціально-трудових відносин можливе лише для носіїв первинного права за умови їхнього особистого добровільного рішення), не можуть перериватися через те, що будь-який учасник «вийшов» з ринку.
Принцип сталого гармонійного розвитку	Усі проекти, рішення мають бути спрямовані на розвиток, не можна звужувати права будь-якого учасника соціально-трудових відносин; прагнення усіх учасників мають бути гармонізованими, сприяти консолідації суспільства.
Принцип відповідальності	Взяті зобов'язання потребують повного виконання.
Принцип автономії	Учасники договірного процесу є незалежними, вільними від будь-якого незаконного примусу, мають власні інтереси та зобов'язання.
Принцип визнання	Учасники визнають справедливість інтересів іншої сторони, поважають і не порушують права інших.
Принцип відкритості	Принцип передбачає відкритість усіх учасників, «пріоритет правди» в обговоренні будь-яких проблем суспільства. Усі правила мають бути чіткими та зрозумілими, однозначними.

Джерело: розроблено автором

базового тарифу/посадового окладу); забезпечення реалізації програм розвитку регіону/території шляхом збереження здоров'я населення, розвитку талантів, навчання (підтримки соціальних проектів підприємств) тощо.

Впровадження авторської моделі соціально-трудових відносин потребує змін у законодавстві, зокрема прийняття нової редакції Закону України «Про колективні договори і угоди». З огляду на вимоги цифрової економіки врахування авторських пропозицій у новій редакції Закону дасть змогу нівелювати негативні впливи 4 промислової революції та мотивувати усіх учасників соціально-трудових відносин до формування інноваційних центрів в Україні.

Висновки. Договірне регулювання соціально-трудових відносин – перспективний інструмент, який дасть змогу суттєво знизити вплив негативних чинників, пов'язаних з поширенням креативної та цифрової економіки, диференціацією країн за ознакою інтелектуалізації праці. З огляду на особливості змін в економіці соціально-трудові відносини будуть також трансформуватися. В ідеалі маємо сформулювати модель, за якої усі учасники соціально-трудових відносин були б партнерами, а їхня робота – дійсно командною. Запропонована модель соціально-трудових відносин дасть змогу максимально ефективно реалізувати потенціал усіх учасників, мотивувати до інноваційного розвитку.

Література:

1. Chala N., Poplavska O. The Interrelation Between Government And Business in Fighting Poverty in Ukraine. Humanizacja Pracy: kwartalnik – Szkoła Wisza im Pawla Wlodkovic w Plocku, 2017. P. 25–38.
2. Chala N., Poplavska O. The 4th Industrial Revolution and Innovative Labor: Trends, Challenges, Forecasts. Интеллектуализация и гуманизация труда: монография. Польша: Зеленогурський університет, 2017. P. 141–154.
3. Lawrence E., Harrison J. Confucians, and Protestants: Cultural Capital and the End of Multiculturalism. Rowman & Littlefield, 2013. 221 p. URL: https://books.google.com.ua/books?printsec=frontcover&vid=LCCN2012032371&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false.
4. The Formation of Socially Responsible Business in Ukraine. Management education for corporate social performance / Stachowicz-Stanuschs A., Wolfgan A. editors. Popland, 2017. 320 p.
5. Колот А.М. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери: прояви, причини, передумови подолання. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6(132). С. 205–211.
6. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: монографія. Київ: КНЕУ, 2003. 230 с.
7. Хефер М. Может быть, капитализм не хочет, чтобы мы были счастливы? / пер. с нем. А.В. Облонская. Санкт-Петербург: Издательство Крига, 2015. 208 с.
8. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему / пер. с англ. Москва: Эксмо, 2015. 512 с.
9. Терон І.В. Модернізація соціально-трудових відносин: інновації, ризики, напрями, механізми. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4595/Teron_Modernizatsiya_sotsial%20no-trudovykh.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

10. Флорида Р. Большая перезагрузка. Как кризис изменит наш образ жизни и рынок труда. Москва: Классика – XXI, 2012. 240 с.
11. Цимбалюк С.О. Компенсаційна політика як чинник гармонізації соціально-трудових відносин. Проблеми економіки. 2015. № 2. С. 201–206.
12. Цимбалюк С.О. Колективно-договірне регулювання соціально-трудових відносин на галузевому рівні: аналіз практики та напрями удосконалення. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. 2012. Спец. вип. «Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток»: у 2 т. Т. 2. С. 548–561.
13. Сайт Державного комітету статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Поплавская О.Н. Договорное регулирование социально-трудовых отношений: проблемы, построение новой модели в условиях развития цифровой экономики

Аннотация. Статья посвящена исследованию договорного регулирования социально-трудовых отношений и определению направлений его совершенствования в условиях развития цифровой и креативной экономик в Украине. Автор осуществляет оценивание качества договорного регулирования социально-трудовых отношений в Украине по собственной методике, которая основывается на целостном видении всей системы и взаимодействия сторон и субъектов социально-трудовых отношений, имеет ряд интегральных показателей. В статье представлена модель социально-трудовых отношений, которая должна быть сформирована; определены базовые компоненты этой модели; разграничены сферы влияния и ответственности участников социально-трудовых отношений.

Ключевые слова: договорное регулирование социально-трудовых отношений, рынок труда, оплата труда, социальный договор, партнерство, модель социально-трудовых отношений.

Poplavs'ka O.M. Contractual regulation of social and labor relations: problems, construction of a new model in the conditions of development of digital economy

Summary. The article is devoted to the study of contractual regulation of social and labor relations. The author defined the directions of its improvement in the conditions of development of digital and creative economies in Ukraine. Shi gives an assessment of the quality of contractual regulation of social and labor relations in Ukraine. The research keep own methodology, which is based on a holistic vision of the whole system and the interaction of parties and subjects of social and labor relations, includes a number of integrated indicators. The article substantiates the need and presents a model of social and labor relations, which should be formed; the basic components of this model are defined, the spheres of influence and responsibility of participants in social and labor relations are delineated.

Keywords: contractual regulation of social and labor relations, labor market, labor remuneration, social contract, partnership, model of social and labor relations.

Чакалова К.О.,

*аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ПРОГНОЗУВАННЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ ЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто особливості прогнозування чисельності зайнятого населення в Україні. Наведено класифікацію основних методів прогнозування, надано характеристику цих методів, розкрито особливості їх застосування. Визначено фактори, які впливають на чисельність зайнятого населення в Україні. Надано характеристику впливу цих факторів на чисельність зайнятого населення. Побудовано економіко-математичну модель залежності чисельності зайнятого населення в Україні від досліджених факторів. Визначено значення факторів моделі за 2018–2021 рр., а також здійснено оптимістичне, реалістичне та песимістичне прогнозування чисельності зайнятого населення України.

Ключові слова: прогнозування, ринок праці, чисельність зайнятого населення, економіко-математичні методи, фактори.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства жодна сфера життя не може обійтись без прогнозів як основного засобу погляду в майбутнє. Не є винятком і економіка, адже прогнозування дає змогу обґрунтувати основні напрями політики держави, передбачити основні наслідки прийнятих управлінських рішень. Тому аналіз і прогнозування економічного розвитку є одними з основних наукових чинників формування державної стратегії і тактики. На основі науково обґрунтованих прогнозів ринку праці дається можливість визначати цілі та пріоритети розвитку сфери зайнятості, уточнювати програмні заходи в розвитку ринку праці країни тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням прогнозування приділена значна увага в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Цими проблемами займалися, зокрема, Н. Багров, О. Білоус, В. Буркинський, В. Геєць, Д. Голдштейн, І. Коломієць, О. Кузьмін, С. Макрідакіс, Л. Лісогор, І. Петрова, К. Фісун. Їхні праці є основою для моделювання та прогнозування економічного розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання прогнозування ринку праці здебільшого залишається поза рамками досліджень вчених.

Мета статті полягає у висвітленні основних методів прогнозування на ринку праці та прогнозуванні чисельності зайнятого населення в Україні на основі розробленої економіко-математичної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим в економіці є прогнозування, основною метою якого є обґрунтування напрямів та перспектив розвитку для вироблення економічної та соціальної політики і прийняття відповідних управлінських рішень. Прогнозування соціально-економічного розвитку – це передбачення майбутнього стану економіки і соціальної сфери як однієї зі складових частин державного регулювання економіки, яка покликана визначати напрями розвитку та його структурних складових.

Прогнозування соціально-економічного розвитку засноване на якісному та кількісному аналізі реальних економічних процесів, виявленні об'єктивних умов, факторів і тенденцій його розвитку. Досягти цього можна за допомогою різних методів.

Під методами прогнозування слід розуміти сукупність способів і прийомів мислення, які дають змогу на основі ретроспективного аналізу тенденцій та закономірностей розвитку ендогенних (внутрішніх) та екзогенних (зовнішніх) даних об'єкта прогнозування зробити висновок про його розвиток у майбутньому за певних умов [2, с. 90].

Згідно з оцінкою спеціалістів нараховується більше 200 методів прогнозування, хоча на практиці використовуються 20–30. Серед них можна виокремити такі групи методів [2, с. 90]:

- інтуїтивні (методи експертних оцінок, історичних та географічних аналогій);
- формалізовані (розрахункові) (методи прогновної екстраполяції, моделювання, економіко-математичні).

Інтуїтивні методи використовуються в тих випадках, коли неможливо врахувати вплив багатьох факторів через складність об'єкта прогнозування. Ці методи переважно базуються на використанні експертних оцінок. У цьому разі використовуються думки експертів про поведінку об'єкта прогнозування.

Сутність методу експертних оцінок полягає в тому, що в основу прогнозу закладаються здійснені експертизи (аналіз явищ, об'єктів, процесів та можливих шляхів їх розвитку) окремими фахівцями (індивідуальна експертна оцінка) або групою фахівців (колективна експертна оцінка) [1, с. 168]. Хоча отримані результати експертного аналізу мають певною мірою суб'єктивний характер, його переваги полягають в отриманні незалежних та фахових оцінок.

Метод історичних та географічних аналогій і прогнозування за зразком вимагає застосування своєрідної екстраполяції. Техніка прогнозування полягає в аналізі високорозвинутої аналогічної системи (країни, регіону, галузі), і на основі історії розвитку процесу, що вивчається, у високорозвиненій системі будеться прогноз для менш розвинутої системи. Практика свідчить про те, що такі аналогії можна використовувати під час визначення шляхів розвитку нових галузей і видів техніки (виробництво ЕОМ, телевізорів тощо), структури виробництва, споживання тощо. Отриманий таким чином зразок є лише початковим пунктом прогнозування. Остаточного висновку можна дійти, лише наслідуючи внутрішні умови розвитку та закономірності [2, с. 90].

Формалізовані методи прогнозування базуються на математичній теорії, яка забезпечує підвищення достовірності та точності прогнозів, значно скорочуючи строки їх розроблення, дає змогу забезпечити діяльність з оброблення інформації та оцінювання результатів [6, с. 131]. До цієї групи належать такі методи.

1) Методи екстраполяції, що базуються на припущенні про безперервність розвитку процесів реального життя. Якщо для системи в минулому був характерним розвиток (зростання чи спад) з певною постійною швидкістю або прискоренням, то є підстави вважати, що ця швидкість чи прискорення залишаються незмінними і на певний проміжок часу в майбутньому [7, с. 610]. Під час формування прогнозів за допомогою екстраполяції виходять з тенденцій змін тих чи інших кількісних характеристик об'єкта, що статистично склалися. Він враховує динаміку прогнозованих індикаторів, а також можливі тенденції їх варіації.

2) Методи моделювання (економіко-математичні методи), що передбачають використання в процесі прогнозування різних видів економіко-математичних моделей, які становлять формалізований опис об'єкта (економічного процесу), що досліджується, у вигляді математичних залежностей [2, с. 90].

Кожен з цих методів має свої переваги й недоліки. Необхідно зазначити, що жоден з розглянутих методів не може забезпечити високої надійності прогнозу. Тому на практиці зазвичай звертаються до комбінованих, комплексних методів. Такий підхід дає змогу усунути недоліки окремих методів і гарантувати більшу точність та надійність прогнозів. Необхідно відзначити, що складні статистичні моделі часто не дають точних прогнозів, незважаючи на підтвердження їхньої адекватності, тоді як найпростіші моделі, незважаючи на їхню статистичну обмеженість, часто дають значно кращі результати з точки зору точності прогнозування.

Розвиток ринку праці в Україні супроводжується численними викликами та ризиками, а основним вектором трансформації сучасного ринку праці, як зазначає І. Петрова [5, с. 137], є інноваційний розвиток, вплив якого є неоднозначним. Для зниження впливу викликів і ризиків на ринок праці істотним є прогнозування ринку праці, ключовим показником якого є чисельність зайнятого населення. З метою прогнозування значення цього показника проведено економіко-математичне моделювання чисельності зайнятого населення віком 15–70 років в Україні.

Для дослідження використано ті статистичні дані, які є економічними факторами впливу на чисельність зайнятого населення віком 15–70 років в Україні, насамперед чисельність осіб працездатного віку, приріст фізичного обсягу валового внутрішнього продукту до попереднього року, приріст споживчих

цін до попереднього року, приріст реальної заробітної плати до попереднього року, витрати на інноваційну діяльність, державні видатки на освіту (табл. 1).

В моделі очікується, що зростання чисельності осіб працездатного віку позитивно вплине на чисельність зайнятого населення віком 15–70 років, адже саме зайняті люди працездатного віку складають найбільшу частку серед зайнятого населення віком 15–70 років. Цілком логічним є очікування того, що зростання фізичного обсягу валового внутрішнього продукту здійснюватиме позитивний вплив на чисельність зайнятого населення віком 15–70 років. Зростання споживчих цін забезпечує зростання чисельності зайнятого населення, бо спонукає тих, хто не має роботи, активно її шукати. Також припускаємо, що зростання реальної заробітної плати матиме кумулятивний позитивний ефект, а саме збільшення як пропозиції робочої сили, так і попиту на робочу силу у зв'язку зі зростанням попиту на товари й послуги, що спричинено збільшенням купівельної спроможності населення. Зростання витрат на інноваційну діяльність приведе до зростання чисельності зайнятого населення в короткостроковому періоді, проте в довгостроковому періоді таке зростання витрат на інновації сприятиме підвищенню ефективності виробництва, а отже, може призвести до зменшення чисельності зайнятого населення. Іншим істотним моментом є відображення в моделі такої важливої змінної, як державні видатки на освіту. Зростання державних видатків на освіту сприятиме зростанню чисельності зайнятого населення. Проте такий вплив відбуватиметься не прямим чином, а в процесі якісних змін на ринку праці. Адже здобуття освіти може істотно вплинути на рівновагу на ринку праці шляхом зменшення надлишку чи скорочення дефіциту пропозиції робочої сили за певною професією.

Для здійснення математичних розрахунків ми використали статистичні дані за 2000–2016 рр. Моделювання чисельності зайнятого населення віком 15–70 років в Україні здійснено шляхом використання методу найменших квадратів з метою побудови рівняння регресії. Результатами моделювання є побудована модель залежності (для моделювання використано інструмент «Регресія» пакета «Аналіз даних» програми Microsoft Office Excel згідно з даними, відображеними в табл. 2).

Таблиця 1

Позначення та найменування факторів, які входять до складу економіко-математичної моделі чисельності зайнятого населення в Україні

№	Позначення показника	Опис показника	Очікуваний вплив показника на чисельність зайнятого населення
1	Чзайн	Чисельність зайнятого населення віком 15–70 років, тис. осіб.	(залежна змінна)
2	Чпрац	Чисельність осіб працездатного віку, тис. осіб.	Зростання чисельності осіб працездатного віку матиме позитивний вплив на чисельність зайнятого населення.
3	Пввп	Приріст фізичного обсягу валового внутрішнього продукту до попереднього року, %.	Позитивно впливатиме зі значенням більше 0%.
4	Пцін	Приріст споживчих цін до попереднього року, %.	Зростання споживчих цін позитивно впливатиме на чисельність зайнятого населення.
5	Пзарп	Приріст реальної заробітної плати до попереднього року, %.	Збільшення реальної заробітної плати сприятиме зростанню чисельності зайнятого населення.
6	Віннов	Витрати на інноваційну діяльність, млн. грн.	Зростання витрат на інноваційну діяльність матиме позитивний вплив на чисельність зайнятого населення в короткостроковому періоді.
7	Восвіт	Державні видатки на освіту, млн. грн.	Матиме непрямий позитивний вплив на чисельність зайнятого населення.

Джерело: розроблено автором

Вихідні дані для побудови економіко-математичної моделі чисельності зайнятого населення віком 15–70 років в Україні

Рік	Чисельність зайнятого населення віком 15–70 років, тис. осіб	Чисельність осіб працездатного віку, тис. осіб	Приріст фізичного обсягу валового внутрішнього продукту до попереднього року, %	Приріст споживчих цін до попереднього року, %	Приріст реальної заробітної плати до попереднього року, %	Витрати на інноваційну діяльність, млн. грн.	Державні видатки на освіту, млн. грн.
2000	20 175,0	28 713,1	5,9	28,2	-0,9	1 760,1	7 085,5
2001	19 971,5	28 787,7	8,8	12	19,3	1 979,4	9 903,9
2002	20 091,2	28 809,7	5,3	0,8	18,2	3 018,3	12 268,3
2003	20 163,3	28 880,9	9,5	5,2	15,2	3 059,8	14 977,7
2004	20 295,7	28 947,9	11,8	9	23,8	4 534,6	18 333,2
2005	20 680,0	28 892,0	3,1	13,5	20,3	5 751,6	26 801,8
2006	20 730,4	28 863,9	7,6	9,1	18,3	6 160,0	33 785,0
2007	20 904,7	28 751,0	8,2	12,8	12,5	10 821,0	44 333,6
2008	20 972,3	28 585,2	2,2	25,2	6,3	11 994,2	60 959,4
2009	20 191,5	28 373,3	-15,1	15,9	-9,2	7 949,9	66 773,6
2010	20 266,0	28 098,7	4,1	9,4	10,2	8 045,5	79 826,0
2011	20 324,2	27 849,4	5,4	8	8,7	14 333,9	86 253,6
2012	20 354,3	27 934,2	0,2	0,6	14,4	11 480,6	101 560,9
2013	20 404,1	28 030,4	0	-0,3	8,2	9 562,6	105 538,7
2014	18 073,3	26 652,9	-6,6	12,1	-6,5	7 695,9	100 109,5
2015	16 443,2	24 316,6	-9,8	48,7	-20,2	13 813,7	114 193,5
2016	16 276,9	24 342,9	2,3	13,9	9,0	23 229,5	129 437,7
2017	16 156,4	24 039,0	2,5	14,4	19,1	9 117,5	177 915,8

Джерело: розроблено автором на основі джерел [3; 4]

Отримана модель матиме такий вигляд:

$$\begin{aligned}
 Ч_{зайн} = & -21330,3886 + 1,4137 \cdot Ч_{прац} + 11,1217 \cdot П_{всп} + 23,249 \cdot П_{ци} + \\
 & + 5,2251 \cdot П_{зарп} + 0,0414 \cdot В_{тинов} + 0,015 \cdot В_{освіт} . \quad (1)
 \end{aligned}$$

Рівняння регресії має задовільні економетричні властивості. Коефіцієнт детермінації цієї моделі становить 0,993, що свідчить про те, що зміна чисельності зайнятого населення в Україні на 99,3% визначається дослідженими незалежними змінними.

Для прогнозування чисельності зайнятого населення на базі цієї моделі використано дані незалежних змінних, які опубліковані в періодичному виданні Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Україна: перспективи розвитку (консенсус-прогноз)» (табл. 3) [6].

Розраховані прогнозовані дані наведені в табл. 4.

Таблиця 3

Прогноз чисельності зайнятого населення в Україні у 2017–2020 рр.

Рік	Чисельність зайнятого населення, тис. осіб		
	Оптимістичний прогноз	Реалістичний прогноз	Песимістичний прогноз
2018	17 923,7	17 125,3	16 754,9
2019	18 263,9	17 338,2	16 890,5
2020	18 713,3	17 804,1	17 449,3
2021	19 312,7	18 288,7	17 867,8

Джерело: розраховано автором

Аналіз розрахованих прогнозованих даних, поданих у табл. 4, дає можливість зробити висновок про те, що протягом 2018–2021 рр. буде простежуватися зростання чисельності зайнятого населення в Україні. У 2021 р. чисельність зайнятого населення досягне 17 867,8 тис. осіб за песимістичним прогнозом, 18 288,7 тис. осіб – за реалістичним прогнозом, 19 312,7 тис. осіб – за оптимістичним прогнозом.

Розроблена модель не враховує факторів зовнішнього середовища та міграцію населення, що може вплинути на ймовірність справдження розрахованого прогнозу.

Висновки. Прогнозування є важливим елементом досліджень ринку праці. Серед методів прогнозування виділяють інтуїтивні (експертні) та формалізовані (методи економічного аналізу), спеціалізація яких обумовлена специфікою цілей і завдань, кількістю та якістю вихідної інформації, періодом прогнозу. На практиці доцільно застосовувати комбіновані, комплексні методи, адже жоден з методів не може забезпечити високої надійності прогнозу. Використання методів прогнозування в економіці дає змогу визначити її структуру й елементи, їхні взаємозв'язки та механізми функціонування, а також виявити напрями розвитку.

На ринку праці одним зі значущих показників є чисельність зайнятого населення. Як показало дослідження, на чисельність зайнятого населення значний вплив здійснюють такі фактори, як чисельність осіб працездатного віку, приріст фізичного обсягу валового внутрішнього продукту, приріст споживчих цін, приріст реальної заробітної плати, витрати на інноваційну діяльність, державні видатки на освіту. Прогнозування чисельності зайнятого населення в Україні показало, що протягом 2018–2021 рр. простежуватиметься зростання досліджуваного показника.

Таблиця 4

Прогнозування чисельності зайнятого населення в Україні у 2018–2021 рр.

№	Показник	Оптимістичний прогноз				Реалістичний прогноз				Песимістичний прогноз			
		2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1	Реальний валовий внутрішній продукт, %, річна зміна (ПвВП)	4	3,5	4	6	3,2	3,1	3,3	4	2,1	2	2	
2	Індекс споживчих цін, %	110	106	105,5	105,8	111,7	108,9	108,3	107,4	114,5	114	111	
3	Приріст споживчих цін до попереднього року, % (Пцін)	10	6	5,5	5,8	11,7	8,9	8,3	7,4	14,5	14	11	
4	Приріст реальної заробітної плати до попереднього року, % (Пзарп)	19,2	12,6	11,4	7,4	9,8	6,3	4	4,6	3,3	-1,1	-1,5	
5	Витрати на інноваційну діяльність, млн. грн. (Віннов)	35 164	40 439	45 585	51 234	31 056,3	35 117,1	38 448	43 292,7	28 800	31 647,6	38 961	
6	Державні видатки на освіту, млн. грн. (Восвіт)	219 232	243 763	251 600	281 945	178 575	194 730	209 445	235 575	158 850	169 950	217 500	
7	Чисельність осіб працездатного віку, тис. осіб (Чпрац)	24 144	24 064,1	24 156,9	24 087,6	24 144,1	24 064,1	24 156,9	24 087,6	24 144,1	24 064,1	24 156,9	
8	Чисельність зайнятого населення віком 15–70 років, тис. осіб (Чзайн)	17 923,7	18 263,9	18 713,3	19 312,7	17 125,3	17 338,2	17 804,1	18 288,7	16 754,9	16 890,5	17 867,8	

Джерело: розроблено автором на основі джерел [4; 6]

Література:

1. Важинський Ф., Коломієць І. Основні методи прогнозування соціально-економічного розвитку регіону. Науковий вісник: зб. наук.-техн. пр. Вип. 14.7. Львів: Український державний лісотехнічний університет, 2004. С. 166–170.
2. Кравченко Т. Методи прогнозування регіонального економічного розвитку. Економічний аналіз: зб. наук. праць / за ред. С. Шкарабана. Т. 13. Тернопіль: Економічна думка, 2013. С. 88–94.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Петрова І. Синергетичний підхід до формування умов гідної праці на ринку праці України. Імперативи та інноваційні механізми забезпечення гідної праці в умовах становлення нової економіки: зб. тез доповідей учасників Міжнар. наук.-практ. конф. (25–26 квітня 2017 р.). Київ: КНЕУ, 2017. С. 137–139.
6. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2018. Вип. 46. 36 с.
7. Філіпова К. Методи прогнозування інноваційного розвитку підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2007. № 579: Проблеми економіки та управління. С. 609–613.

Чакалова К.А. Прогнозирование численности занятого населения в Украине

Аннотация. В статье рассмотрены особенности прогнозирования численности занятого населения в Украине. Приведена классификация основных методов прогнозирования, дана характеристика этих методов, раскрыты особенности их применения. Определены факторы, влияющие на численность занятого населения в Украине. Предоставлена характеристика влияния этих факторов на численность занятого населения. Построена экономико-математическая модель зависимости численности занятого населения в Украине от исследованных факторов. Определены значения факторов модели за 2018–2021 гг., а также осуществлено оптимистическое, реалистическое и пессимистическое прогнозирование численности занятого населения Украины.

Ключевые слова: прогнозирование, рынок труда, численность занятого населения, экономико-математические методы, факторы.

Chakalova K.O. Forecasting the number of the employed population in Ukraine

Summary. The article deals with the peculiarities of forecasting the number of the employed population in Ukraine. The classification of the main methods using in forecasting is given, these methods are characterized and the peculiarities of their using are revealed. The factors influencing the number of the employed population in Ukraine are determined. The influence of these factors on the number of the employed population is characterized. The economical and mathematical model of the dependence of the number of the employed population in Ukraine on the investigated factors is constructed. The value of the factors in the model for 2018–2021 years is determined, as well as optimistic, realistic and pessimistic predictions of the number of the employed population are made.

Keywords: forecasting, labor market, number of employed population, economical and mathematical methods, factors.

*Лисяк Л.В.,
д. е. н., професор,
завідувач кафедри фінансів,
Університет митної справи та фінансів*
*Гуменюк М.О.,
студент,
Університет митної справи та фінансів*
*Філімонова Д.А.,
студентка,
Університет митної справи та фінансів*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Анотація. У статті представлено теоретико-практичні аспекти оподаткування в зарубіжних країнах, особливості їх податкових систем та адміністрування податків. Дослідження зарубіжного досвіду та проблемних питань вітчизняної практики дало змогу запропонувати шляхи удосконалення податкової системи України з метою створення сприятливих умов для розвитку суб'єктів господарювання та відновлення позитивної економічної динаміки.

Ключові слова: податки, податкова система, оподаткування, податкове адміністрування, зарубіжний досвід, податкова політика.

Постановка проблеми. Провідне значення у формуванні дохідної частини бюджету відіграють податки. За роки незалежності в Україні податкова система зазнавала значних змін: від високого рівня податкових ставок і високого податкового навантаження до скорочення кількості податків та оптимізації пільг. Сьогодні податкова система України забезпечує близько 80% доходів бюджету. Оподаткування було й залишається важливим чинником наповнення державного бюджету, тому податкова реформа в Україні набула статусу пріоритетної. Водночас євроінтеграційний вибір України, необхідність підвищення темпів економічного зростання, вирішення проблем військової агресії потребують подальшого реформування податкової системи з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з удосконаленням податкової системи, податковим реформуванням, дослідженням різних аспектів оподаткування в зарубіжних країнах, висвітлені в публікаціях як науковців, так і практиків. Серед них в аспекті порушеної у статті проблематики слід назвати таких, як А. Вігиринський, А. Лаврешов, Л. Ліпкова, М. Грес, А. Понсарова, В. Кміть, О. Яскевич, О. Котляр, А. Ослунд [1–6]. Їхні дослідження та коментарі підкреслюють важливість функціонування ефективної податкової системи, необхідність її удосконалення для розвитку національних економік в умовах зміни світового податкового клімату та загострення податкової конкуренції. Нові виклики потребують пошуку шляхів подальшого вдосконалення вітчизняної податкової політики та податкової системи з урахуванням світового досвіду, що дасть змогу окреслити нові можливості та перспективи податкового реформування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні економічні зрушення вимагають змін та удо-

сконалення податкової системи країни, адаптації позитивного зарубіжного досвіду як одного з варіантів удосконалення та покращення функціонування податкової системи, що сприятиме вирішенню низки проблемних питань оподаткування в Україні.

Мета статті полягає у висвітленні особливостей податкових систем зарубіжних країн та виокремленні тих елементів оподаткування, які доцільно враховувати у вітчизняній практиці для створення сприятливих умов розвитку суб'єктів господарювання та відновлення й стабілізації позитивної економічної динаміки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можна констатувати, що податкова система України сформована, однак має низку недоліків, серед яких слід назвати переважно фіскальну спрямованість, все ще громіздке податкове адміністрування, низьку податкову культуру платників податків, ухилення від оподаткування.

Зазвичай розвиток податкової системи може відбуватися двома шляхами, а саме внесенням змін та доповнень у чинне податкове законодавство чи проведенням реформи. В Україні ці два шляхи тісно переплетені. Прийняття Податкового кодексу України (ПКУ) упорядкувало систему оподаткування, однак час показав його недосконалість [7]. Тому внесення постійних змін до ПКУ з метою спрямування податкової системи в якісно новий стан недостатньою мірою сприяє покращенню інвестиційного клімату, продовжується практика ухилення від оподаткування, зберігається значна частка тіньового сектору економіки. Крім того, збільшення урядом мінімальних заробітних плат та дефіцит пенсійного фонду спричиняють зростання податкових ризиків у середньостроковій перспективі.

Системне проведення податкової реформи та перманентні зміни в Податковому кодексі України вважаються необхідними в Україні для забезпечення достатнього рівня надходжень до бюджету, подолання дефіциту бюджету, погашення постійно зростаючого державного боргу, створення сприятливих умов для розвитку суб'єктів господарювання та відновлення позитивної економічної динаміки. Водночас важливими питаннями сьогодні є забезпечення відносної простоти адміністрування податків, прозорості, забезпечення надійної системи податкового контролю та її реальної децентралізації.

Слід зазначити, що податкова реформа в Україні відбувається під впливом міжнародної податкової конкуренції, необхідності європейської податкової гармонізації та координації

національної податкової політики в напрямі досягнення стратегічної мети, що полягає в інтеграції країни до ЄС. Тому реформування податкової системи України здійснюється з урахуванням сучасних тенденцій розвитку систем оподаткування зарубіжних країн, зокрема країн-членів ЄС.

Для податкової системи України характерне переважання непрямих податків, що певним чином нівелює втрати бюджету внаслідок ухиляння від оподаткування. У країнах з ринковою економікою це співвідношення має певні особливості. Наприклад, у США, Японії, Великобританії, Канаді переважають прямі податки (зокрема, у США вони становлять 54,7%), у Франції – непрямі (56,6%), серед яких слід назвати податки на споживання (на додану вартість, продаж та обіг), акцизи, внески підприємств у фонди соціального страхування. Німеччина та Італія мають більш урівноважену структуру податків (частка непрямих податків у Німеччині становить 45,2%, в Італії – 48,9%) [4; 8].

Податкові системи зарубіжних країн також змінюються, хоча більш повільно, ніж в Україні. Так, останніми роками основними змінами в оподаткуванні прибутку корпорацій стало зниження податкових ставок. Наприклад, за останні десять років знижено ставки корпоративного податку в Бельгії (із 45% до 39%), Канаді (з 36% до 29%), Данії (з 50% до 34%), Франції (із 45% до 33%), Німеччині (з 56% до 45%), Японії (із 43% до 37%), Швеції (із 52% до 28%), США (із 45% до 39,6%). Водночас відбувався процес розширення податкових баз з цього податку. Його частка в структурі податкових надходжень в економічно розвинених країнах залишається стабільною на рівні 8–9% [2]. Слід зазначити, що податок на прибуток, на який глобальні та європейські процеси координації та гармонізації мають незначний вплив, сьогодні набув особливої значимості, а способи оподаткування доходів у різних країнах стають істотними чинниками міжнародної податкової конкуренції [3].

Окремі аспекти позитивного досвіду вирішення проблемних питань з удосконалення податкових систем є в багатьох країнах світу. Розглянемо більш детально приклад оподаткування в таких країнах-членах ЄС, як Італія та Латвія. Їх позитивний досвід можна легко запозичити та адаптувати до вітчизняних умов, адже Італія та Литва є унітарними державами, як і Україна, крім того, Латвія є пострадянською країною.

Податкова система Італії досить складна й специфічна. Особливостей оподаткування дуже багато, насамперед це визначення суб'єктів оподаткування, а також того, чи є вони резидентами країни. Від цього залежить база оподаткування. Коли суб'єктом оподаткування є резидент Італії, то він сплачує податки в казну держави з усіх видів доходів (включаючи закордонні), нерезидентом – тільки з прибутку, який він отримує на території країни. Компанії-нерезиденти в Італії повинні здійснювати відрахування з тітку окресленого переліку доходів (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік та ставки податку на доходи нерезидентів в Італії

Дохід	Ставка податку, %
Дивіденди	26 (1,2 для резидентів ЄС та ЄЕЗ)
Роялті	22,5
Відсотки	12,5/26
Технічні збори	30
Грошові перекази	0

Джерело: побудовано авторами за джерелом [9]

Найбільш прибутковими щодо наповнення бюджету в Італії вважаються податок на додану вартість (ПДВ) і податок на прибуток, адже в сумі ці два податки забезпечують найбільшу частку податкових надходжень до бюджету. Також особливістю податкової системи Італії, якої немає у жодній країні, є наявність податку на телебачення, зокрема володіння обладнанням, яке дає змогу прослуховувати радіо й телепередачі, незалежно від фактичного використання або наміру використовувати цю послугу. Податок надходить до бюджету державної телерадіокомпанії RAI.

Окрім прямого оподаткування (IRPEF), в Італії існують також регіональний податок у розмірі 0,7–3,33% та муніципальний податок у розмірі 0–0,9%. Стандартна ставка корпоративного податку в Італії (IRES) у 2018 р. становить 24%. Крім того, місцевий податок (IRAP) нараховується за ставкою, як правило, 3,9%, в результаті чого ефективна податкова ставка дорівнює 27,9%. Банки та фінансові компанії платять корпоративний податок у розмірі 27,5%.

В Італії всі доходи залежно від джерел поділяються на 5 основних категорій: доходи за підприємництво; доходи за роботу по найму, фріланс; доходи за нерухомість і земельну власність; доходи за капітал; інші джерела доходів. Також існує поняття податкових збитків: якщо компанія мала податкові збитки в перші 3 роки діяльності, то їх можна додати у статтю витрат фірми на найближчі 5 років. Також в Італії звільняється від оподаткування дохід сільськогосподарських, деяких виробничих і малих рибальських кооперативів. З прибутку можуть бути вираховані збитки за п'ять років [9].

Всі фізичні особи (резиденти і нерезиденти), які отримують доходи на території Італії, повинні платити податки. Щорічно в податкову службу подається податкова декларація. Також в країні передбачено податковий кредит, який умовно можна розділити на такі категорії: у зв'язку з трудовою діяльністю, сімейний податковий кредит, інші причини.

Податкову та митну політику в Латвії розробляє Міністерство фінансів, яке й готує рекомендації для установ, відповідальних за податкове та митне управління, щодо здійснення податкової та митної політики. Контроль над справлянням податків здійснює Служба державних доходів (СДД).

Податкова система Латвії передбачає систему податкових ставок, знижок з податків і грошової допомоги, що дає змогу кожному платнику податків вибрати оптимальну сферу діяльності й управління своїми коштами [10].

Система оподаткування та зборів в Латвії складається з:

- державних податків, об'єктів та ставок, які встановлюються Сеймом;
- державних зборів, які застосовуються відповідно до Закону «Про податки та збори», інших законів та постанов Кабінету Міністрів;
- зборів місцевого самоврядування;
- інших обов'язкових платежів, встановлених нормативними актами Європейського Союзу.

Згідно з латвійським законодавством податки поділяються на прямі та непрямі. До прямих податків відносяться податок на прибуток підприємств, податок з доходів фізичних осіб (ПДФО), обов'язкові внески до державного соціального страхування, податок на мікропідприємство, податок на нерухомість та солідарний податок. До непрямих відносяться ПДВ, акцизний збір, податок на електроенергію, операційний податок на транспортні засоби, податок на автомобільні компанії, мито. Окремо виділяють податок за користування природними ресурсами.

Податок на прибуток підприємств в Латвії має свої особливості. Податковий період складає один рік, але він не залежить від бюджетного періоду. Також цікавим є те, що ще до подання декларації податок сплачується авансованим платежем. Отже, якщо брати період січня-червня 2018 р., то декларацію підприємство має подати до 20 липня 2018 р., а податок повинен за цей період бути сплаченим авансом.

Податок на прибуток платять особи вільних професій або підприємства, зареєстровані як платники податків, включаючи сільськогосподарські та риболовецькі господарства. Передбачена компенсація податку на прибуток для платників податків, які оплачують освіту або медичні послуги. Коригування бази оподаткування переважно здійснюється для того, щоби переконатися, що доходи перевищують ті витрати, які не обкладаються податком (наприклад, витрати, не пов'язані безпосередньо з комерційною діяльністю), або для того, щоби знизити доходи, якщо законом передбачено знижки з податку. Оподаткування прибутку підприємств в Латвії та його база наведені в табл. 2.

З 1 січня 2018 р. ставка ПДФО в Латвії, як і в Італії, є прогресивною. Також у Латвії існують певні особливості оподаткування. Так, з 30 червня 2011 р. акцизним податком не обкладається природний газ, який використовується як паливо [10]. Також існує солідарний податок, який сплачується тоді, коли дохід перевищує максимальну суму об'єкта обов'язкових внесків державного соціального страхування (більше 55 000 євро). У 2017 р. внесені зміни до податку на користування корисними копалинами, а саме додано базу оподаткування, таку як викиди вуглекислого газу. Ще цікавим є те, що в Латвії сплачується податок на електроенергію. Сплачується він суб'єктами, які постачають електроенергію кінцевим споживачам та виробникам самоврядування. Ставка податку встановлюється в латах на мегаватт-годину [11].

Таким чином, аналіз податкових систем Італії та Литви свідчить про те, що у них сформована більш широка база оподаткування, ніж в Україні. В Україні загалом необхідно застосовувати системний підхід до податкової реформи.

Цікавим є досвід реформування податкової системи з точки зору пошуку й розробки більш ефективних методів оподаткування доходів у Чеській і Словацькій Республіках. Незважаючи на те, що оподаткування доходів у цих країнах суттєво не різниться, до змін більше схильна Словаччина, а Чехія є більш консервативною, при цьому система оподаткування у Словаччині більш ефективна й менш затратна, ніж у Чехії [9].

Стимулювання виведення бізнесу із «сірої зони» економіки та підвищення інвестиційної активності країни чи певного регіону не завжди результативні, попри вдосконалення законодавства, про що свідчить аналіз останніх змін у Податковому кодексі України.

Сьогодні в Україні Законом «Про внесення змін до Податкового кодексу України про поліпшення інвестиційного клімату в Україні» від 21 грудня 2016 р. № 1797-VIII (далі – Закон) передбачено звільнення на три роки після всіх перевірок новостворених підприємств, якщо такі є, а їх обіг менше 3 мільйонів гривень [12]. Реалізовано правила електронного платника податків на рівні ПКУ. Ця ініціатива дасть змогу платникам податків мати менше контактів з контролюючими органами, що, зрештою, знизить ризик корупції. Крім того, використання електронних кабінетів дасть змогу платникам податків витрачати менше часу й ресурсів для реалізації своїх прав і обов'язків, що приведе до спрощення податкового адміністрування. Щодо ПДВ, то серед нововведень слід підкреслити перш за все заміну двох реєстрів заявок на його відшкодування. Це дасть змогу уникати правової невизначеності, що мала місце у 2016 р. Таким чином, всі платники ПДВ на момент подачі заяви на відшкодування з бюджету будуть записані в тому ж реєстрі в хронологічному порядку [12].

Нині основні положення цього Закону допомагають мінімувати часові витрати на адміністрування податків для обох сторін. Будь-яка людина може отримати індивідуальну консультацію з податкових питань через офіційний сайт. Додатково створюється Єдиний державний реєстр таких консультацій. Водночас цим Законом введено поняття податкової відпустки до 31 грудня 2021 р., що полягає у застосуванні нульової ставки податку на прибуток підприємств для тих підприємств, чий річний дохід не перевищує 3 мільйонів гривень, а розмір винагороди (доходу) працівників, розрахований за кожний місяць звітного періоду, не нижче двох мінімальних заробітних плат, за дотримання таких умов.

1) Підприємство створене до 1 січня 2017 р.

2) Підприємства, діяльність яких протягом трьох років поспіль в попередні роки приносила річний дохід у розмірі не більше 3 мільйонів гривень, а середня кількість співробітників у цей період була від 5 до 20 осіб.

3) Підприємства, які були зареєстровані платниками цього податку відповідно до правил, які діяли до 1 січня 2017 р., в якому до останнього календарного року сума доходів від виробництва товарів (робіт, послуг) встановлена до 3 мільйонів гривень, а середня кількість працівників складала від 5 до 50 осіб.

Таблиця 2

Податкові ставки та база оподаткування податку на прибуток підприємств Латвії у 2018 р.

Платники	База оподаткування	Податкова ставка
Латвійські компанії або компанії-резиденти, які здійснюють комерційну діяльність	Розподілений прибуток (розрахункові дивіденди, платежі, що розглядаються як дивіденди, та дивіденди, що вважаються), а також розподіл прибутку, що підлягає визначенню (витрати, не пов'язані з економічною діяльністю тощо).	20%
Іноземні компанії або компанії-нерезиденти, комерційні організації, фізичні та інші особи	Винагорода за управління та консультаційні послуги.	20%
	Винагорода за відчуження нерухомого майна, розташованого в Латвії.	3%
	Платежі юридичним особам, фізичним особам та іншим особам, які перебувають, створені або засновані в країнах чи територіях з низьким оподаткуванням або без оподаткування.	20%
Постійні представництва підприємств-нерезидентів	Загальний дохід.	15%
Індивідуальні підприємства	Загальний дохід.	26%

Джерело: [11]

Водночас змінилися критерії для платника податків, що відносяться до категорії великих платників податку. Зокрема, від 12 до 20 мільйонів гривень платежів; ставка оплати в державний бюджет збільшена для платежів, що контролюються ДФС; критерій доходу для всіх видів діяльності за останні чотири податкові квартали (звітність) збільшено з 500 мільйонів гривень до 1 мільярда гривень.

Станом на 1 січня ФОП другої та третьої груп будуть змушені заплатити одноразовий внесок соціального страхування в розмірі 704 гривень на місяць, навіть якщо тимчасово не мають прибутку. Водночас ФОП першої групи матимуть можливість платити половину мінімального внеску в розмірі 352 грн. на місяць. Раніше ФОП, які свого часу мали дохід, сплачували 5% від доходу. Саме тому багато підприємців платили податки, тільки якщо у них були реальні доходи. Таким чином, ці зміни призвели до чисельних ЄСВ черг в центрі адміністративних послуг через процес масового закриття неприбуткових ФОП, щоб уникнути сплати податків без прибутку.

Засновано податок в половину суми від загальної ставки (18%), тобто 9% для пасивного доходу у вигляді дивідендів за акціями, інвестиційними сертифікатами, корпоративними правами, що повинні бути оплачені нерезидентами, інститутами спільного інвестування, суб'єктами які не платять прибутковий податок. Ця ставка податку, визначається також на пасивний дохід у вигляді дивідендів від зовнішньої сторони.

Розмір добових, які не вимагають документального підтвердження, які не обкладаються ПДФО у 2017 р., становитиме для відряджень в Україні 0,1 мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня (320 грн.), для відряджень за кордон – 0,375 МЗП (1 200 грн., або близько 40 євро).

Протягом 2016 р. сільськогосподарські виробники мали право вибирати 4 групу спрощеної системи оподаткування. З 1 січня 2017 р. спеціальна система оподаткування в галузі скасована. Водночас державний бюджет 2017 р. подвоює сільськогосподарські субсидії до 5,5 млрд грн.

Запроваджено електронний кабінет для платників податків, завдяки якому можна надсилати листи до контролюючих органів; надавати й отримувати документи (податкові декларації, скарги, акти перевірок, звітність та інші документи); переглядати інформацію в режимі реального часу про платника податків, а також отримати таку інформацію у вигляді документа, який генерується автоматично.

Ухвалення електронного обміну інформацією з податковими органами можна віднести до безперечних переваг Закону. Проте експерти вже зауважують, що введення єдиного електронного документа ускладнює захист конфіденційної інформації. Також не виключається ризик несанкціонованого проникнення в електронні системи.

Таким чином, розглянутий Закон спрямований на покращення інвестиційного клімату в Україні за рахунок спрощення податкової системи, підвищення прозорості та якості адміністрування податків, ліквідації поширених схем ухилення від оподаткування тощо. Водночас, як вважають окремі науковці, спрощення податкової системи не є тенденцією в зарубіжних країнах, а в Україні податкова система не відрізняється своєю складністю [2]. Ймовірно, більш актуальними для України є питання спрощення адміністрування, зменшення кількості безсистемних змін у податкове законодавство, зниження ухилення від оподаткування, формування у суспільстві податкової культури.

Економічний експерт А. Вігірінський вважає, що у зв'язку зі змінами законодавства всі суб'єкти господарювання будуть

змушені виконувати свій конституційний обов'язок щодо сплати податків, адже «податкова культура – теж потрібна річ у нашому суспільстві, її інакше, як примусом, не вдасться виховати» [1].

Важливим аспектом удосконалення оподаткування в Україні є використання податкової відпустки. Податкова відпустка – механізм, спрямований на підвищення підприємницької активності. Результатом, ймовірно, стане значне збільшення кількості новостворених суб'єктів господарювання. Проте експерти вважають, що запровадження п'ятирічних податкових канікул для всіх малих підприємств є недоцільним. Вони можуть бути застосовані лише для новостворених суб'єктів господарювання після перевірки того, чи справді вони нові, а не перереєстровані під іншою назвою.

Висновки. Нині в Україні створено податкову систему, яка дає змогу мобілізувати кошти в розпорядження держави, тобто податки виконують перш за все фіскальну функцію. Водночас для більш ефективного здійснення їхнього розподілу та перерозподілу на цілі економічного й соціального розвитку, а отже, підвищення регулятивної функції податкової системи необхідне подальше її вдосконалення з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду. Проведений аналіз досвіду прогресивних моделей оподаткування, які використовуються в зарубіжних країнах, зокрема Італії і Латвії, свідчить про те, що окремі їх елементи доцільно адаптувати в Україні для вдосконалення регулятивного характеру впливу на економіку. Це насамперед стосується визначення шкали величин доходу й відповідних податкових ставок для кожного рівня доходу суб'єкта господарювання та фізичних осіб; повного звільнення від оподаткування на певний період або надання податкових пільг підприємствам видобувної галузі для стимулювання розробки родовищ власного природного газу та їх належної експлуатації. Крім того, для системного вдосконалення податкової політики та податкової системи України важливо вирішити такі завдання:

- підвищення прозорості сплати податків, запровадження спрощених процедур адміністрування податків для платників;
- формування податкової культури у суб'єктів господарювання;
- забезпечення надійної системи податкового контролю, яка не буде обтяжувати платників податків, але й обумовлюватиме відповідальність за вчинення податкового правопорушення.

Для відновлення позитивної економічної динаміки необхідна переорієнтація податкової політики та податкової системи України на переважно регулюючу/стимулюючу функцію. Результатом має стати покращення інвестиційного клімату країни та стимулювання інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання, що є перспективою подальших досліджень.

Література:

1. Вігірінський А. Податкова культура. URL: http://lb.ua/blog/andriy_vigirinskiy.
2. Лаврешов А. Сучасний досвід розвитку податкових систем в зарубіжних країнах. Менеджер. 2016. № 3. С. 39–45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2016_3_7.
3. Lipkova L., Gress M., Poncarova A. Tax systems in the Czech Republic and the Slovak Republic: comparison with an emphasis on income tax. Economic Annals-XXI. 2017. № 165 (5–6). P. 47–51. URL: <https://doi.org/10.21003/ea.V165-10>.
4. Кміть В., Яскевич О. Зарубіжний досвід функціонування системи прямого оподаткування та доцільність його застосування у національній практиці. Український журнал прикладної економіки. 2017. Т. 2. № 3. С. 96–106.

5. Котляр О. Світовий податковий клімат став більш жорстким: як змінитися і виграти. Економічна правда. 2018. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/23/633255>.
6. Ослунд А. Україні потрібна радикальна, але розумна податкова реформа. Українська правда. 2015. URL: pravda.com.ua.
7. Податковий кодекс України: Закон від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://stasumy.gov.ua>.
9. Italy Income Taxes and Tax Law. URL: http://www.worldwide-tax.com/italy/italy_tax.asp.
10. Успішний іноземний досвід проведення реформ у фіскальній сфері / Європейський інформаційно-дослідницький центр. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua>.
11. Direct taxes. Official website of the Ministry of Finance of Latvia. URL: <http://www.fm.gov.lv/en/s/taxes>.
12. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні: Закон України від 21 грудня 2016 р. № 1797-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1797-19>.

Лысяк Л.В., Гуменюк М.А., Филимонова Д.А.
Усовершенствование налоговой системы Украины с учетом опыта зарубежных стран

Аннотация. В статье представлены теоретико-практические аспекты налогообложения в зарубежных стра-

нах, особенности их налоговых систем и администрирования налогов. Исследование зарубежного опыта и проблемных вопросов отечественной практики позволило предложить пути совершенствования налоговой системы Украины с целью создания благоприятных условий для развития субъектов хозяйствования и восстановления положительной экономической динамики.

Ключевые слова: налоги, налоговая система; налогообложение, налоговое администрирование, зарубежный опыт, налоговая политика.

Lysiak L.V., Humeniuk M.O., Filimonova D.A.
Improvement of the tax system of Ukraine with accordance to experience of foreign countries

Summary. The article presents the theoretical and practical aspect of taxation in foreign countries, the features of their tax systems and tax administration. The taxation practices in some unitary countries, in particular, Latvia and Italy, are considered in more detail. The study of foreign experience and problems of domestic practice allowed proposing ways to improve tax policy and the tax system of Ukraine in order to create favorable conditions for the development of economic entities and the resumption of positive economic dynamics.

Keywords: taxes, tax system, taxation, tax administration, foreign experience, tax policy.

*Мельничук Н.Ю.,**к. е. н., доцент,**доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БЮДЖЕТНОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДАТКІВ

Анотація. У статті розглянуто класифікацію видатків бюджету. Проаналізовано класифікацію видатків у розрізі її видів, а саме відомчої, економічної, функціональної та програмної. Виокремлено проблемні аспекти програмної та відомчої класифікації видатків. Запропоновано напрями вдосконалення бюджетної класифікації видатків.

Ключові слова: видатки бюджету, бюджетна класифікація, бюджет, бюджетні кошти, фінансування бюджету.

Постановка проблеми. Видатки забезпечують фінансову підтримку різних сфер національної економіки, характеризують її структуру. Від своєчасності прийняття рішень щодо розподілу та використання бюджетних коштів залежить збалансованість усієї фінансової системи України. Однак, як переконує практика, економіка України зазнає значних втрат внаслідок обмеженості та нерационального використання бюджетних ресурсів. Недосконалість організації бюджетного процесу та відсутність критеріїв результативності використання бюджетних ресурсів призводять до невизначеності у визначенні пріоритетних напрямів їх спрямування, що впливає на соціально-економічний розвиток України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних засад напрямів використання бюджетних коштів приділяли увагу такі вітчизняні науковці, як, зокрема, О. Василік, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Опарін, В. Федосов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність досліджуваного питання, в бюджетній класифікації видатків існують проблемні аспекти, які потребують додаткового дослідження, що дасть можливість запропонувати напрями вдосконалення законодавчого підходу до бюджетної класифікації видатків.

Мета статті полягає в дослідженні методологічних засад бюджетної класифікації видатків, виокремленні її проблем і розробці пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Видатки бюджету відображають соціальну та економічну політику держави. Через них, як і через бюджет загалом, держава бере участь у розподільчих процесах, встановлюючи певні пропорції в розподілі [3] бюджетних коштів, спрямовуючи їх у різних напрямках (піднесення добробуту населення, розвиток основних галузей економіки та інфраструктури виробництва, реалізація комплексних економічних програм, обслуговування державного боргу, національна оборона, державне управління та міжнародні відносини), забезпечуючи досягнення сталого соціально-економічного розвитку суспільства, підвищуючи загальний рівень добробуту громадян.

Згідно із законодавчим підходом, видатки бюджету систематизують за бюджетною класифікацією, під якою розуміють групування доходів, видатків і фінансування бюджету за ознаками економічної сутності, функціональної діяльності, органі-

заційного устрою тощо відповідно до чинного законодавства України та міжнародних стандартів [2].

Вперше бюджетну класифікацію прийнято Верховною Радою України 12 липня 1996 р. згідно з Постановою «Про структуру бюджетної класифікації України» [10], якою було визначено функціональну, відомчу та економічну класифікації видатків бюджету. Оскільки структура бюджетної класифікації постійно змінювалась відповідно до підходів бюджетної політики (запровадження у 2002 р. програмно-цільового методу планування видатків), з часом виокремлено ще й програмну класифікацію видатків і кредитування бюджету.

Сьогодні, згідно з Бюджетним кодексом України, розрізняють такі класифікації видатків [2], як відомча, економічна, функціональна й програмна (в разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі). Застосування цього методу передбачає оцінку ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу.

Відомча класифікація видатків державного бюджету відображає розподіл бюджетних призначень за головними розпорядниками коштів бюджетів. На її підставі Державна казначейська служба України та місцеві фінансові органи ведуть реєстр усіх розпорядників бюджетних коштів. Згідно з відомчою класифікацією під час аналізування видатків бюджету є можливість виокремити того, кому безпосередньо надаються бюджетні асигнування. А це сприяє ефективному бюджетному контролю.

Аналіз державного бюджету України за 2011–2017 рр. дає змогу скласти загальні уявлення про розподіл видатків бюджету між головними розпорядниками. Укрупнену відомчу класифікацію видатків державного бюджету України відображено на рис. 1.

Як засвідчують дані рис. 1, у 2017 р. найбільший обсяг бюджетних коштів було виділено:

– Міністерству внутрішніх справ України, а саме 58,8 млрд. грн. (середній темп зростання протягом 2012–2017 рр. сягав 128,4%);

– Міністерству оборони України, а саме 68,9 млрд. грн. (середній темп зростання протягом 2012–2017 рр. сягав 137,66%);

– Міністерству освіти і науки України, а саме 32,7 млрд. грн. (середній темп зростання протягом 2012–2017 рр. сягав 109,23%);

– Міністерству охорони здоров'я України, а саме 16,8 млрд. грн. (середній темп зростання протягом 2012–2017 рр. сягав 115,21%);

– Міністерству соціальної політики України, а саме 144 млрд. грн. (середній темп зростання протягом 2012–2017 рр. сягав 116,34%).

Економічний зміст видатків зведеного, державного та місцевих бюджетів України розкриває економічна класифікація видатків бюджету. Вона відображає економічний бік опера-

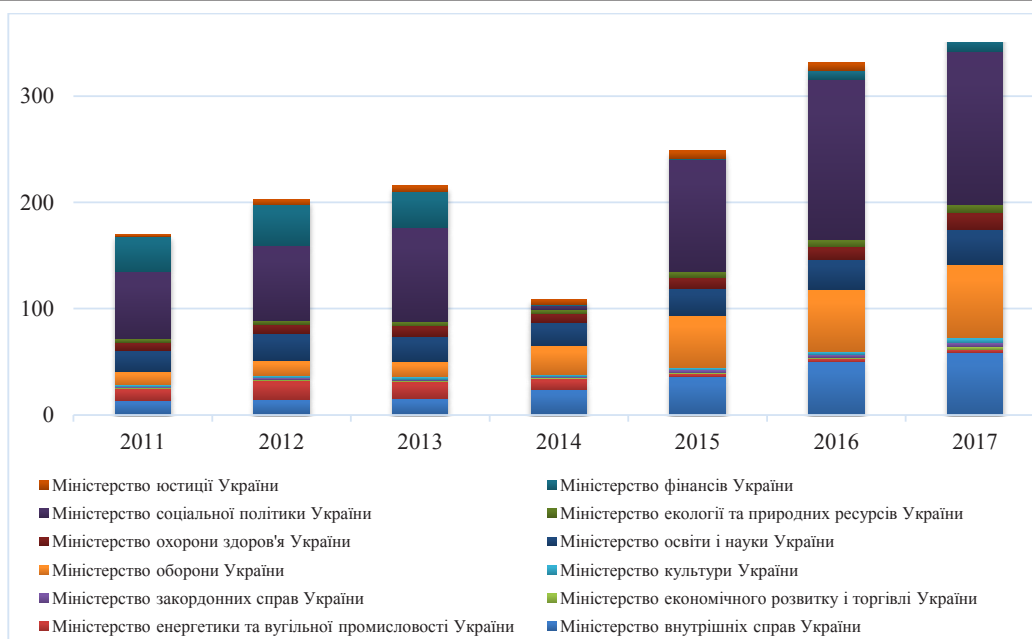


Рис. 1. Укрупнена відомча класифікація видатків державного бюджету України за 2011–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [8]

цій, пов'язаний з видатками. Згідно з її кодами здійснюються планування та облік видатків бюджетних установ. Економічна класифікація видатків бюджету забезпечує єдиний підхід до всіх учасників бюджетного процесу з точки зору виконання бюджету. Відповідно до економічної класифікації виокремлюють поточні та капітальні видатки.

Поточні видатки пов'язані з наданням бюджетних коштів юридичним і фізичним особам з метою покриття їх поточних потреб. До цих витрат відносять закупівлю товарів і послуг, необхідних для утримання економічної та соціальної інфраструктури; трансферти населенню; поточні субсидії державним і приватним підприємствам, а також нижчестоящим органам влади; виплату процентів по державному боргу тощо. У своїй

сукупності поточні видатки формують звичайний бюджет, на який припадає основна частина всіх бюджетних витрат. Капітальні видатки пов'язані з інвестуванням бюджетних коштів в основні фонди й нематеріальні активи, зі створенням державних запасів і резервів. Капітальні видатки включають витрати на нове будівництво та розвиток діючих об'єктів державної та комунальної власності, інвестиційні субсидії, довгострокові бюджетні кредити й державні гарантії інвесторам, які фінансують високоефективні інвестиційні проекти [4, с. 4].

Дослідимо динаміку поточних та капітальних видатків України протягом 2010–2017 рр. (рис. 2).

Дані рис. 2 показують, що, згідно з економічною класифікацією видатків, поточні видатки у структурі видатків державного



Рис. 2. Динаміка поточних і капітальних видатків державного та місцевих бюджетів України за 2010–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [8]

та місцевих бюджетів України мають найбільшу питому вагу. Протягом 2010–2017 рр. темп їх зростання постійно змінювався. При цьому у 2011 р. темп зростання поточних витраток державного бюджету становив 106,97%; у 2012 р. – 121,18%; у 2013 р. – 105,30%; у 2014 р. – 109,65%; у 2015 р. – 132,31%; у 2016 р. – 117,66%, у 2017 р. – 121,33%. Темп зростання витраток місцевих бюджетів також характеризувався постійними змінами. Так, якщо у 2017 р. він склав 141,56%, то у 2013 р. – лише 99,61%.

Згідно з економічною класифікацією витраток за 2011–2017 рр. середній темп зростання поточних витраток зведеного бюджету сягнув 115,91%, державного бюджету – 116,34%, місцевих бюджетів – 117,03%.

Згідно з економічною класифікацією витраток капітальні витрати мають меншу питому вагу у структурі витраток державного та місцевих бюджетів України. При цьому за 2011–2017 рр. середній темп зростання капітальних витраток зведеного бюджету дорівнював 128,51%, державного бюджету – 126,68%, місцевих бюджетів – 135,11%.

Функціональна класифікація витраток здійснюється відповідно до основних функцій державних органів влади. На її основі можна аналізувати зміни у витратках держави, відстежувати їх динаміку відносно їх функціонального призначення. Функціональна класифікація витраток має такі рівні деталізації: 1) розділи, в яких систематизуються витрати і кредитування бюджету, пов'язані з виконанням функцій держави, АР Крим або місцевого самоврядування; 2) підрозділи й групи, в яких конкретизуються витрати та кредитування бюджету на виконання функцій держави, АР Крим або місцевого самоврядування [2, с. 22].

Згідно зі структурою функціональної класифікації витраток та кредитування бюджету виокремлюють 10 груп витраток (загальнодержавні, оборона, громадський порядок, безпека та судова влада, економічна діяльність, охорона навколишнього природного середовища, житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я, духовний і фізичний розвиток, освіта, соціальний захист та соціальне забезпечення). Структуру витраток

за функціональною класифікацією витраток і кредитування зведеного бюджету України за 2010–2017 рр. наведено на рис. 3.

Як свідчать дані рис. 3, за функціональною класифікацією витраток і кредитування структура витраток зведеного бюджету характеризує загальні цілі державного управління. У 2017 р. вони зросли на 679,2 млрд. грн. порівняно з 2010 р. При цьому за 2011–2017 рр. середній темп зростання витраткової частини зведеного бюджету становив 103,62%.

У 2017 р. пріоритетними були витрати на соціальний захист і соціальне забезпечення (285,8 млрд. грн.); освіту (178,0 млрд. грн.); загальнодержавні функції (103,62 млрд. грн.); економічну діяльність (102,9 млрд. грн.); охорону здоров'я (102,4 млрд. грн.). Важливо підкреслити, що за 2011–2017 рр. середній темп зростання витраток зведеного бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення сягав 100,4%; освіту – 105,35%; загальнодержавні функції – 103,62%; економічну діяльність – 92,5%; охорону здоров'я – 93,72%.

За функціональною класифікацією витраток і кредитування у 2017 р. найменший обсяг у структурі витраток зведеного бюджету простежується за такими напрямками, як духовний та фізичний розвиток (24,3 млрд. грн.), житлово-комунальне господарство (27,2 млрд. грн.), охорона навколишнього природного середовища (7,3 млрд. грн.). При цьому середній темп зростання зазначених напрямків за 2011–2017 рр. становив 91,6%, 123,04% і 101,09% відповідно.

Щодо структури витраток державного бюджету за 2010–2017 рр., то тут спостерігається подібна тенденція (рис. 4).

Найбільший обсяг у структурі витраток державного бюджету протягом 2010–2017 рр. за функціональною класифікацією витраток і кредитування мали загальнодержавні функції (107,8 млрд. грн.), оборона (63,0 млрд. грн.), громадський порядок, безпека та судова влада (59,3 млрд. грн.), економічна діяльність (11 млрд. грн.), охорона навколишнього природного середовища (2,4 млрд. грн.), охорона здоров'я (7,9 млрд. грн.), духовний та фізичний розвиток (2,7 млрд. грн.), освіта (12,5 млрд. грн.), соціальний захист та соціальне забезпечення (75,2 млрд. грн.).

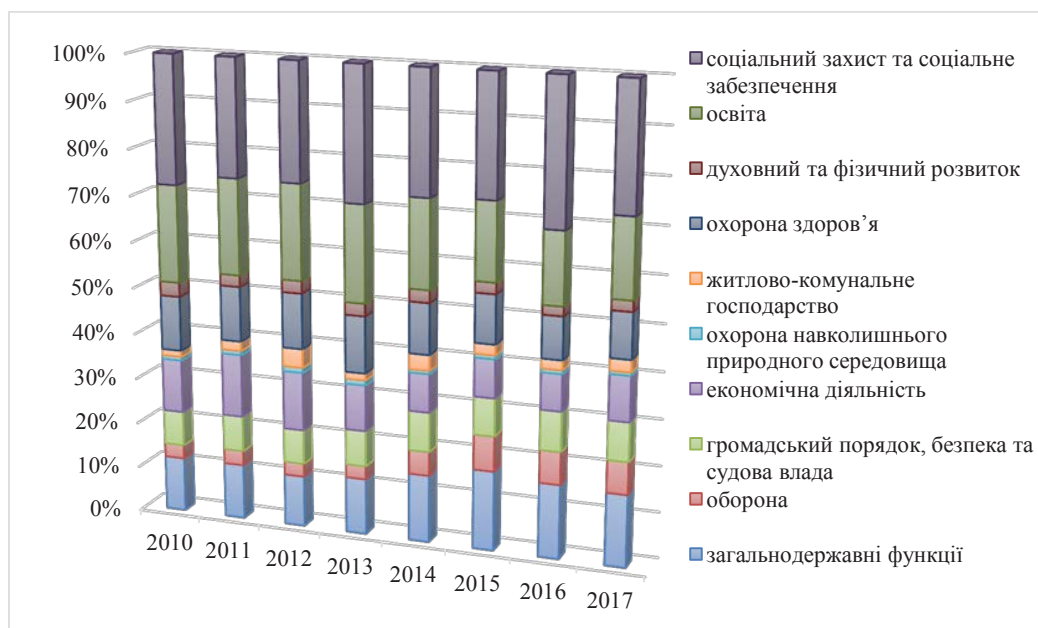


Рис. 3. Структура витраток зведеного бюджету України за 2010–2017 рр. за функціональною класифікацією витраток та кредитування

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [8]

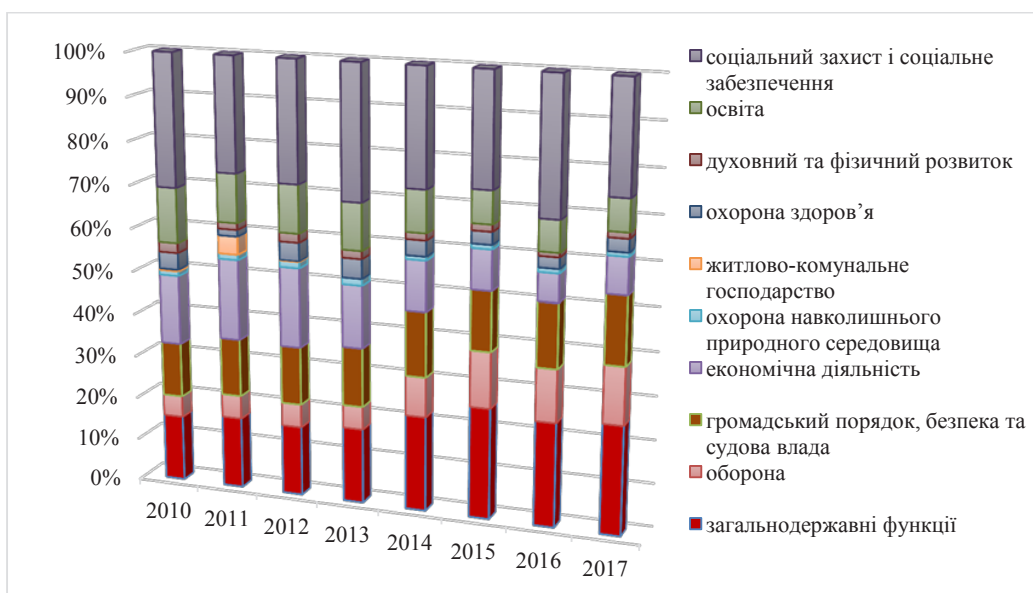


Рис. 4. Структура видатків державного бюджету України за 2010–2017 рр. за функціональною класифікацією видатків та кредитування

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [8]

Важливо зазначити, що за 2011–2017 рр. середній темп зростання видатків державного бюджету за функціональною класифікацією видатків і кредитування на загальнодержавні функції становив 105,94%, оборону – 116,84%, громадський порядок, безпеку та судову владу – 100,12%, економічну діяльність – 84,87%, охорону навколишнього природного середовища – 101,51%, охорону здоров'я – 107,96%, духовний та фізичний розвиток – 88,15%, освіту – 88,73%, соціальний захист і соціальне забезпечення – 99,15%.

Найменший обсяг видатків у структурі державного бюджету у 2017 р. за функціональною класифікацією видатків

і кредитування має місце за таким напрямом, як житлово-комунальне господарство (0,78 млрд. грн.).

Розглядаючи фактичні обсяги видатків державного бюджету за функціональною класифікацією видатків і кредитування, зауважимо, що у 2017 р. вони зросли порівняно з 2010 р. на 331,02 млрд. грн., причому майже за всіма напрямками використання бюджетних коштів, крім житлово-комунального господарства. Середній темп зростання видатків державного бюджету за 2011–2017 рр. за функціональною класифікацією видатків та кредитування дорівнював 125,74%.

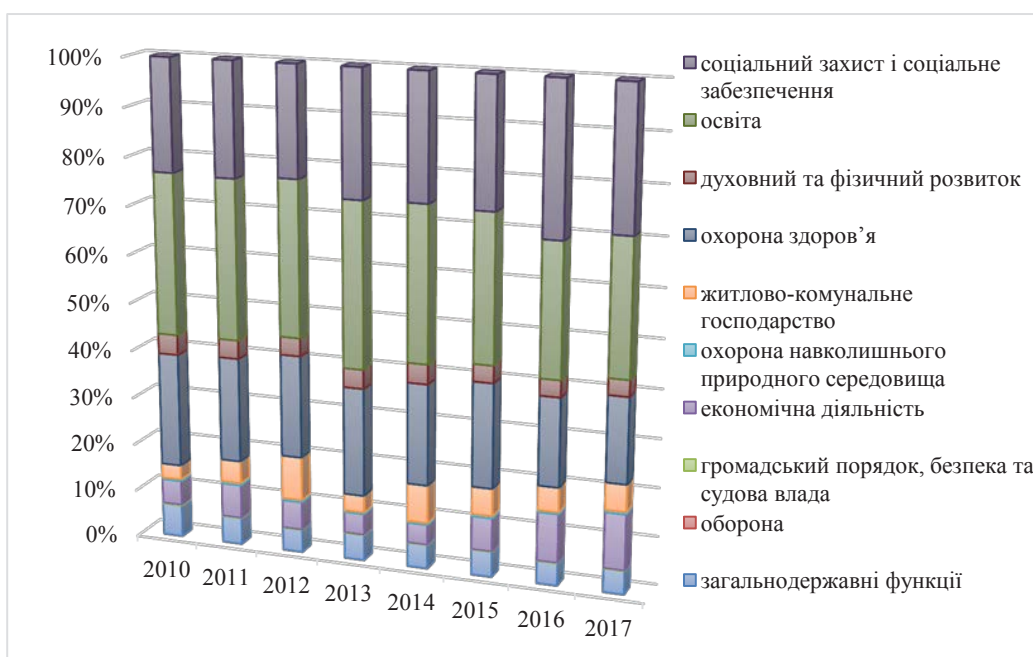


Рис. 5. Структура видатків місцевих бюджетів України за 2010–2017 рр. за функціональною класифікацією видатків та кредитування

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [8]

Структуру видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією видатків і кредитування відображено на рис. 5.

У 2017 р. фактичний обсяг видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією видатків і кредитування збільшився порівняно з 2010 р. на 337,51 млрд. грн. При цьому за 2011–2017 рр. середній темп їх зростання складав 98,26%.

При цьому у 2017 р. найбільший обсяг видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією видатків та кредитування спрямовувався на житлово-комунальне господарство (85,7 млрд. грн.), освіту (136,6 млрд. грн.), економічну діяльність (55,9 млрд. грн.), соціальний захист і соціальне забезпечення (141,3 млрд. грн.). Середній темп зростання групи видатків по житлово-комунальному господарству становив 155,4%, освіти – 144%, економічній діяльності – 160,6%, соціальному захисту і соціальному забезпеченню – 132,8%.

У 2017 р. найменший обсяг видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією видатків і кредитування простежувався за такими напрямками, як громадський порядок, безпека та судова влада (0,6 млрд. грн.), охорона навколишнього природного середовища (2,6 млрд. грн.), духовний та фізичний розвиток (16,4 млрд. грн.). Середній темп їх зростання за напрямками сягнув: громадський порядок, безпека та судова влада – 150%, охорона навколишнього природного середовища – 136,0%, духовний та фізичний розвиток – 137,8%.

Програмну класифікацію видатків державного бюджету розроблено на основі функціональної класифікації видатків і кредитування. Згідно з програмною класифікацією відбувається розподіл бюджетних призначень за бюджетними програмами. Кожна така програма виконує визначену для неї функцію та відображає одного головного розпорядника бюджетних коштів. Бюджетна програма складається з паспорта, який є її зовнішнім атрибутом.

Моніторинг та оцінка бюджетних програм включають насамперед порівняння результатів і витрат на їх досягнення, аналіз тривалості їх виконання, аргументацію та відповід-

ність цих програм вимогам часу [5]. Застосування відповідних показників дає можливість порівнювати стан виконання бюджетних програм у динаміці, за роками та між головними розпорядниками бюджетних коштів, передбачати строк їх виконання та визначити найефективніші бюджетні програми під час розподілу бюджетних коштів на середньострокову перспективу. Крім того, це допомагає здійснити оптимальний вибір пріоритетів у бюджетній політиці на середньострокову перспективу та забезпечити досягнення позитивних результатів під час використання бюджетних коштів [6].

У 2017 р. загальна кількість результативних показників у міністерствах України становила 4 704, тоді як у 2016 р. – 4 978 [1, с. 9]. У розрізі міністерств зазначену інформацію зображено на рис. 6.

У 2017 р. найбільша кількість результативних показників була у Міністерства молоді та спорту України, а саме 629, що на 33 (або на 5,5%) більше, ніж у 2016 р. (596). У Міністерства охорони здоров'я України відповідний показник становить 606, проте порівняно з попереднім роком їх загальна кількість зменшилась на 22 (або на 4,1%). Слід підкреслити, що у Міністерства освіти і науки України попереднього року було найбільше результативних показників, а саме 771, проте у 2017 р. їх кількість скоротилась на 171, досягши позначки у 600. Це сталося через відмову від бюджетної програми «Надання кредитів на будівництво (придбання) житла для науково-педагогічних та педагогічних працівників», а також скорочення значної кількості результативних показників в інших бюджетних програмах [1, с. 9–10].

Сьогодні державним бюджетом визначаються бюджетні програми, які протягом року реалізовуватимуться головними розпорядниками бюджетних коштів. Динаміку кількісного співвідношення бюджетних програм державного бюджету та головних розпорядників бюджетних коштів у 2005–2017 рр. відображено на рис. 7.

Згідно з даними рис. 7, протягом аналізованого періоду спостерігалася тенденція до зменшення загальної кількості

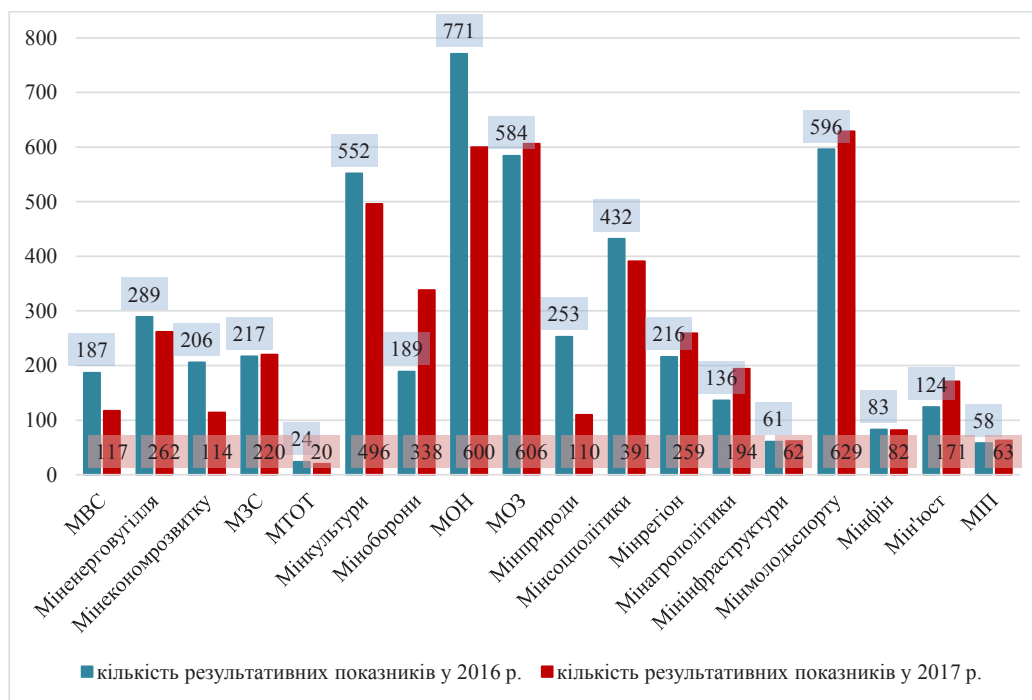


Рис. 6. Кількість результативних показників у міністерствах України у 2016–2017 рр., од.

Джерело: складено автором на основі джерела [1, с. 9–10]

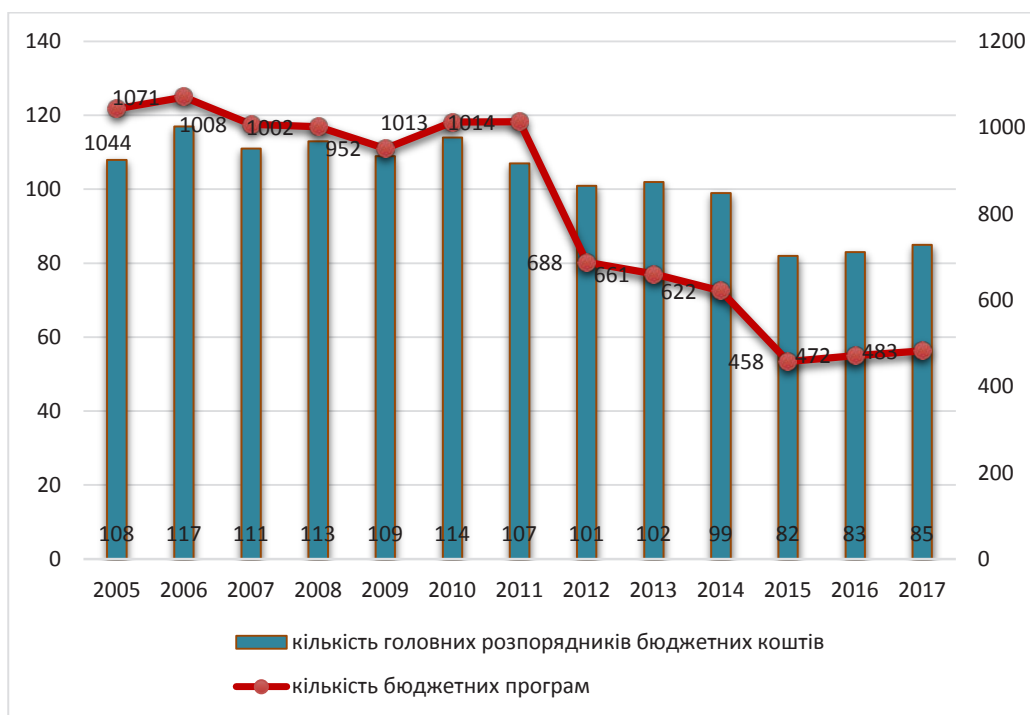


Рис. 7. Динаміка кількісного співвідношення бюджетних програм державного бюджету та головних розпорядників бюджетних коштів у 2005–2017 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [8]

бюджетних програм державного бюджету та головних розпорядників бюджетних коштів. З 2005 р. по 2011 р. (за винятком 2009 р.) кількість бюджетних програм перевищувала 1 000, що зумовило неефективне використання бюджетних коштів. Як наслідок, кількість головних розпорядників бюджетних коштів у 2017 р. скоротилась порівняно з 2005 р. на 375. Слід зазначити, що за окремими розпорядниками бюджетних коштів може бути закріплено від 1 до 60 і більше бюджетних програм.

За сучасних умов господарювання програмно-цільовий метод застосовується на рівні державного бюджету та деяких місцевих бюджетів і дає змогу певною мірою відстежити ефективність і результативність витрачання бюджетних коштів шляхом використання інформації про результативні показники та іншої інформації, що міститься в бюджетних запитах, паспортах бюджетних програм, звітах про виконання паспортів бюджетних програм [11, с. 5]. Проте, відповідно до пункту 7 розділу 2 плану заходів щодо реалізації Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 рр., з 1 січня 2018 р. набрав чинності Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження складових програмної класифікації видатків та кредитування місцевих бюджетів» (зі змінами) від 20 вересня 2017 р. [9]. Цим документом затверджено типову програмну класифікацію видатків і кредитування місцевих бюджетів/тимчасову класифікацію видатків і кредитування для бюджетів органів місцевого самоврядування, які не застосовують програмно-цільовий метод.

Згідно з програмною класифікацією видатків і кредитування державного бюджету спостерігається структурування видатків за виконавцями, що відображено в табл. 1.

За даними табл. 1 аналіз програмної класифікації видатків і кредитування державного бюджету дає змогу оцінити його виконання в розрізі головних розпорядників бюджетних

коштів. Протягом 2010–2017 рр. відбулося чимале зростання фінансування державних органів влади. Темп зростання їх видатків досить варіюється. Якщо у 2011 р. видатки Міністерства оборони України становили лише 12,3 млрд. грн., то у 2017 р. – 68,9 млрд. грн. По Міністерству соціальної політики України показники були на рівні 63 млрд. грн. і 144 млрд. грн. відповідно. Згідно з програмною класифікацією видатків і кредитування державного бюджету значно знизилася видатки Міністерства фінансів України. Так, якщо у 2011 р. вони досягли 33,6 млрд. грн., то у 2017 р. – лише 11,8 млрд. грн. (тобто на 21,8 млрд. грн. менше).

За наведеними даними, розрахованими на основі фінансової звітності Державної казначейської служби України, визначити рівень виконання тієї чи іншої бюджетної програми надзвичайно важко. Це пов'язане з тим, що назви бюджетних програм відображаються тільки в матеріалах головних розпорядників бюджетних коштів, а додатки до відповідного закону містять лише класифікаційні програмні коди за певними відомствами та суб'єктами бюджетного процесу.

Зокрема, слід зауважити, що показники виконання бюджетних програм є складними в обчисленні, оскільки вимагають врахування різнобічних взаємозв'язків якості та ефективності, які не завжди піддаються кількісному оцінюванню [7]. Погоджуємося з думкою Т. Федченко про те, що бюджетні програми різняться між собою напрямками та цілями, засобами та ресурсами для реалізації, а також впроваджуються в різні галузі. З огляду на це розробка універсальної системи показників для визначення результативності та ефективності виконання всіх бюджетних програм є недоцільною. Центральне місце у визначенні ефективності використання бюджетних коштів повинен посісти інтегральний показник ефективності виконання бюджетних програм, який би відображав підсумкові результати спільної дії окремих факторів,

Структура програмної класифікації видатків і кредитування державного бюджету України за 2010–2017 рр.

Назви головних розпорядників згідно з програмною класифікацією видатків і кредитування	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
Апарат Верховної Ради України	0,9	0,3	0,8	0,2	0,9	0,2	0,7	0,2	0,7	0,1	0,8	0,1	1,1	0,1
Державне управління справами	1,4	0,4	1,4	0,4	1,3	0,3	1	0,2	1,2	0,2	1,4	0,2	2,3	0,3
Господарсько-фінансовий департамент Секретаріату Кабінету Міністрів України	0,3	0,1	0,2	0,1	0,3	0,1	0,2	0,0	0,3	0,1	0,3	0,0	1,1	0,1
Державна судова адміністрація України	2,7	0,8	3,7	0,9	4,2	1,0	4,5	1,0	4,6	0,8	6,5	0,9	8,7	1,0
Верховний Суд України	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0
Вищий господарський суд України	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Конституційний суд України	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Генеральна прокуратура України	2,3	0,7	2,9	0,7	3,6	0,9	2,8	0,7	3	0,5	3,1	0,5	5,7	0,7
Міністерство внутрішніх справ України	14,1	4,2	15,1	3,8	15,8	3,9	24,2	5,6	36,4	6,3	50,3	7,3	58,8	7,0
Міністерство економічного розвитку і торгівлі України	0,3	0,1	1,4	0,4	1,3	0,3	1,1	0,3	1,3	0,2	1,3	0,2	2,7	0,3
Міністерство освіти і науки України	20,1	6,0	25,7	6,5	23,8	5,9	21,9	5,1	24,8	4,3	28,3	4,1	32,7	3,9
Міністерство охорони здоров'я України	7,6	2,3	8,5	2,1	9,8	2,4	8,6	2,0	10,9	1,9	12,2	1,8	16,8	2,0
Міністерство соціальної політики України	63	18,7	70	17,7	88,4	21,9	80,7	0,2	104,8	18,2	151,2	22,1	144	17,2
Міністерство молоді та спорту України	0	0,0	0	0,0	0,9	0,2	0,7	0,2	1	0,2	1,4	0,2	2,1	0,3
Міністерство фінансів України	33,6	10,0	38,4	9,7	33,8	8,4	1,3	0,3	1,8	0,3	8,4	1,2	11,8	1,4
Міністерство юстиції України	1,4	0,4	5,2	1,3	5,3	1,3	5,1	1,2	6,7	1,2	7	1,0	9,6	1,1
Міністерство інформаційної політики України	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0
Антимонопольний комітет України	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Державна регуляторна служба України	0	0,0	0	0,0	0	0,0	16,9	3,9	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Міністерство аграрної політики та продовольства України	8	2,4	8	2,0	7,2	1,8	5,5	1,3	2,1	0,4	2,2	0,3	9	1,1
Державний комітет телебачення і радіомовлення України	0,8	0,2	1,4	0,4	1	0,2	0,8	0,2	0,9	0,2	1,3	0,2	1,6	0,2
Центральна виборча комісія	0,06	0,0	2	0,5	0,1	0,0	1,4	0,3	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Місцеві державні адміністрації	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Державна інспекція ядерного регулювання України	0,02	0,0	0,02	0,0	0,02	0,0	0,02	0,0	0,02	0,0	0,03	0,0	0,05	0,0
Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг	0,004	0,0	0,03	0,0	0,03	0,0	0,03	0,0	0,03	0,0	0,03	0,0	0,05	0,0
Національне антикорупційне бюро України	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,07	0,0	0,5	0,1	0,6	0,1
Національне агентство України з питань державної служби	0	0,0	0,07	0,0	0,06	0,0	0,04	0,0	0,04	0,0	0,07	0,0	0,1	0,0
Міністерство інфраструктури України	2,2	0,7	1,6	0,4	1,6	0,4	1,5	0,3	3,5	0,6	0,6	0,1	1,1	0,1
Міністерство культури України	2	0,6	2,4	0,6	2,5	0,6	2,2	0,5	2,4	0,4	2,7	0,4	4,2	0,5
Міністерство екології та природних ресурсів України	3,1	0,9	3,8	1,0	4,3	1,1	3,6	0,8	5,6	1,0	6,5	0,9	7,5	0,9
Рада національної безпеки і оборони України	0,04	0,0	0,05	0,0	0,1	0,0	0,04	0,0	0,06	0,0	0,07	0,0	0,1	0,0
Головне управління розвідки Міністерства оборони України	0,4	0,3	0,5	0,1	0,5	0,1	0,7	0,2	0,9	0,2	1,4	0,2	1,6	0,2
Управління державної охорони України	0,3	0,1	0,3	0,1	0,4	0,1	0,3	0,1	0,5	0,1	0,7	0,1	0,9	0,1
Міністерство енергетики та вугільної промисловості України	11,3	3,4	17,4	4,4	15,7	3,9	9,9	2,3	2,4	0,4	2,8	0,4	3,3	0,4
Міністерство закордонних справ України	1,1	0,3	1,2	0,3	1,1	0,3	1,2	0,3	2,4	0,4	2,8	0,4	3,6	0,4
Міністерство оборони України	12,3	3,7	14	3,5	13,9	3,4	26,5	6,2	49,1	8,5	58,1	8,5	68,9	8,2
Міністерство регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України	6,9	2,0	2	0,5	1,3	0,3	0,4	0,1	1,4	0,2	1,9	0,3	1,6	0,2
Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,4	0,1	0	0,0	0,01	0,0	0,04	0,0

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [8]

які характеризують різні аспекти ефективності та відображаються певною системою показників [12].

З огляду на результати проведеного аналізу особливостей використання бюджетних коштів ми повністю погоджуємося з бюджетною класифікацією видатків, затвердженою Бюджетним кодексом України. Вважаємо, що існування проблем у цій класифікації насамперед пов'язане не із самою класифікацією видатків, а з формами звітності, в яких вони відображаються. Ті форми звітності, що затверджені Міністерством фінансів України (згідно з наказом «Про затвердження Порядку складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнооб'язкового державного соціального і пенсійного страхування» від 24 січня 2012 р. із змінами, внесеними Міністерством фінансів України за Наказом від 22 серпня 2017 р.), відображають лише відповідні категорії видатків згідно з кодами бюджетної класифікації, але не є результатом їх використання. Інакше кажучи, на основі затверджених форм звітності неможливо побачити, який саме результат було отримано від обсягу бюджетних коштів, спрямованих у ту чи іншу сферу бюджетної системи, та оцінити ефективність їх використання. Тому для забезпечення результативного виконання бюджетних програм необхідно вдосконалити наявні форми бюджетної звітності.

Висновки. Таким чином, законодавчий підхід до класифікації видатків бюджету дає більш-менш чітке уявлення про природу та суспільне призначення кожного виду видатків, хоча існують певні суперечності, що приводять до неможливості оцінити результативність використаних бюджетних коштів. Це пов'язане не із самою класифікацією видатків, а з формами звітності, в яких вони відображаються. Ті форми звітності, що затверджені Міністерством фінансів України, відображають лише відповідні категорії видатків згідно з кодами бюджетної класифікації, але не є результатом їх використання.

Література:

1. Аналіз результативних показників головних розпорядників бюджетних коштів у 2016–2017 рр. URL: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/2017-12-18-kpis-2016-2017.pdf>.
2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. Київ: Атіка, 2010. 128 с.
3. Василик О., Павлюк К. Державні фінанси України: підруч. Київ: НІОС, 2002. 608 с.
4. Дюк А. Формування системи видатків Державного бюджету та їх оптимізація. Ефективна економіка. 2018. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/69.pdf.

5. Корнієнко Н. Теоретико-методологічні засади програмно-цільового методу планування бюджетних видатків. Наукові праці НДФІ. 2012. Вип. 1. С. 70–78.
6. Лук'яненко І. Управління ризиками при прийнятті фінансових рішень з урахуванням західного досвіду. Вісник НТУ. 2010. Вип. 20. С. 247–252.
7. Невешкіна Т. Проблеми визначення показників результативності виконання бюджетних програм в Україні. Вісник Дніпропетровського університету. 2012. Вип. 6(2). С. 106–115. URL: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201262/106-115.pdf>.
8. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
9. Про затвердження складових програмної класифікації видатків та кредитування місцевих бюджетів: Наказ Міністерства фінансів України від 20 вересня 2017 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF17065.html.
10. Про структуру бюджетної класифікації України: Постанова ВРУ від 12 липня 1996 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/327/96-%D0%B2%D1%80>.
11. Станкус Т. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів. Херсон: Фактор, 2017. 128 с.
12. Федченко Т. Оцінка ефективності виконання бюджетних програм галузі охорони здоров'я. Вісник ЖДТУ. 2010. № 3(53). С. 105–110.

Мельничук Н.Ю. Методологические основы бюджетной классификации расходов

Аннотация. В статье рассмотрена классификация расходов бюджета. Проанализирована классификация расходов в разрезе ее видов, а именно ведомственной, экономической, функциональной и программной. Выделены проблемные аспекты программной и ведомственной классификации расходов. Предложены направления совершенствования бюджетной классификации расходов.

Ключевые слова: расходы бюджета, бюджетная классификация, бюджет, бюджетные средства, финансирование бюджета.

Mel'nychuk N.Yu. Methodological principles of budget expenditures classification

Summary. The article considers the classification of budget expenditures. Classification of budget expenditures is analyzed in the context of its types: departmental, economic, functional, and program. Problematic aspects of the program and departmental classifications of expenditures are distinguished. Directions to improve budget expenditures classification are proposed.

Keywords: budget expenditures, budget classification, budget, budget funds, budget financing.

*Петрушка О.В.,**к. е. н., старший викладач кафедри фінансів ім. С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет**Шулюк Б.С.,**к. е. н., доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет*

КОРПОРАТИВНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто особливості корпоративного пенсійного страхування, виділено його основні принципи та форми участі в ньому. Визначено основні фактори впливу на вибір пенсійних програм для суб'єктів господарювання, наведено переваги та ризики запровадження корпоративного пенсійного страхування.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, корпоративне пенсійне страхування, пенсійна програма підприємства, пенсійні виплати.

Постановка проблеми. Забезпечення соціального захисту населення пенсійного віку – одне з важливих завдань будь-якої держави. Однак у зв'язку зі складною демографічною ситуацією (зменшення чисельності активного населення, яке здійснює відрахування на формування пенсійних виплат, водночас зростання чисельності людей старше працездатного віку) вирішення цього завдання в Україні стає досить проблематичним. Спостерігається різке фінансове навантаження на Пенсійний фонд України, який не в змозі забезпечити усіх учасників солідарної пенсійної системи гідними пенсіями. З метою підвищення ефективності чинної системи пенсійного забезпечення необхідно розвивати інструменти додаткового пенсійного страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання запровадження корпоративного пенсійного страхування та особливостей його функціонування висвітлюються у численних публікаціях зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Л. Баранник, Н. Внукова, О. Кривицька, І. Новікова, В. Преснякова, Н. Приказюк, О. Руденко, О. Ткач, І. Цюрко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень з окресленої проблематики, теоретичні та практичні аспекти подальшого розвитку недержавного пенсійного забезпечення, зокрема корпоративного пенсійного страхування як альтернативного варіанта забезпечення працюючим гідної пенсії в майбутньому, потребують більш глибокого вивчення та дослідження.

Мета статті полягає у висвітленні основних принципів корпоративного пенсійного страхування, факторів впливу та форм участі у ньому, а також переваг та ризиків запровадження на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення, коли гостро відчувається дефіцит фінансових ресурсів державного пенсійного страхування, що підтверджується досить низьким розміром пенсій для непрацездатних осіб, питання забезпечення гідного рівня життя працівників при досягненні ними пенсійного віку стає актуальним для більшості працевлаштуваних, котрі зацікавлені у залученні до праці висококваліфікованих трудових ресурсів. Саме корпоративні пенсійні програми виступають

одним із факторів підвищення рівня конкурентоспроможності компаній на ринку праці. Вкладені у такий вид пенсійних програм фінансові ресурси виступають інвестиціями в людський капітал.

Пенсійна програма – довгострокова програма недержавного пенсійного забезпечення, яка визначає певні умови для найманих працівників, дотримання яких в майбутньому принесе бонус у вигляді доплат до пенсії по віку. Корпоративна пенсійна програма розробляється для кожного суб'єкта господарювання окремо з урахуванням специфіки його роботи та вимог, які висуваються самим роботодавцем. Оскільки основною задачею корпоративного пенсійного страхування є закріплення за підприємством конкурентних позицій на ринку праці, досягти цього можна шляхом «омолодження» персоналу (забезпечення пенсійних виплат працівникам, які досягли пенсійного віку, за умови їх виходу на пенсію), а також залучення нових кваліфікованих кадрів із конкуруючих чи суміжних галузей на керівні посади. Корпоративні пенсійні програми є найбільш ефективним інструментом підтримки стабільного доходу працівників під час набуття ними пенсійних прав, виступають дієвим важелем для працевластцю здійснювати ефективну політику у сфері управління, а також бути соціально-орієнтованим.

Реалізація на практиці корпоративного пенсійного страхування повинна відповідати основним його принципам (рис. 1).

Проте, незважаючи на те, що запровадження корпоративних пенсійних програм є важливим фактором, який впливає на імідж і конкурентоспроможність компаній, далеко не кожне підприємство в Україні сьогодні спроможне запропонувати своїм працівникам таку програму. Вважаємо, що основними причинами слабого розвитку корпоративного пенсійного страхування в нашій країні є:

- відсутність чіткої нормативно-правової бази щодо регулювання реалізації корпоративних пенсійних програм;
- протиріччя у податковому законодавстві, що перешкоджають накопиченню ресурсів у системі недержавного пенсійного страхування;
- обмеження щодо реінвестування фінансових ресурсів, накопичених в процесі реалізації пенсійних програм, в економіку підприємства;
- відсутність інформаційного супроводу та підтримки з боку держави;
- нерозвиненість фінансових ринків;
- відсутність довіри людей до приватних фінансових інститутів.

Практика формування корпоративних пенсійних програм притаманна розвинутих країнам, оскільки вони виступають невід'ємною частиною та доповненням до державної пенсії. У світі існує значна кількість видів корпоративних пенсійних програм, загальна сутність яких полягає в тому, що підприємство власними силами або спільно з працівниками щомісячно здій-



Рис. 1. Принципи корпоративного пенсійного страхування

Джерело: складено авторами на основі джерел [1; 2]

сноє відрахування від заробітку в недержавні пенсійні фонди на користь найманих працівників. В більшості країн питома вага пенсій, сформованих за рахунок внесків працедавців, становить в середньому від 30% до 50% доходів пенсіонерів [3, с. 117]. Окрім цього, інколи забезпечення корпоративною пенсією виступає законною вимогою найманого працівника до роботодавця.

Застосування корпоративних пенсійних програм дає змогу підвищити коефіцієнт заміщення заробітної плати та рівень матеріального становища працівників підприємства по досягненню ними пенсійного віку. Корпоративне пенсійне страхування дає можливість досягти коефіцієнта заміщення втраченого заробітку на рівні не менше 45%, тоді як допустиме значення цього коефіцієнта має бути не нижче 40%.

Корпоративне пенсійне страхування може здійснюватися у двох формах:

- корпоративне (паритетне);
- корпоративно-індивідуальне.

Паритетні пенсійні програми формують пенсійні виплати за рахунок внесків найманого працівника та підприємства. Така форма пенсійного страхування, на нашу думку, є досить вигідною для працівника, оскільки співвідношення його внеску до внеску компанії становить 1:1, що гарантує 100% дохідність. Крім цього, варто враховувати щорічний інвестиційний дохід від розміщення фінансових ресурсів в цінні папери. Такої високої дохідності сьогодні не може забезпечити жодна фінансова інституція. Беручись за розроблення корпоративної пенсійної програми, керівництво компанії велику увагу приділяє вибору Недержавного пенсійного фонду (НПФ), якому можна буде довірити свої фінансові ресурси. Очевидно, що вибір робиться на користь тих фінансових інститутів, котрі здійснюють розумну інвестиційну політику і протягом багатьох років демонструють стабільні показники діяльності.

На відміну від паритетного, індивідуальне пенсійне страхування характеризується тим, що роботодавці додатково перераховують пенсійні внески тільки на рахунки тих працівників, котрі уклали індивідуальні договори страхування з НПФ і само-

стійно відраховують частину своїх доходів. Вважаємо, що це досить розумна політика працедавця стосовно перекладення на працівника частини відповідальності за формування його майбутньої додаткової пенсії та зосередження уваги підприємства на наданні фінансової допомоги більш свідомим щодо цього співробітникам.

В рамках реалізації програми недержавного пенсійного забезпечення роботодавець виконує певні завдання:

- визначає та встановлює умови й норми корпоративного пенсійного страхування для учасників програми;
- здійснює інформування найманих працівників стосовно умов участі у пенсійних програмах;
- щомісячно утримує із заробітної плати працюючих пенсійні внески;
- здійснює відрахування внесків учасників та власних коштів на рахунок НПФ в порядку, визначеному договором корпоративного пенсійного страхування;
- здійснює контроль за фінансовою діяльністю НПФ та захищає інтереси учасників пенсійної програми.

Під час розроблення сценарію моделювання корпоративних пенсійних програм передбачається, що загальна оцінка ефективності програми здійснюється з точки зору витрат (внесків) учасників для досягнення поставленої соціальної мети, що полягає у призначенні встановленого розміру пенсій учасникам за встановлених вимог незалежно від виду пенсійних схем, які застосовуються НПФ. Досвід розвинутих країн світу показує, що найбільш поширеними є пенсійні програми зі встановленим розміром виплат (Defined Benefit, DB) та встановленим розміром пенсійних внесків (Defined Contribution, DC) [4, с. 120].

Пенсійні програми Defined Benefit зобов'язують працедавця фінансувати виплати корпоративних пенсій у заздалегідь визначеному розмірі. Розмір внеску при цьому визначається з огляду на розмір пенсії, яку бажає отримувати працівник. Ризик того, що на момент виходу працівника на пенсію на його пенсійному рахунку не буде достатньої суми коштів, необхідної для виплати обумовленої пенсії, повністю лежить на від-

повідальності роботодавця. Запроваджуючи на підприємстві цей вид пенсійного страхування, роботодавець повинен усвідомлювати, що бере на себе довгострокові зобов'язання перед найманими працівниками. Під час здійснення розрахунку вартості цієї пенсійної програми доцільно враховувати плінність кадрів, збільшення заробітної плати та інші фактори, які можуть вплинути на величину витрат по виплаті пенсій.

На відміну від пенсійних програм зі встановленим розміром виплат, програми корпоративного пенсійного страхування Defined Contribution зменшують пенсійні зобов'язання суб'єктів господарювання, які зводяться до того, що роботодавець не несе відповідальності за розмір майбутньої пенсії працівників, а лише здійснює перерахунок пенсійних внесків до недержавних фінансових інститутів. Розмір майбутньої пенсії залежить виключно від розміру внесків найманих працівників. У цьому разі ризик того, що на момент виходу працівника на пенсію, на його пенсійному рахунку не буде достатньої суми коштів, необхідної для виплати обумовленої пенсії, повністю лежить на відповідальності самого учасника корпоративного пенсійного страхування. Усі фінансові накопичення за цією пенсійною програмою перераховуються підприємством до НПФ перед початком виплат. Тому всі зобов'язання стосовно пенсійних виплат перекладаються на фонд, ніякої додаткової відповідальності перед пенсіонером компанія-страхувальник не несе.

Організацію корпоративних пенсійних програм на українських підприємствах слід розробляти на основі сучасних тенденцій в галузі недержавного пенсійного забезпечення з урахуванням таких умов: спільна участь працівника та роботодавця у формуванні додаткової пенсії працюючого; визначення розміру корпоративної пенсії індивідуально для кожного працівника з урахуванням трудового стажу, особливих трудових заслуг, особистої участі працюючого у формуванні пенсійних накопичень; співвідношення внесків працюючих та пенсійних внесків самого підприємства; мінімізація оподаткування пенсійних внесків підприємства; можливість прогнозування бюджету пенсійної програми на кілька років вперед тощо.

Для оптимізації витрат на запровадження корпоративного пенсійного страхування та розробки найбільш ефективної пенсійної програми для того чи іншого підприємства, на нашу думку, доцільно враховувати низку факторів:

- 1) чисельність працівників;
- 2) вікова структура працюючих;
- 3) галузеві та регіональні особливості;
- 4) рівень доходів населення в цій галузі та регіоні загалом.

Чисельність працівників на підприємстві може впливати на вибір самої пенсійної програми та кількість учасників корпоративного пенсійного страхування. Щодо наступного фактору, то тут велике значення має те, наскільки молодий колектив у віковій структурі. Якщо більшість працюючих має вік менше 40 років, доцільно запровадити віковий ценз щодо участі у пенсійній програмі. Крім цього, необхідно враховувати специфіку галузі та регіональні особливості, які впливають на період виходу працівників на пенсію, а також рівень доходів населення, адже розмір корпоративної пенсії повинен забезпечувати максимально високий коефіцієнт заміщення середньої заробітної плати за цією галуззю та враховувати середній рівень зарплат у регіоні [5].

Будь-яке підприємство, яке ставить собі за мету підвищення продуктивності праці, за умови реалізації програми корпоративного пенсійного страхування може отримати низку переваг:

- мінімізація оподаткування пенсійних внесків;

- мотивація талановитих працівників до подальшого професійного росту в межах підприємства;
- скорочення рівня ротації кадрів;
- підвищення рівня довіри персоналу до керівництва;
- економія фінансових ресурсів на інших формах винагород;
- створення іміджу соціально-орієнтованої компанії.

Висновки. Розвиток недержавного пенсійного забезпечення є стратегічним для нашої держави. Накопичені активи в корпоративних пенсійних програмах можуть слугувати колосальними довгостроковими інвестиційними ресурсами для української економіки. Крім цього, впровадження корпоративного пенсійного страхування на рівні підприємства забезпечує покращення у фінансовому, інвестиційному та іміджевому аспектах, а головне, підвищує рівень соціального захисту населення, оскільки найціннішим активом будь-якої компанії завжди будуть люди, якщо вона прагне зайняти лідируючі позиції в ринковому середовищі. Тому необхідно, заручившись підтримкою держави, популяризувати корпоративне пенсійне страхування як вагомий інструмент підвищення соціальної відповідальності бізнесу та додаткове джерело забезпечення матеріального добробуту працюючих у старості.

Література:

1. Баранник Л. Корпоративне страхування як перспективний напрямок розвитку захисту працюючого населення України. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_3_1/167-171.pdf.
2. Терещенко Г. Становлення та розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
3. Черных А. Корпоративное пенсионное обеспечение работников предприятия. Бизнес-образование в экономике знаний. 2016. № 2. С. 115–119.
4. Преснякова В. Корпоративные пенсионные программы как ключевой параметр инвестиционной деятельности организаций. Вестник СибАДИ. Экономика и управление. 2016. № 5(39). С. 118–123.
5. Кривицька О. Корпоративне страхування працівників як ефективний інструмент підвищення соціальної відповідальності бізнесу. Національний університет «Острозька академія». Науковий блог. 2017. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2017/%D0%BA%D0%BE%D>.

Петрушка О.В., Шулюк Б.С. Корпоративное пенсионное страхование как элемент эффективного функционирования пенсионной системы Украины

Аннотация. В статье рассмотрены особенности корпоративного пенсионного страхования, выделены его основные принципы и формы участия в нем. Определены основные факторы влияния на выбор пенсионных программ для субъектов ведения хозяйствования, приведены преимущества и риски внедрения корпоративного пенсионного страхования.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, корпоративное пенсионное страхование, пенсионная программа предприятия, пенсионные выплаты.

Petrushka O.V., Shuliuk B.S. Corporate pension insurance as element of the effective functioning of the pension system of Ukraine

Summary. In the article features of corporate pension insurance are considered, its basic principles and forms of participation in it are outlined. The main factors influencing the choice of pension programs for business entities are identified, the advantages and risks of implementing corporate pension insurance are presented.

Keywords: non-state pension system, corporate pension insurance, pension program of enterprise, pension payments.

*Рубакова Т.О.,**к. е. н., доцент,**докторант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»*

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті представлено аналіз наукових поглядів на сукупність складових регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Конкретизовано склад системи фінансового регулювання ЗЕД на основі дослідження сутності методів, інструментів і важелів регулювання в контексті взаємозв'язків між ними. Наведено структуру системи фінансового регулювання ЗЕД з урахуванням її особливостей, які виявляються в специфічних для ЗЕД методах, інструментах і важелях.

Ключові слова: фінанси, фінансовий механізм, фінансове регулювання, зовнішньоекономічна діяльність, методи, інструменти, важелі, система, структура.

Постановка проблеми. Розвиток форм міжнародної економічної інтеграції, зокрема глобалізації, є сьогодні об'єктивним і неминучим процесом. В таких умовах значно підвищуються роль і значення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), яка є одним з пріоритетів національної економічної політики України та стратегічно важливим напрямом діяльності підприємств усіх сфер національного господарства.

Глобалізаційні тренди, з одного боку, є передумовою економічного зростання, а з іншого – джерелом глобальної нестабільності. Для країн з високим ступенем відкритості економіки регулювання ЗЕД є засобом стабілізації та адаптації національних економік до мінливих умов світового ринку та міжнародного економічного співробітництва. При цьому надзвичайно важливою є роль економічного, зокрема фінансового, регулювання, заснованого на застосуванні державою фінансових та грошово-кредитних методів регулювання економіки. Саме ці методи стимулюють розвиток конкурентного середовища; їх застосування обумовлено врахуванням інтересів суб'єктів господарювання, що відображені в економічних законах.

Процес регулювання є складним і таким, що супроводжується впливом значної кількості об'єктивних та суб'єктивних чинників, використанням різних категорій та їх елементів. Дослідження теоретичних та практичних аспектів фінансового регулювання ЗЕД є неможливим без розуміння його сутності, що визначається певною сукупністю складових, вплив яких на ЗЕД має системний характер. У зв'язку з цим дослідження системи фінансового регулювання ЗЕД є актуальним науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансовий механізм та фінансове регулювання як його структурна підсистема є об'єктами дослідження багатьох вітчизняних вчених, таких як М.М. Аргус, В.Д. Базилевич, О.Д. Василик, О.П. Кириленко, О.М. Ковалюк, С.Л. Лондар, С.В. Львович, І.О. Лютий, В.М. Опарін, В.І. Оспішев, А.М. Поддєрьогін, В.М. Федосов, С.І. Юрій. Західна економічна наука більш орієнтована на практичні дослідження у сфері фінансів і не приділяє значної уваги

теоретико-методологічним аспектам формування та структури фінансового механізму.

Фінансове регулювання ЗЕД є відносно новим напрямом наукових досліджень, інтерес до якого обумовлений інтенсифікацією процесів інтеграції України до світової системи світогосподарських зв'язків. За цим напрямом працювали вітчизняні науковці, досліджуючи питання фінансового регулювання ЗЕД з позицій функціонування світової економічної системи (Л.Б. Колінець), промислового виробництва (Г.В. Дурицька, В.С. Крупін), агропромислового комплексу (С.М. Кваша), суб'єктів господарювання (В.О. Васюренко, Н.Ю. Литвин, В.В. Мацьків).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз останніх досліджень та публікацій виявив, що недостатньо вивченими є питання складу компонентів фінансового механізму та взаємозв'язку між ними; дискусійними є положення щодо сутності інструментів та важелів фінансового регулювання. Ці проблеми знайшли відображення і в дослідженнях з фінансового регулювання ЗЕД, розуміння економічної сутності якого ускладнюється різноманіттям наукових поглядів на сукупність його складових та їх конкретний зміст з урахуванням специфіки ЗЕД як об'єкта регулювання.

Мета статті полягає у визначенні складу системи фінансового регулювання ЗЕД на основі дослідження сутності методів, інструментів і важелів регулювання в контексті взаємозв'язків між цими категоріями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст фінансового регулювання визначається значною кількістю науковців як сукупність фінансових інструментів, методів, засобів, важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства, які є водночас складовими елементами фінансового механізму. Отже, фінансове регулювання розглядається як складова частина й одна з ключових підсистем фінансового механізму, як метод фінансового впливу, що містить методи розподілу, інструменти та важелі впливу.

Фінансове регулювання ЗЕД є однією зі сфер фінансового регулювання, де об'єктом регулювання виступають економічні відносини, пов'язані зі здійсненням ЗЕД, зокрема ЗЕД суб'єктів господарювання [1, с. 283], фінансові відносини щодо здійснення ЗЕД [2, с. 6], діяльність суб'єктів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків [3, с. 6], ЗЕД систем [4, с. 6]. Вочевидь, сама структура регулювання при цьому не трансформується, однак уточнення потребує конкретний зміст заходів регулювання з огляду на специфіку об'єкта регулювання, а саме ЗЕД. Так, аналіз вітчизняних наукових праць, присвячених регулюванню ЗЕД, виявив, що його зміст визначається певною сукупністю складових, що притаманні економічному, зокрема фінансовому, регулюванню загалом, а також є елементами механізму регулювання. Це методи, форми, інструменти, важелі впливу на об'єкт регулювання, причому серед науковців немає єдиної точки зору щодо складу цієї сукупності (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз наукових поглядів на сукупність складових регулювання ЗЕД, що визначають його сутність

Автори	Складові регулювання ЗЕД			
	методи	форми	інструменти	важелі
В.В. Мацьків [1]	+	+	+	
В.О. Васюренко [2]	+	+	+	
Г.В. Дурицька [3]	+	+	+	
В.Є. Крупін [4]	+		+	+
С.М. Кваша [5]	+		+	+

В більшості інших праць вітчизняних вчених, присвячених регулюванню ЗЕД, наведені складові не використовуються безпосередньо у трактуванні самого поняття, але підлягають дослідженню як базові категорії регулювання.

Надаючи визначення саме фінансового регулювання ЗЕД, дослідники [1; 2] концентруються саме на фінансових аспектах впливу вищенаведеної сукупності складових на ЗЕД. Такий вплив полягає в застосуванні фінансових методів, інструментів і важелів для її регулювання.

Як відзначається в праці [1, с. 284], виділення фінансової складової стало можливим завдяки поєднанню різних за своєю сутністю елементів регулювання та їх розгляду з позиції певної цілісної системи. Тому уточнення економічного змісту фінансового регулювання ЗЕД потребує конкретизації означених складових в їх взаємозв'язку. При цьому слід врахувати належність фінансового регулювання ЗЕД як до сфер фінансового регулювання, так і до методів державного регулювання ЗЕД.

Як можна побачити з табл. 1, в усіх дослідженнях, що підлягали аналізу, серед складових регулювання ЗЕД виділено методи. Такий підхід цілком узгоджується із сучасними поглядами науковців на структуру фінансового механізму, в рамках якої фінансові методи як сукупність способів впливу фінансових відносин на господарський процес діють на визначальному рівні, реалізуючи що дію через фінансові інструменти та фінансові важелі.

Дослідження теоретико-методологічних підходів до формування системи фінансових методів у структурі фінансового механізму та підходів до класифікації методів державного регулювання ЗЕД дає змогу віднести до методів фінансового регулювання ЗЕД митно-тарифні, валютні, фінансово-кредитні, податкові методи, а також страхування та інвестування.

Важливим для розуміння економічної сутності фінансового регулювання ЗЕД є дослідження інструментів, а також форм і важелів регулювання, які більшість вчених також відносить до його складових (табл. 1). Але, з огляду на наявну в наукових працях плутанину в застосуванні цих елементів під час дослідження дії механізму фінансового регулювання, варто зробити деякі пояснення щодо їх сутності та взаємозв'язку, а також конкретного складу стосовно ЗЕД.

Тлумачні словники визначають інструмент у загальному сенсі (від лат. "instrumentum" – «знаряддя») як засіб, спосіб, що використовується для досягнення будь-чого. Інструменти регулювання ринку є прийомами, що використовуються державою для забезпечення пропорційності в господарстві країни, створення системи соціальних компенсацій (податки, банківський відсоток, кредит, ціннові межі, цільові дотації, інвестиції) [6]. У фінансових інструментах виявляється дія фінансових методів. Втім, окрема категорія авторів взагалі не виділяє інструменти, розглядаючи фінансовий механізм як управління фінансовими відносинами через фінансові важелі, які є ключовою ланкою в його структурі [7, с. 175; 8, с. 90].

В працях з регулювання ЗЕД визнання інструментів як складових регулювання є поширеним (табл. 1). Інструменти досліджуються як засоби впливу на ЗЕД, що діють в рамках тих чи інших методів регулювання (тарифних, нетарифних, економічних, адміністративних).

Інструменти фінансового регулювання ЗЕД у контексті взаємозв'язку з його методами слід розглядати як спосіб застосування методів, тобто як сукупність різноманітних прийомів і засобів, що дають змогу впорядкувати та цілеспрямувати процес фінансового впливу на ЗЕД. Серед вітчизняних науковців відсутній єдиний підхід до набору інструментів фінансового регулювання ЗЕД, тобто кожен дослідник пропонує власний перелік таких інструментів в рамках застосування відповідних методів регулювання. Крім того, в різних дослідженнях деякі фінансові категорії, зокрема інвестиції, кредити, податки, валютний курс, розглядаються і як інструменти, і як важелі регулювання, що є наслідком неоднозначності підходів до трактування поняття «важіль» та невизначеності співвідношення між інструментами та важелями як елементами фінансового механізму.

Термін «важіль» запозичений в економічній науці з механіки¹. В структурі фінансового механізму фінансовий важіль є одним з його основних елементів. Але, як відзначається в роботі [9, с. 274], досі відсутня єдина думка про те, які саме засоби впливу на економічні процеси входять до системи фінансових важелів. Стосовно фінансового методу фінансовий важіль визначають як спосіб дії під час використання фінансового методу [10, с. 55], як засіб дії фінансового методу [11, с. 99], як прийоми дії фінансових методів та конкретні форми розподілу і перерозподілу ВВП [12, с. 323], як конкретні форми здійснення процесів розподілу і перерозподілу створеної вартості [13, с. 47], ВВП та національного доходу [14, с. 20]. Такі визначення, однак, не дають змогу повною мірою диференціювати поняття фінансового важеля і фінансового інструмента.

Науковці, що розглядають у структурі фінансового механізму як інструменти, так і важелі, відзначають певний зв'язок між ними, наводячи власний перелік інструментів та важелів. Але немає єдності в поглядах щодо питань, чи фінансові інструменти діють у межах фінансових важелів, або, навпаки, важелі діють у межах фінансового інструмента, чи важелі приводять в дію фінансові інструменти, або використовуються за допомогою інструментів.

Розглядаючи співвідношення фінансових інструментів та фінансових важелів, беремо до уваги «механічну» природу важеля, тобто здатність до створення певного механічного зусилля, що має визначати його властивості. У зв'язку з цим слушною нам здається думка В.М. Опаріна та низки інших науковців, згідно з якою фінансові важелі не діють самі по собі, але приводять до руху (приводять в дію) відповідні фінансові інструменти, будучи «вбудованими» в них. Характеризуючи дію важелів, В.М. Опарін зазначає, що вплив на дію фінансового механізму, а через нього на різні сторони соціально-економічного розвитку, досягається встановленням і зміною положення того чи іншого важеля [15, с. 62]. До важелів запропоновано відносити стимули та санкції (за напрямками дії); норми та нормативи; умови та порядок формування доходів, нагромаджень, фондів; порядок здійснення витрат, умови та принципи фінансування й кредитування (за видами). Добре узгоджується з цією позицією думка, викладена в працях [5; 7], де наголошено на нормативно-правовій природі важелів регулю-

¹ Важіль – один з найбільш простих та поширених типів механізмів. Важіль використовується для створення більшого зусилля на короткому плечі за допомогою меншого зусилля на довгому плечі.

вання, тоді як його інструменти формуються ринковим середовищем. У зв'язку з вищенаведеними положеннями такі фінансові категорії ЗЕД, як інвестиції, кредити, податки, збори, субсидії, дотації, ціни, валютний курс, більш доцільно відносити до інструментів фінансового регулювання.

В сучасному економічному словнику термін «важелі» трактується з точки зору його використання як зміни економічного стану об'єктів, здійснення повороту в економіці. В ринковій економіці важелі замінюються поняттям «ринкові регулятори» [16]. Таким чином, саме важелі відіграють вирішальну роль у процесі регулювання, оскільки вони є фактично регуляторами, що вико-

ристовуються як засіб впливу на економічний стан об'єкта регулювання, в результаті чого відбуваються його зміни.

До форм фінансового регулювання ЗЕД науковці відносять конкретні засоби впорядкування державою процесів економічного розвитку (стимулювання або обмеження) [1, с. 285], державну фінансову політику (фіскальна, кредитна, валютна, бюджетна) та засади розвитку страхового ринку [17, с. 110]. Однак в цих випадках більш доцільно говорити про фінансові важелі, беручи до уваги їх спрямованість на отримання стимулюючих та стримуючих ефектів і визначення фінансових важелів як конкретних форм здійснення процесів розподілу та перерозподілу створеної вартості.

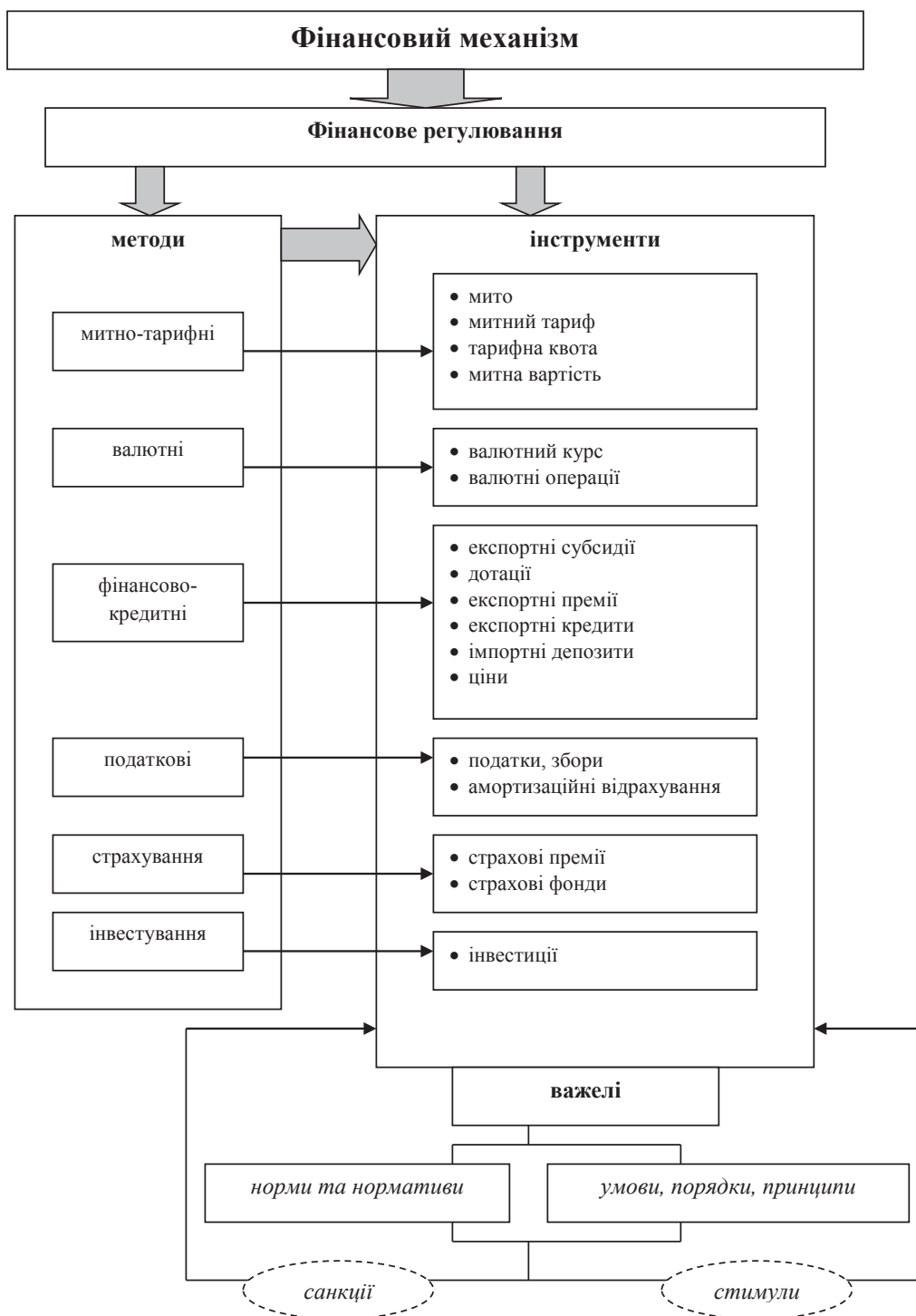


Рис. 1. Структура системи фінансового регулювання ЗЕД

З урахуванням проведеного аналізу співвідношень складових фінансового регулювання та особливості ЗЕД як його окремої сфери, що виявляються у специфічних для ЗЕД методах та інструментах, структура системи фінансового регулювання ЗЕД може бути представлена так (рис. 1).

Наведена система є взаємопов'язаним та взаємообумовленим сполученням конкретних фінансових регуляторів ЗЕД. Так, держава справляє вплив на формування сприятливих умов інвестиційної діяльності, застосовуючи монетарні важелі (пільгове кредитування та пріоритетне фінансування інвестиційних проектів, стабільно низькі темпи інфляції, гнучкий обмінний курс тощо) [18]. Амортизаційні пільги, що діють як важелі в рамках податкових методів регулювання, не тільки впливають на оподаткування суб'єктів ЗЕД, але й сприяють інвестуванню в нові технології. Тісно пов'язаними є митно-тарифні та податкові методи регулювання з огляду на те, що мито є загальнодержавним податком. Валютні важелі впливають на експортні та імпорتنі ціни; кредитування експорту пов'язане зі страхуванням експортних кредитів. Взаємовплив та взаємообумовленість в рамках системи вимагають комплексного застосування методів, інструментів і важелів для здійснення фінансового регулювання ЗЕД.

Висновки. Фінансове регулювання ЗЕД є однією зі сфер фінансового регулювання, а його економічний зміст визначається сукупністю складових, притаманних фінансовому регулюванню загалом. Фінансовий вплив на ЗЕД полягає в застосуванні фінансових методів, інструментів та важелів для її регулювання.

За результатами дослідження елементів фінансового регулювання ЗЕД уточнено їх сутність та взаємозв'язки між ними. До методів фінансового регулювання ЗЕД, які є сукупністю впливу фінансових відносин на неї, належать митно-тарифні, валютні, фінансово-кредитні, податкові, страхування та інвестування. Інструменти фінансового регулювання ЗЕД діють в рамках відповідних методів як низка прийомів і засобів, що дають змогу впорядкувати та цілеспрямувати процес фінансового впливу на ЗЕД. Фінансові важелі є фактично регуляторами, що приводять в дію інструменти регулювання. Це норми, нормативи, умови, порядки, принципи, які є «вбудованими» в інструменти та справляють стимулюючі або стримуючі дії, маючи форму стимулів та санкцій відповідно.

Фінансове регулювання ЗЕД слід вивчати не суто як набір методів, інструментів і важелів, а як систему, де вони функціонують у взаємопов'язаному та взаємообумовленому сполученні. Перспективи подальших пошуків у цьому напрямі полягають в дослідженні фінансового регулювання ЗЕД з позицій системного підходу, вивченні зв'язків між елементами системи фінансового регулювання ЗЕД та її взаємодії із зовнішнім середовищем.

Література:

1. Мацьків В.В. Теоретичні основи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2012. Вип. 8(1). С. 279–290.
2. Васюренко В.О. Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08. Суми, 2010. 20 с.
3. Дурицька Г.В. Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03. Львів, 2007. 26 с.
4. Крупін В.Є. Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03. Львів, 2008. 24 с.

5. Кваша С.М. Формування фінансово-економічного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в АПК України: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.07.02. Київ, 2001. 40 с.
6. Азрилян А.Н. Большой экономический словарь. Москва: Институт новой экономики, 1997. URL: https://big_economic_dictionary.academic.ru/5461.
7. Метеленко Н.Г., Шульга О.П. Концептуалізація поняття «фінансовий механізм». Причорноморські економічні студії. 2016. № 10. С. 171–179.
8. Мамонтова І.В. Система фінансових важелів фінансового механізму. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 2. С. 88–91.
9. Вусятицька М.П. Теоретичні аспекти фінансового важеля як економічної категорії. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». 2012. № 2. С. 274–279.
10. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму. Фінанси України. 2003. № 4. С. 51–59.
11. Фінанси: курс для фінансистів: навч. посібник / за ред. В.І. Оспіщева. Київ: Знання, 2008. 567 с.
12. Фінанси / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. Київ: Знання, 2008. 611 с.
13. Кириленко О.П. Фінанси (теорія та вітчизняна практика): навч. посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2000. 243 с.
14. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси: навч. посібник / за заг. ред. В.Д. Базилевича. Київ: Атіка, 2004. 368 с.
15. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2005. 240 с.
16. Райсберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М, 1999. 496 с. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/16646.
17. Васюренко В.О. Економічний зміст фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства: теоретичні аспекти питання. Економіка розвитку. 2011. № 4(60). С. 108–112.
18. Монетарні важелі стимулювання інвестиційних процесів в Україні: аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/880>.

Рыбакова Т.А. Система фінансового регулювання внешнеэкономической деятельности

Анотация. В статье представлен анализ научных взглядов на совокупность составляющих регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Конкретизирован состав системы фінансового регулювання ВЭД на основе исследования сущности методов, инструментов и рычагов регулирования в контексте взаимосвязей между ними. Приведена структура системы фінансового регулювання ВЭД с учетом ее особенностей, которые проявляются в специфических для ВЭД методах, инструментах и рычагах.

Ключевые слова: финансы, финансовый механизм, финансовое регулирование, внешнеэкономическая деятельность, методы, инструменты, рычаги, система, структура.

Rybakova T.O. The system of foreign economic activity financial regulation

Summary. The article presents the analysis of scientific views on the set of components of foreign economic activity (FEA) regulation. The composition of the system of FEA financial regulation is specified on the basis of exploring the essence of regulatory methods, tools and levers in context of their interrelations. The structure of FEA financial regulation system is presented taking into account its special features revealed in methods, tools and levers specific to FEA.

Keywords: finance, financial mechanism, financial regulation, foreign economic activity, methods, tools, levers, system, structure.

Тустановський Ю.Г.,
аспірант,
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проаналізовано структуру фінансових інститутів в Україні. Оцінено роль кредитних спілок у розвитку фінансового посередництва. Проаналізовано фінансові показники розвитку кредитних спілок. Визначено проблеми та перспективи розвитку кредитних спілок в Україні.

Ключові слова: фінансове посередництво, фінансові інститути, кредитні спілки, активи кредитних спілок, капітал кредитних спілок, зобов'язання кредитних спілок.

Постановка проблеми. Дослідження тенденцій функціонування кредитних спілок привертають тривалий період часу увагу як теоретиків, так і практиків.

Це обумовлене тим, що, як свідчить досвід країн з розвинутою економікою, кредитні спілки, які здатні задовольняти потреби населення у дрібному кредиті, значною мірою вирішують державні соціальні проблеми.

В Україні, незважаючи на історичний досвід розвитку кредитної кооперації, кредитні спілки як фінансові посередники не виконують належним чином притаманні їм функції.

Наслідком проблем реалізації фінансового посередництва кредитними спілками є як зниження темпів розвитку малого та середнього бізнесу, так і падіння добробуту загалом.

З урахуванням вищенаведеного актуальність теми дослідження не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку наукової думки тематика розвитку кредитних спілок як фінансових посередників ґрунтовно висвітлена багатьма вченими, серед яких слід відзначити таких, як Р. Коцовська, А. Осадець, О. Шелест, М. Павелко, О. Журавка, А. Васильчук, Г. Терещенко, В. Роечко, А. Боженко [1; 2; 3; 4; 5; 6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, відаючи належне напрацюванням науковців, відзначаємо, що в умовах посткризового розвитку економіки України необхідним є доповнення проблематики проведенням емпіричних досліджень сучасних тенденцій розвитку кредитних спілок як фінансових посередників.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій розвитку кредитних спілок в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження тенденцій розвитку кредитних спілок в Україні проводилося за такими напрямками:

- оцінка кількості та структури фінансових інститутів в Україні;
- оцінка відношення активів фінансових інститутів до ВВП України;
- визначення ролі кредитних спілок на ринку фінансового посередництва;
- визначення ключових проблем та перспектив розвитку кредитних спілок в Україні.

На основі опрацювання статистичних даних, фінансової звітності, наукових публікацій та експертних досліджень отримані такі результати.

Розвиток фінансових інститутів в Україні відбувається різними темпами та масштабами.

Структура фінансових установ України за 2017 рік, наведена на рис. 1, свідчить про те, що за кількістю створених інститутів найбільші частки припадають саме на кредитні установи, основу яких складають кредитні спілки (їх сумарна частка за досліджуваній період складала 28% від загальної кількості).

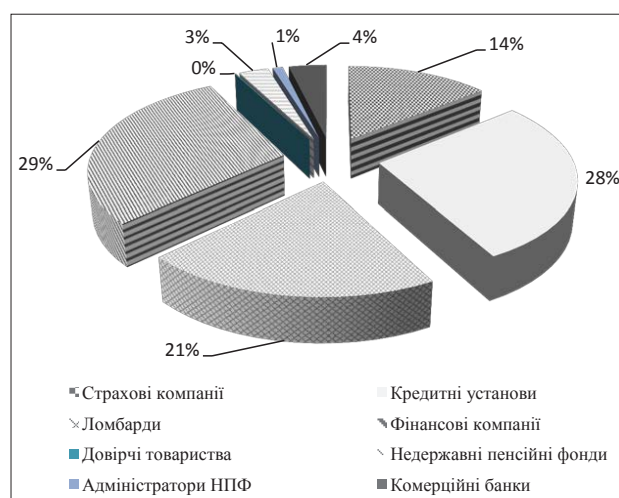


Рис. 1. Структура фінансових установ України у 2017 році [7; 8]

Водночас такий показник розвитку фінансових інститутів, як відношення їх активів до ВВП країни, по кредитних спілках залишається вкрай низьким та демонструє стійку тенденцію до зниження за весь посткризовий період (рис. 2). За 2009–2017 роки цей показник знизився із 44,54% до 7,27% (практично в 6 разів).

Зниження показника перш за все обумовлене зменшенням кількості кредитних спілок і, відповідно, розміру їх активів.

Так, станом на 1 січня 2018 року у Державному реєстрі фінансових установ налічувалися 378 кредитних спілок та 443 відокремлені підрозділи кредитних спілок. За період післякризових років (2009–2017 роки) кількість зареєстрованих кредитних спілок зменшилася практично в два рази (рис. 3).

Скорочення чисельності кредитних спілок обумовлене як об'єктивною потребою звільнитися від тих установ, які працювали непрозоро та не за кооперативними принципами, зменшуючи довіру населення до діяльності всієї вітчизняної системи кредитної кооперації, так і негативним впливом кризи 2008 року та складної політичної, економічної та соціальної ситуації наступних років у країні [1].

Загалом статистичні дані свідчать про падіння більшості показників розвитку кредитних спілок до 2011 року, певну позитивну картину у 2012–2013 роках, чергове падіння (характерне для більшості інститутів фінансового ринку) у 2014–2016 роках та певне покращення у 2017 році [7].

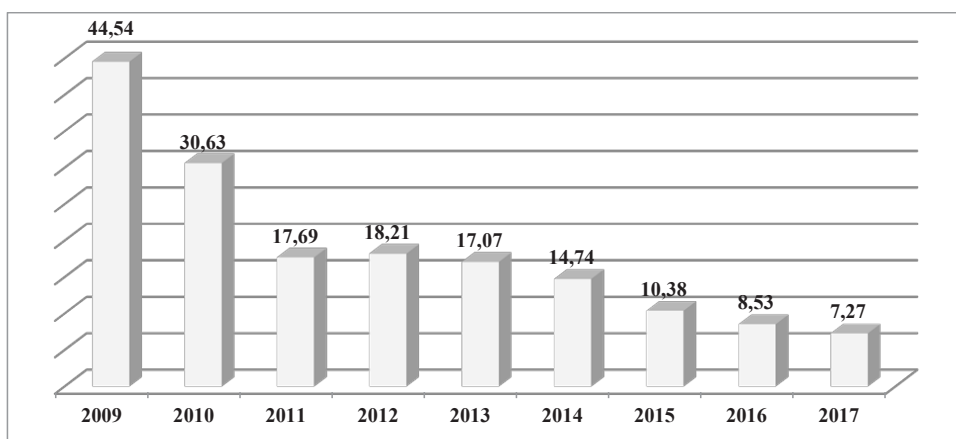


Рис. 2. Відношення активів кредитних спілок до ВВП в Україні у 2009–2017 роках, % [7]

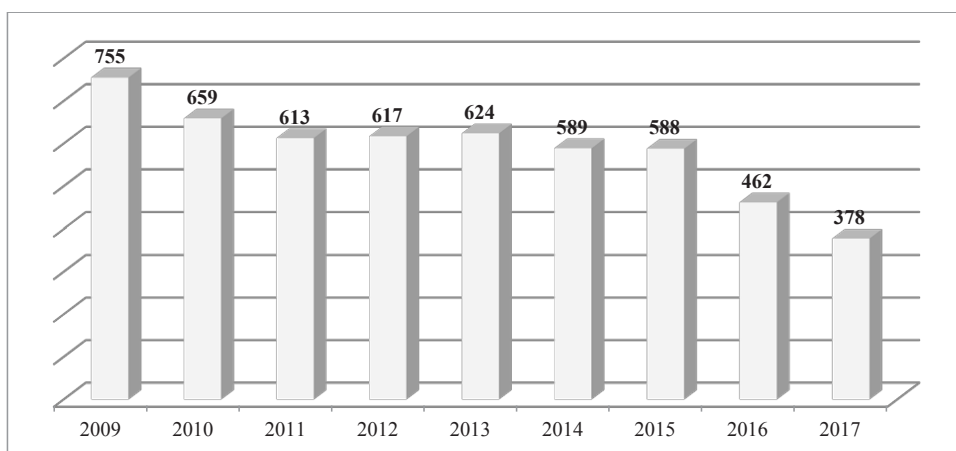


Рис. 3. Кількість зареєстрованих кредитних спілок в Україні у 2009–2017 роках [7]

Подібно до скорочення чисельності фінансових установ активи кредитних спілок зменшилися практично вдвічі (рис. 4). Лише протягом 2008–2011 років відбулося скорочення загальних активів кредитних спілок майже втричі. Аналогічна тенденція була щодо внесків членів на депозитні рахунки. Фактично система кредитних спілок лише демонструвала певну стабільність показників капіталу.

Дані дають змогу говорити і про скорочення чисельності членів кредитних спілок. На кінець 2017 року кількість членів кредитних спілок становила 564,1 тис. осіб, що на 78,8 тис. осіб (12,3%) менше, ніж на кінець 2016 року, та на 1 633,9 тис. осіб (у 3,9 рази) менше порівняно з 2009 роком (рис. 5).

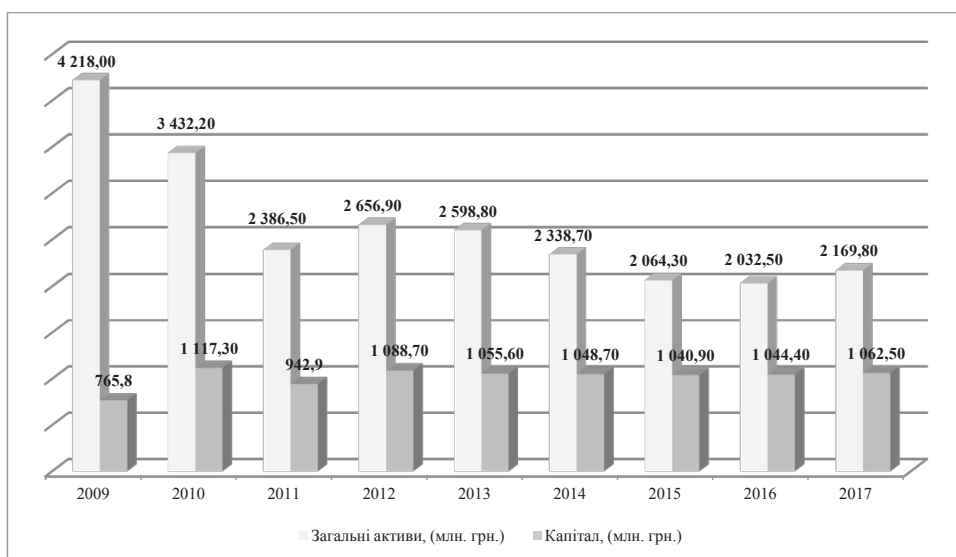


Рис. 4. Активи та капітал кредитних спілок в Україні у 2009–2017 роках [7]

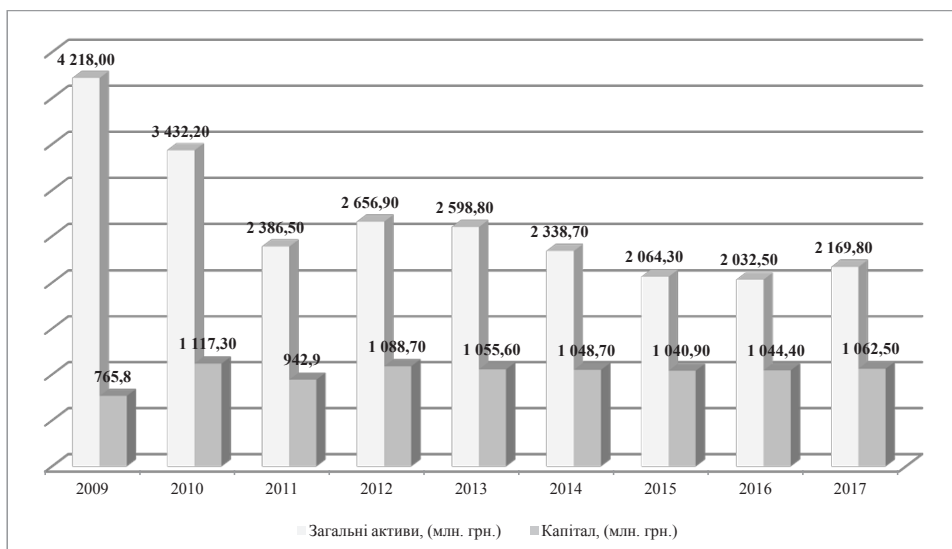


Рис. 5. Кількість членів КС (тис. осіб) в Україні у 2009–2017 роках [7]

Скорочення кількості членів кредитних спілок закономірно свідчить про зменшення учасників фінансового посередництва. Слід також додати, що за досліджуваний період за нашими розрахунками в середньому близько 1/5 членів кредитних спілок взагалі не здійснює ніяких операцій.

Водночас можна зауважити за останні два роки тенденцію до зростання середньої чисельності членів кредитних спілок. Якщо у 2009 році кількість членів кредитної спілки (в розрахунку на 1 спілку) становила 1 776,18 осіб, у 2015 році – 1 300,34 осіб, то у 2017 році цей показник склав 1 492,33. Це дає змогу зробити припущення, що на ринку залишаються найбільш фінансово стійкі установи.

Так, скорочення чисельності членів кредитних спілок певним чином відобразилося і на кількості осіб, які мають діючі кредитні та депозитні договори (рис. 6). Однак можна зауважити, що за скорочення власників депозитних рахунків у 2017 році порівняно з 2016 роком майже у два рази і кількості членів, що мають діючі кредитні договори, зросли такі показники, як обсяги внесків членів кредитних спілок на депозитні рахунки, кредити, надані членам КС, а також їх середні розміри в розрахунку на одну кредитну спілку (рис. 7, 8).

Оцінка структури доходів та витрат кредитних спілок України свідчить про те, що надання кредитів є основним джерелом

доходів (наприклад, у 2017 році доходи, отримані за процентами від кредитів, наданих членам кредитних спілок, склали 88,06% від усіх доходів). Тоді як в структурі витрат основні частки припадали на нараховані проценти за внесками (вкладами) на депозитні рахунки членів кредитної спілки (29,31%), витрати, пов'язані із залученням коштів (30,14%), витрати на нарахування заробітної плати та обов'язкових платежів (27,06%). При цьому кредити традиційно займають основну частку активів, яка водночас має певну тенденцію до зниження (за 2009–2017 роки вона коливалась від 95,26% у 2009 році до 85,28% у 2017 році) (табл. 1). Структура кредитів за видами за 2008–2015 роки не зазнала значних змін, переважають споживчі кредити (54,6% від суми кредитів у 2017 році). Причому більшість кредитів видається за середньозваженою ставкою у межах 40–50%, а переважають довгострокові кредити [7].

Розрахунки коефіцієнтів розвитку кредитних спілок в Україні у 2009–2017 роках показали таке. Хоча коефіцієнт забезпечення власними коштами, який показує фінансову стабільність інститутів, перебуває в межах норми (значення нормативу рекомендується від 0,5 до 0,1), його динаміка свідчить про те, що спостерігається чітка тенденція до збільшення частки використання власного капіталу та зменшення залучених коштів на депозитні рахунки. Скорочення частки внесків членів КС на

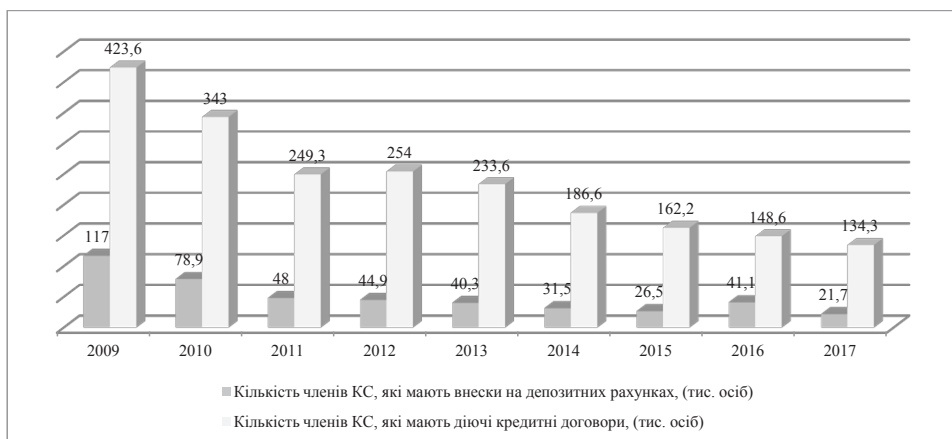


Рис. 6. Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках та діючі кредитні договори (тис. осіб) в Україні у 2009–2017 роках [7]

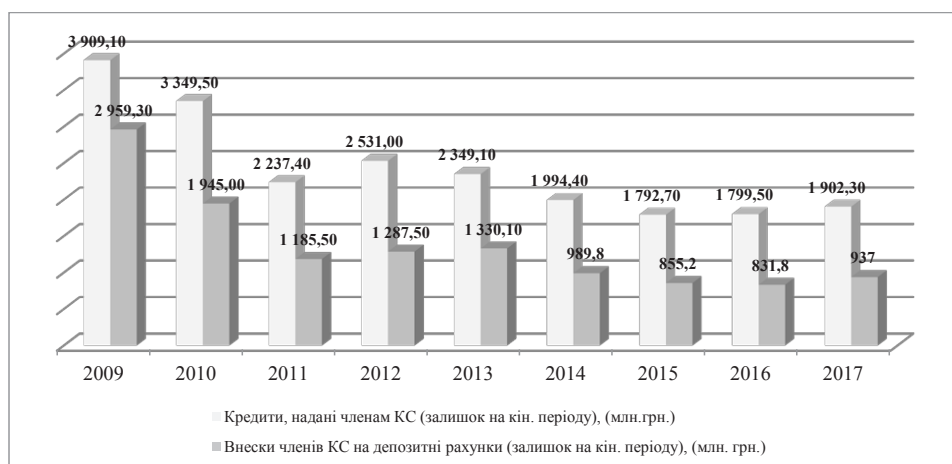


Рис. 7. Кредити та внески членів кредитних спілок на рахунки в Україні у 2009–2017 роках [7]

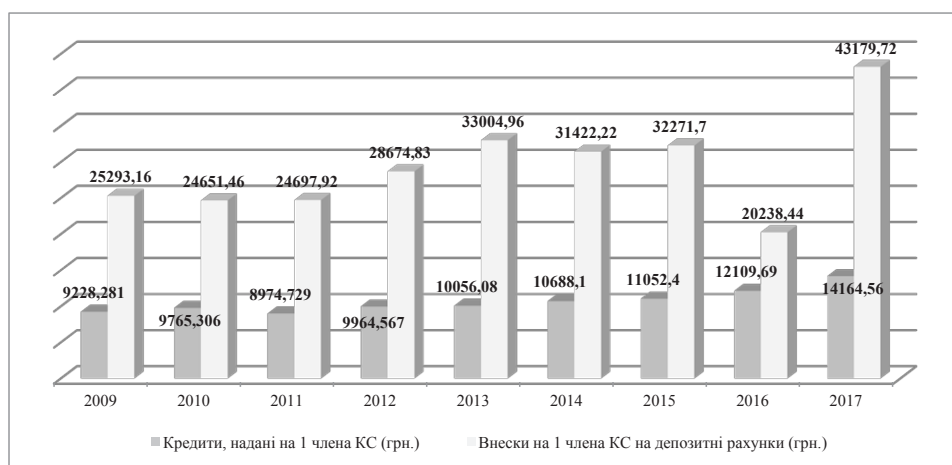


Рис. 8. Кредити та внески членів кредитних спілок на рахунки (в розрахунку на одну кредитну спілку) в Україні у 2009–2017 роках [7]

депозитні рахунки в пасивах супроводжується зростання співвідношення наданих кредитів до депозитних рахунків. Зокрема, у 2017 році обсяг кредитного портфеля перевищує обсяг залучених депозитних внесків (вкладів) у два рази [7]. Про недостатній рівень довіри до кредитних спілок свідчить і низька частка внесків членів КС на депозитні рахунки в пасивах.

Диспропорції у структурі активів та пасивів кредитних спілок ускладнюються високими обсягами безнадійної заборгованості (рис. 9) та суттєвою (понад норми) часткою в кредитному портфелі безнадійних кредитів, де переважають довготермі-

нові неповернені кредити терміном понад 12 місяців, питома вага яких становить 64,5% (223,1 млн. грн.) у 2017 році.

Висновки. Вищезазначені негативні тенденції показників розвитку кредитних спілок спричинені низкою факторів.

На думку автора, крім негативного впливу об'єктивних обставин, а саме світової фінансово-економічної кризи та політичної ситуації в Україні, що сприяло скороченню платоспроможності населення, низка проблемних аспектів у діяльності кредитних спілок обумовлена недоліками інституційного середовища їх функціонування.

Таблиця 1

Коефіцієнти розвитку кредитних спілок в Україні у 2009–2017 роках

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	0,18	0,33	0,40	0,41	0,41	0,45	0,50	0,51	0,49
Співвідношення наданих кредитів до внесків на депозитних рахунках	1,32	1,72	1,89	1,97	1,77	2,01	2,10	2,16	2,03
Частка внесків членів КС на депозитні рахунки в пасивах (%)	70,16	56,67	49,68	48,46	51,18	42,32	41,43	40,92	43,18
Частка наданих кредитів в активах (%)	95,26	90,39	85,28	86,84	88,54	87,67	95,26	90,39	85,28
Частка безнадійних кредитів у кредитному портфелі (%)	30,13	40,53	18,35	16,10	17,58	22,76	25,20	27,91	25,26

Джерело: складено за даними джерела [7]

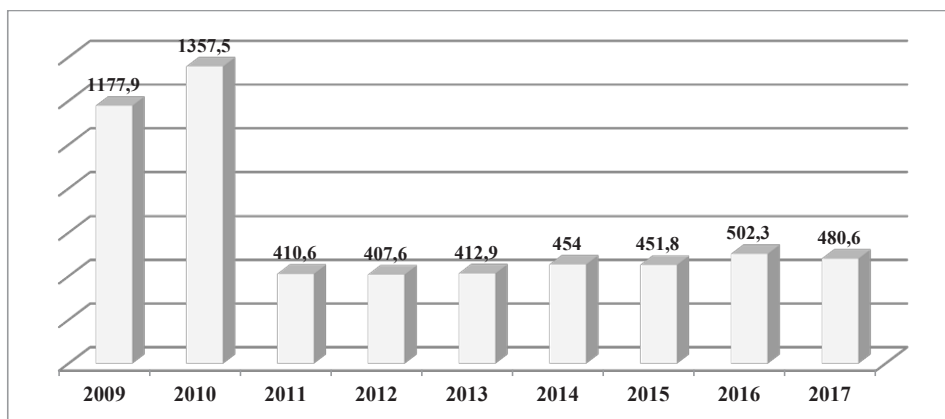


Рис. 9. Обсяги заборгованості за безнадійними кредитами кредитних спілок України у 2009–2017 роках [7]

До основних проблем, які мають місце в роботі кредитних спілок на сучасному етапі та вирішення яких здатне позитивно вплинути на розвиток таких фінансових установ в Україні, відносимо такі [1; 2; 3; 4; 5; 6].

1) Неналежний рівень державного регулювання діяльності кредитних спілок, наслідками якого є проблеми пруденційного нагляду та відсутність механізмів рефінансування кредитних спілок.

2) Відсутність інституту гарантій повернення вкладів членів кредитних спілок, який би сприяв встановленню довіри серед наявних та потенційних клієнтів цієї групи кредитних установ. Загальновідомо, що Верховна Рада України відмовилась не тільки приймати за основу законопроект «Про кредитні спілки» (де було передбачено зробити кредитні спілки учасниками Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та, як і в разі з клієнтами банків, гарантувати максимальну суму відшкодування до 200 тис. грн.), але й відправити законопроект на повторне перше читання та на доопрацювання його ініціаторами.

3) Відсутність діючої інфраструктури діагностики ризиків у діяльності кредитних спілок. Йдеться про відсутність бюро кредитних історій для формування єдиної бази позичальників, що, діагностуючи ризики потенційних позичальників, дали б можливість знизити частку прострочених і неповернених позик. На відміну від банківських структур, де серед учасників панують суто комерційні відносини, засновані на підтвердженні платоспроможності боржника, відносини всередині кредитного союзу будуються перш за все на довірі серед членів. Як правило, для видачі кредиту членом союзу надається довідка з місця роботи про рівень заробітної плати. З огляду на це приймається рішення про платоспроможність боржника. Це робить механізми діагностики ризиків стягнення боргів з членів кредитного союзу зовсім недосконалими.

4) Недостатній рівень самоорганізації членів кредитних спілок, відсутність впливових асоціацій, функціонування яких спрямоване на розробку й запровадження єдиних правил поведінки на ринку кооперативного кредитування, професійних і технологічних стандартів діяльності, піднесення іміджу й довіри до кредитних спілок.

Література:

1. Коцовська Р. Шляхи забезпечення розвитку кредитних спілок на сучасному етапі реформування фінансового сектору України. Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 26.2. С. 70–76.
2. Коцовська Р. Основні напрями реформування української системи кредитної кооперації. Вісник Університету банківської спра-

ви НБУ. 2014. № 2. С. 187–190. URL: <http://visnuk.ubsnbu.edu.ua/article/viewFile/35151/31580>.

3. Журавка О., Васильчук А. Аналіз сучасного стані страхового ринку. Ефективна економіка. 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5493>.
4. Партика П. Роль фінансових посередників на сучасному етапі розвитку фінансової системи. URL: <http://dSPACE.tneu.edu.ua/bitstream.pdf>.
5. Терещенко Г. Перспективи розвитку кредитних спілок в Україні. URL: <http://firearticles.com/kredytnyi-rynok/12-perspektivi-rozvitku-kreditnix-spilok-v-ukrayini-tereshhenko-g-m.html>.
6. Роечко В., Боженко А., Іванова А. Сучасний стан та проблеми функціонування кредитних спілок в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 10. С. 874–876.
7. Звітність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України, за 2009–2017 роки. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://www.dfp.gov.ua/742.html>.
8. Звітність банків. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
9. Мозальова М. Правові проблеми функціонування кредитних спілок в Україні в умовах фінансової нестабільності. Право та інновації. 2015. № 4(12). С. 86–91.

Тустановський Ю.Г. Тенденції розвитку кредитних союзів в Україні

Анотація. В статтю проаналізована структура фінансових інститутів в Україні. Оцінена роль кредитних союзів в розвитку фінансового посередництва. Проаналізовані фінансові показники розвитку кредитних союзів. Определены проблемы и перспективы развития кредитных союзів в Україні.

Ключевые слова: фінансове посередництво, фінансові інститути, кредитні союзи, активи кредитних союзів, капітал кредитних союзів, обов'язательства кредитних союзів.

Tustanovs'kyi Yu.G. The trends of the development of credit unions in Ukraine

Summary. The structure of financial institutions in Ukraine is analyzed in the article. The role of credit unions in the development of financial intermediation is assessed. The financial indicators of the development of credit unions are analyzed. The problems and prospects of the development of credit unions in Ukraine are determined.

Keywords: financial intermediation, financial institutions, credit unions, assets of credit unions, capital of credit unions, obligations of credit unions.

Кравченко О.В.,*к. е. н.,**доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування,
Черкаський державний технологічний університет***Ткаченко А.А.,***к. е. н., доцент,**доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування,
Черкаський державний технологічний університет*

ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти впровадження електронного документообігу на підприємствах України. Визначено його переваги й недоліки. Розглянуто сучасні інформаційні технології, які можуть бути застосовані для оптимізації роботи з документами на підприємстві.

Ключові слова: електронний документообіг, електронний документ, електронний цифровий підпис, електронний архів, система електронного документообігу, сучасні інформаційні технології автоматизації документообігу.

Постановка проблеми. Поступова інтеграція України до європейської спільноти впливає на розвиток її внутрішнього економічного та інформаційного середовища. Сучасний стан розвитку техніки, комунікацій та інформаційних технологій зумовив появу нових можливостей в економічній системі. З'явилися і набули поширення нові інструментальні засоби ефективного забезпечення управлінських та облікових процесів, постало питання їх ефективного впровадження в роботу підприємств. В епоху розвитку інформаційних технологій схеми паперового документообігу замінюються електронними. Підприємства різних форм власності спілкуються шляхом обміну електронними документами та переходять на внутрішній електронний документообіг, оскільки він не тільки економить час, але й полегшує роботу співробітників, знижує витрати.

В сучасних умовах доступ до інформаційних ресурсів і скорочення часових витрат на розв'язання задач, пов'язаних з документообігом, постають важливими питаннями. Технологічною відповіддю на вимоги сьогодення, які висуваються наявною політико-економічною ситуацією до ефективної діяльності суб'єктів господарювання, є електронний документообіг, що відкриває можливості для вдосконалення, довготривалого збереження документів, управління електронним архівом з урахуванням процедури списання та знищення документів [1, с. 54].

Розроблення програм для вдосконалення документообігу займаються як українські, так і закордонні компанії. Використання таких комп'ютерних програм дає змогу якісно покращити процес управління підприємством.

Використання сучасних систем управління електронним документообігом і пошук ефективного механізму їх подальшого розвитку дають змогу скоротити витрати трудових ресурсів робітників та збільшити продуктивність праці, що, безперечно, доводить актуальність досліджуваного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії та практики використання інформаційних систем

та технологій в обліку, оподаткуванні та управлінській діяльності підприємств присвячені праці таких учених, як, зокрема, М. Бобилева [1], О. Матвієнко, М. Цивін [2], А. Новицький [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте низка важливих питань, пов'язаних із впровадженням та управлінням електронним документообігом, потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних та практичних аспектів впровадження електронного документообігу в систему управління підприємством, визначенні його переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для переходу на систему електронного документообігу перш за все необхідно здійснити ретельний аналіз документально-комунікаційної структури управління підприємством, зробити висновок щодо раціональності її використання, а також відстежити потоки вхідної, вихідної та внутрішньої інформації, проаналізувати контент документообігу підприємства, узагальнити та розробити конкретні пропозиції щодо вдосконалення, спланувати подальші етапи роботи з упровадження системи.

Системи електронного документообігу мають відповідати таким вимогам:

- масштабованість (підтримка будь-якої кількості користувачів);
- розподілення (взаємодія розмежованих платформ для роботи в організаціях, розподілених територіально);
- модульність (система має складатися з окремих модулів, інтегрованих між собою);
- відкритість (система повинна мати відкриті інтерфейси для можливого доопрацювання та інтеграції з іншими системами) [2, с. 64].

Питання запровадження системи електронного документообігу належить до пріоритетів держави. Регулювання та застосування електронного документообігу на підприємствах України законодавчо закріплені в Законі України «Про електронні документи та електронний документообіг» [3], на основі якого на підприємстві розробляється та затверджується наказом керівника внутрішнє положення або правила про електронний документообіг, що передбачає порядок ведення електронного документообігу.

Цим положенням встановлюються перелік документів, їх створення, порядок оброблення, розгляду, узгодження та зберігання, а також перелік посад, які беруть участь в електронному документообігу. Крім цього, можуть бути розроблені різні інструкції щодо роботи з внутрішніми документами, в яких покроковим чином описуються дії працівників, що здійснюють такий документообіг, терміни розгляду тощо [3].

Електронним документом є документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа, визначені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4]. Найголовнішим реквізитом електронного документа є електронний підпис (далі – ЕЦП). Правовий статус та використання ЕЦП визначається Законом України «Про електронний цифровий підпис» [5].

ЕЦП використовується суб'єктами господарювання (фізичними та юридичними особами) для ідентифікації автора документа (підписувача) та підтвердження даних в електронній формі, у зв'язку з чим йому належить одна з найголовніших ролей у системі електронного документообігу. ЕЦП накладається за допомогою особистого ключа та перевіряється за допомогою відкритого ключа.

Особистий ключ є унікальною послідовністю символів, параметром криптографічного алгоритму, призначеним для створення ЕЦП в електронних документах, доступний тільки автору документа (підписувачу).

Відкритий ключ – це параметр, що використовується для перевірки ЕЦП документів, які були отримані, доступний усім суб'єктам відносин у сфері використання ЕЦП.

Тобто ЕЦП – це певний перелік символів, а саме цифр та знаків, зашифрований у спеціальному коді. Графічного зображення він не має і складається з двох частин. Перша частина відкрита для тих сторін, що обслуговують програмне забезпечення, яке використовується для складання електронних документів, їх відправлення та отримання. Ця частина дає змогу таким сторонам ідентифікувати особу власника підпису. Друга частина є секретною, її створює власник підпису, вона є паролем для створення ЕЦП.

Крім ключів для ідентифікації підписувача використовуються також сертифікати до таких ключів. Вони також мають електронну цифрову форму та зберігаються на електронному носії. Статус ЕЦП залежить від того, яким є сертифікат, а саме звичайним чи посиленням. Відповідно до Закону «Про електронний цифровий підпис» [5] ЕЦП прирівнюється до власноручного підпису (печатки), якщо:

- ЕЦП підтверджено з використанням посиленого сертифіката ключа за допомогою надійних засобів цифрового підпису;
- під час перевірки використовувався посилений сертифікат ключа, чинний на момент накладення ЕЦП;
- особистий ключ підписувача відповідає відкритому ключу, зазначеному в такому посиленому сертифікаті.

Для того щоб отримати ЕЦП, юридичній особі та фізичній особі-підприємцю необхідно звернутися до Акредитованого центру сертифікації ключів.

Для роботи у сфері електронного документообігу, згідно із законодавством України, суб'єкти господарювання повинні виконати низку таких вимог:

- 1) укласти договір про надання послуг електронного цифрового підпису з відповідним акредитованим центром сертифікації ключів (АЦСК);
- 2) отримати ключі для забезпечення підписання власних та здійснення криптографічного шифрування електронних документів;
- 3) інсталивати відповідне програмне обладнання, що забезпечує підготовку даних для виконання алгоритмів електронного цифрового підпису;

4) встановити кореспондентські відносини з метою обміну сертифікатами відкритих ключів шифрування (відкритими ключами), що дає можливість у подальшому здійснювати обмін електронними повідомленнями у шифрованому вигляді.

Робота з електронними документами в ланцюгу від автора до отримувача складається з послідовних етапів (рис. 1).

На сучасному українському інформаційному ринку представлено велику кількість систем електронного документообігу як вітчизняних, так і закордонних розробників. Назвемо основні системи електронного документообігу, які використовуються на ринку України [2, с. 68–70].

1) *Documentum*. Повнофункціональна платформа, призначена для управління неструктурованою інформацією підприємства (різні типи документів, цифрові медіа-дані, зміст інтернет-сайтів). Використовується на великих підприємствах.

2) *LanDocs*. Програмна платформа побудови корпоративних систем управління контентом та електронного документообігу, орієнтована на діловодство й архівне зберігання документів.

3) *Дело*. Дає змогу оптимізувати бізнес-процеси організації та автоматизувати роботу з великим обсягом документів. Головне завдання полягає в автоматизації документно-орієнтованих бізнес-процесів (фінансовий, договірний документообіг, робота з заявками та службовими записками, робота зі зверненнями громадян, надання державних послуг тощо). Так само система дає змогу організувати юридично значущий документообіг в компанії (організації).

4) *БОСС-Референт*. Відноситься до категорії систем, орієнтованих на підтримку управління організацією, ефективної роботи співробітників, а також на накопичення знань, при цьому має розвинені додаткові сервіси. Призначена для використання в великих корпораціях, які мають складну ієрархічну структуру.

5) *Docs Fusion і Docs Open*. Належать до найпопулярніших у світі систем класу «електронних архівів».



Рис. 1. Етапи роботи з електронними документами

6) *Optima Workflow*. Платформа для створення автоматизованих систем управління документами, формалізації типових процедур документообігу.

7) *M.E.Doc*. Програма автоматизації документообігу, яка допоможе в роботі з документами різних типів та призначена для роботи із звітами, податковими накладними, актами, рахунками тощо.

Для початку впровадження електронної системи документообігу необхідно вибрати програмне забезпечення, що забезпечить оптимізацію роботи з документами, а саме:

- можливість складання різних типів електронних документів (актів, податкових та акцизних накладних, рахунків), їх обмін з іншими суб'єктами господарювання;
- універсальність програми для більшості підприємств та організацій, які працюють в Україні, що дасть змогу вирішувати великий комплекс завдань за допомогою одного програмного продукту;
- сумісність із законодавством України у сфері податкового кодексу та оперативне відображення його змін в програмному забезпеченні;
- високу продуктивність;
- перевірку правильності складання документів і звітів, а також повний контроль на всіх етапах.

Для автоматизації документообігу та звітності в одній програмі доцільно використовувати програмне забезпечення "M.E.Doc", що дає змогу:

- створювати первинні документи;
- реєструвати податкові та акцизні накладні, отримувати квитанції про реєстрацію/витяги з реєстрів;
- формувати та перевіряти правильність складання первинних документів, фінансової, податкової та статистичної звітності;
- відправляти звіти в контролюючі органи;
- отримувати довідку з контролюючих органів;
- друкувати та зберігати документи на електронних та паперових носіях;
- шифрувати та підписувати за допомогою ЕЦП будь-який документ;
- обмінюватися первинними документами з контрагентами в електронному вигляді;
- вести облік заробітної плати;
- отримувати та консолідувати звітність від філій;
- формувати аналітичні фінансові звіти.

Як і будь-яка інформація, електронні документи повинні бути захищеними від стороннього впливу. Захист електронних документів у "M.E.Doc" забезпечується такими програмними засобами:

1) застосування контролю права доступу до документів, що дає змогу робітнику працювати лише з документами, що входять до його компетентності;

2) електронний цифровий підпис;

3) створення резервних копій.

Електронний документообіг має низку переваг перед паперовим.

1) Економія часу. Скорочення часу працівників, який витрачається на пошук паперових документів. Виключення можливості безповоротної втрати документів завдяки створенню їх резервних копій у центральній базі даних.

2) Підвищення прозорості руху документів у внутрішній системі підприємства, можливість контролю керівництвом змін статусу та стану документа на усіх етапах його існування та затвердження.

3) Гнучкі умови праці робітників. Вони мають можливість працювати віддалено завдяки можливостям електронного доступу та комунікацій.

4) Підвищення інформаційної безпеки. Зниження ризиків втрати інформації та документів завдяки збереженню резервних копій файлів.

5) Раціональне використання фізичного простору й техніки. Документи та файли можуть безпечно видалятися після закінчення терміну їх зберігання залежно від статусу та актуальності інформації. Це сприяє більш раціональному використанню місця для зберігання.

6) Збереження історії кожного файлу та супутньої документації. Система електронного документообігу створює умови для централізації управління взаємодіями з покупцями (замовниками) та постачальниками.

7) Зростання рівня задоволеності співробітників від робочого процесу завдяки оптимізації щоденних завдань.

8) Скорочення витрат на друк, поштові марки, конверти та пересилку. Паперові документи, які пересилаються між відділами або постачальниками, можуть пересилатися в електронному вигляді [6].

Водночас з упровадженням електронного документообігу на підприємстві виникає необхідність:

- захисту інформації від внесення несанкціонованих змін;
- збереженості документів, уникнення втрати інформації та її витоку;

– додаткових значних витрат на придбання програм та системи, їх впровадження, модернізацію та обслуговування.

Висновки. Отже, розглянувши переваги й недоліки впровадження електронного документообігу, розуміємо, що переваг значно більше. Упровадження системи автоматизації документообігу забезпечує реєстрацію, облік і зберігання документів, оперативний доступ до документів, облікової та звітної інформації, ефективне управління процесами руху та оброблення документів, скорочення часу процедур узгодження документів та прийняття рішень, підвищення виконавської дисципліни, скорочення невиробничих витрат робочого часу співробітників, а також мінімізацію фінансових витрат на документообіг і діловодство.

Для автоматизації документообігу та звітності підприємства доцільним є використання програмного забезпечення "M.E.Doc", яке розроблене українськими спеціалістами та відповідає вимогам сучасного законодавства у сфері бухгалтерського обліку й оподаткування.

Література:

1. Бобылева М. Эффективный документооборот: от традиционного к электронному: учеб. пособие. Москва: МЭИ, 2004. 172 с.
2. Матвієнко О., Цивін М. Основи організації електронного документообігу: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2008. 112 с.
3. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22 травня 2003 р. № 851-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV зі змінами і доповненнями. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Про електронний цифровий підпис: Закон України від 22 травня 2003 р. № 852-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
6. Новицький А. Електронний документообіг як елемент забезпечення правового регулювання становлення інститутів інформаційного суспільства. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2013. № 4(63). С. 11–20.

Кравченко О.В., Ткаченко А.А. Электронный документооборот в системе управления предприятием

Аннотация. В статье исследованы теоретические и практические аспекты внедрения электронного документооборота на предприятиях Украины. Определены его достоинства и недостатки. Рассмотрены современные информационные технологии, которые могут быть применены для оптимизации работы с документами на предприятии.

Ключевые слова: электронный документооборот, электронный документ, электронная цифровая подпись, электронный архив, система электронного документооборота, современные информационные технологии автоматизации документооборота.

Kravchenko O.V., Tkachenko A.A. Electronic document management in the enterprise management system

Summary. The theoretical and practical aspects of the introduction of electronic document management at the Ukrainian enterprises are investigated in the article. Its advantages and disadvantages are determined. Modern information technologies that can be used to optimize the work with documents at the enterprise are considered.

Keywords: electronic document management, electronic document, electronic digital signature, electronic archive, electronic document management system, modern information technologies for document management automation.

Ніколаєва О.Г.,

к. ф.-м. н., доцент,

доцент кафедри економічної кібернетики і прикладної економіки,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ПРОГНОЗУВАННЯ ВИДОБУТКУ НАФТИ І ГАЗУ ЗА ДОПОМОГОЮ НЕЙРОМЕРЕЖЕВОГО МОДЕЛЮВАННЯ І ТРЕНДОВИХ МОДЕЛЕЙ

Анотація. У статті розглянуто два підходи до моделювання і прогнозування життєвих циклів нафтовидобувної галузі, а саме застосування дробово-раціональних трендів і нейромережеве моделювання. Проаналізовано сутність, переваги й недоліки цих підходів. Наведено приклади моделювання життєвих циклів видобутку нафти і газу для України, Казахстану, Норвегії.

Ключові слова: життєвий цикл, прогнозування, видобуток нафти, дробово-раціональний тренд, штучні нейронні мережі, радіально-базисні нейронні мережі.

Постановка проблеми. Енергетичний комплекс будь-якої країни світу є локомотивом її економічного зростання. Історично настання індустріалізації в будь-якому регіоні світу приводило до зростання споживання енергії, зокрема нафти і газу. Оскільки вуглеводороди є вичерпним ресурсом, зараз у світі загострюються енергетичні й паливні проблеми, які супроводжуються зростанням ціни на нафту. Виправдовуються оцінки експертів щодо падіння світового видобутку нафти та вичерпання її запасів в найближчі 40–50 років [1]. Україна є одним з найстаріших виробників нафти, однак внаслідок цього запаси її основних родовищ виснажені на 90–95%. З газом ситуація є ненабагато кращою. Отже, актуальним є завдання продовження життєвого циклу нафтогазових продуктів, для чого необхідне прогнозне моделювання видобутку нафти і газу з використанням сучасних методів і технологій, однією з яких є технологія побудови та використання штучних нейронних мереж. У статті розглянуто також моделювання життєвого циклу видобутку нафти в Україні, Казахстані та Норвегії з використанням дробово-раціональних трендових кривих.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час математичного моделювання процесів видобутку нафти та газу найчастіше використовують такі два підходи: підхід, який базується на наближеному інтегруванні систем диференціальних рівнянь, що описують динаміку пласта, і моделі, які використовують ряди спостережень видобутку нафти і газу. В рамках першого підходу динаміку розробки газових родовищ досліджували Г.І. Баренблат, Ю.Г. Бураков, А.Ч. Мирзаджанадзе та інші вчені. Недолік такого підходу полягає в тому, що його можна застосовувати тільки для оперативного та короткострокового прогнозування. В роботі [2] розглянуто синергетичні підходи до моделювання динаміки нафтогазових родовищ, але автори відзначають, що для невеликих свердловин ці моделі можуть бути неадекватними.

Інший напрям моделювання життєвих циклів газовидобувних родовищ пов'язаний з побудовою феноменологічних моделей видобутку. Такі моделі можуть бути отримані як розв'язки систем диференціальних рівнянь, але найчастіше вони є результатом осе-

реднення або статистичної обробки даних часових рядів. Залежності, що описують динаміку видобутку у феноменологічних моделях, є деякими кривими, а саме функціями певних параметрів. Ці моделі дуже подібні до кривих зростання і теж описують тренд показника, але часто не мають строгого математичного обґрунтування. Найпоширеніше використання для моделювання і прогнозування життєвих циклів (ЖЦ) невідновлювальних ресурсів отримали криві, що мають дзвіноподібну форму й описують етапи зростання та спадання видобутку. Подібні моделі, як правило, мають один пік і називаються імпульсними моделями. Найвідомішою з них є модель Хаберта [3]:

$$Y(t) = \frac{2T_{\max}}{1 + ch(\sigma(t - t_0))} + \varepsilon(t), \quad (1)$$

де $ch(\sigma(t - t_0))$ – гіперболічний косинус; t_0 – абсциса ЖЦ, що відповідає максимуму тренду T_{\max} траєкторії ЖЦ; $\varepsilon(t)$ – стохастична компонента спостережень ЖЦ; параметр σ визначає похил кривої видобутку. Саме ґрунтуючись на формі цієї кривої, М. Хаберт у 1956 р. передбачив максимум видобутку нафти в США у 1970 р., а також вивів емпіричний закон, згідно з яким максимум видобутку нафти настає через 20–40 років після максимуму розвіданих запасів нафти.

Значна частина досліджень, присвячених прогнозуванню видобутку вуглеводородів, спирається на модель Хаберта. Так, наприклад, у праці А.Р. Брандта [4] тестування моделі Хаберта проводиться для різних країн та регіонів. Окрім кривої Хаберта, для апроксимації кривих життєвого циклу нафти і газу використовуються також такі дзвіноподібні залежності, як, зокрема, криві нормального та логнормального розподілу, крива розподілу Коші. У працях [5; 6] запропоновано інструментарій з комбінацій моделей означених трендів ЖЦ з урахуванням п'яти різновидів коливальної компоненти, а також методів їх ідентифікації на основі генетичного алгоритму й моделей авторегресії ковзного середнього (ARMA-моделей). Наведений інструментарій застосовано для прогнозування динаміки видобутку на різних рівнях агрегування, а саме в масштабі однієї країни (для Німеччини, Норвегії, Великобританії, США), для групи країн (країни Євросоюзу та ОЕСР) і на окремому родовищі. Методи показали високу точність, зокрема на коротких вибірках в 10–15 спостережень.

В роботі І.Г. Фадєєвої [7] будуються експоненційні феноменологічні моделі на основі даних про видобуток нафти і газу в Україні. Побудовані моделі мають високі коефіцієнти кореляції і дають змогу прогнозувати доходи нафтогазовидобувних підприємств на декілька місяців уперед.

Деякі дослідники під час моделювання видобутку нафти, а також прогнозування ціни на неї використовують поліноміальні трендові моделі. Так, Т.С. Трофимчук

[8] розглядав тренди видобутку нафти для Башкортостану, які описуються лінійними залежностями та поліномами другого і третього ступенів. Незважаючи на те, що автори відзначають задовільну якість і точність побудованих моделей, поліноміальні тренди мають той недолік, що за межами прогнозного інтервалу можуть значно відхилитися від реальних значень показника.

Відносно новітнім інструментарієм прогнозування та апроксимації кривих ЖЦ є технологія штучних нейронних мереж (ШНМ). Це надзвичайно гнучкий і могутній апарат моделювання, оскільки штучні нейрони, які входять до складу штучних мереж, спроможні відтворювати більшість елементарних функцій біологічного нейрона. Завдяки цьому ШНМ імітують такі властивості людського мислення, як адаптивність, паралелізм обчислень варіантів, здатність до навчання, здатність до абстрагування [9]. Огляд доступної літератури, присвяченої використанню ШНС в задачах моделювання процесів нафто- і газовидобутку, показав, що сферою застосування нейронних мереж були переважно задачі пошуку ефективних режимів функціонування окремих родовищ і свердловин. Так, наприклад, у статті М.Е. Краснюка [10] запропонована технологія застосування нейромережевого підходу до виділення рентабельних перспективних пластів у наявному фонді свердловин української нафтодобувної компанії. В дисертації А.Т. Хусаїнова [11] розроблено нейромережеві моделі для розв'язання задач оперативного прогнозування динаміки режимів роботи свердловин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наведені в огляді літературних джерел підходи застосовуються на різних рівнях агрегування і для різних горизонтів прогнозування. Деякі з розглянутих методологій універсальні, але більша частина призначена для оперативного прогнозування на рівні окремих родовищ та свердловин. Слід відзначити, що в цих випадках видобуток нафти залежить від багатьох факторів, зокрема вартісних, технологічних, кон'юнктурних. В умовах енергетичної кризи під час дослідження життєвого циклу невідновлювальних ресурсів, якими є нафта і газ, дослідника цікавлять тривалість життєвого циклу ресурсу, момент досягнення піку, а визначальним стає єдиний фактор – фактор часу. Отже, актуальним є такий вибір моделі для прогнозування, який поєднує простоту розрахунків і відмінні показники точності прогнозування, до яких можна віднести коефіцієнт детермінації, середню похибку апроксимації, коефіцієнт Тейла. На думку автора, такими властивостями володіють моделі дробово-лінійного тренду і нейромережеві моделі.

Мета статті полягає у прогнозуванні життєвого циклу видобутку невідновних ресурсів, зокрема, нафти і газу, з використанням дробово-раціональних трендів і нейромережевого підходу, а також порівнянні вибраних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В роботі [12] показано, що часто доцільним є застосування моделі ЖЦП у вигляді дробово-раціонального тренду з довільною асиметрією:

$$T_k = \frac{F_0 + F_1 k}{1 + H_1 k + H_2 k^2}, Y_k = T_k + \varepsilon_k. \quad (2)$$

При певних значеннях параметрів модель (2) в першій координатній чверті набуває вигляду, що відповідає дзвіноподібній формі життєвого циклу (рис. 1).

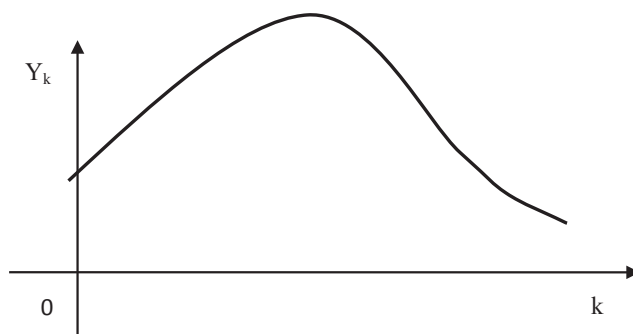


Рис. 1. Крива життєвого циклу дзвіноподібної форми

Для того щоб графік кривої (2) був подібним до зображеного на рис. 1, значення параметрів F_1, H_2 повинні бути додатними, а H_1 – від'ємним. Крім того, функція (2) має бути нерозривною, тобто її знаменник не повинен обертатися в нуль:

$$1 + H_1 k + H_2 k^2 \neq 0,$$

що відповідає обмеженню на параметри $H_1^2 < 4H_2$.

Під час дослідження життєвого циклу продукту або ресурсу важливо знати координати точки максимуму, асимптотику кривої, а також оцінювати вплив параметрів тренду на форму життєвого циклу. Для спрощення цих досліджень у роботі [12] пропонується альтернативний запис моделі (2).

$$T_k = \frac{\alpha A (k - B) + C}{1 + A (k - B)^2}. \quad (3)$$

Параметри α, A, B, C моделі (2) однозначно пов'язані з F_0, F_1, H_1, H_2 :

$$F_0 = \frac{C - \alpha AB}{1 + AB^2}, F_1 = \frac{\alpha A}{1 + AB^2}, H_1 = \frac{-2AB}{1 + AB^2}, H_2 = \frac{A}{1 + AB^2}.$$

Параметр α впливає на симетричність життєвого циклу. При $\alpha = 0$ крива симетрична відносно точки максимуму, при $\alpha > 0$ зростання відбувається швидше спаду, при $\alpha < 0$ спад йде швидше, ніж зростання, тобто модель має довільну (змінну) асиметрію, яка визначається параметром α .

Тренд (3) має єдиний максимум, а в разі асиметрії – єдиний мінімум. Положення точки максимуму може бути розраховане за формулами:

$$B - \frac{C}{\alpha A} + \sqrt{\left(\frac{C}{\alpha A}\right)^2 + \frac{1}{A}} \quad \text{при } \alpha \geq 0; \quad (4)$$

$$B - \frac{C}{\alpha A} - \sqrt{\left(\frac{C}{\alpha A}\right)^2 + \frac{1}{A}} \quad \text{при } \alpha < 0. \quad (5)$$

Точки перегину можна знайти шляхом прирівнювання до нуля другої похідної функції (3), тобто шляхом розв'язання алгебраїчного рівняння третього ступеня.

У нескінченності функція (3) прямує до нуля:

$$\lim_{k \rightarrow \infty} T_k = \lim_{k \rightarrow -\infty} T_k = 0,$$

що передбачає поступове вичерпання ресурсу.

Параметри моделі (2) можна знайти як шляхом розв'язання системи нормальних рівнянь для нелінійного МНК, так і за допомогою лінеаризації (множення на знаменник) і реалізації зваженого МНК для забезпечення гомоскедастичності стохастичної компоненти.

Для порівняння результатів моделювання життєвих циклів видобутку нафти і газу використовувався апарат нейронних

мереж, який в разі задовільного навчання штучної нейронної мережі може успішно відтворювати динамічну поведінку досліджуваного показника.

Основний елемент ШНМ, а саме стандартний штучний нейрон, складається з набору синапсів, кожний з яких характеризується своєю вагою w_j ; вхідного суматора $n_k = \sum_{j=1}^m w_{kj}x_j$, де x_j – вхідний вектор з номером j ; нелінійного перетворювача $\varphi(n_k)$, що обмежує амплітуду вихідного сигналу. Зазвичай нелінійний перетворювач називають функцією активації.

Як вже відзначалось, однією з найважливіших властивостей штучних нейронних мереж є їх здатність до навчання. В процесі навчання відбувається налагодження архітектури мережі і ваг синапсів для виконання завдання, поставленого дослідником. В цьому разі таким завданням є прогнозування. Зазвичай нейронна мережа повинна налагоджувати ваги синапсів за наявною навчальною вибіркою. Існують три види навчання ШНМ, а саме з учителем, без учителя і змішане. Якщо процес навчання завершено успішно, відбувається імітація роботи мережі на тестовій вибірці.

Моделювання за допомогою ШНМ складається з таких етапів, як підготовка вхідних даних, вибір архітектури мережі, алгоритму навчання та його параметрів. Ці етапи можуть виконуватись ітераційним чином, оскільки кінцевою метою є вибір оптимальної конфігурації мережі з урахуванням необхідних значень критеріїв якості навчання.

Для оцінювання точності моделювання та прогнозування як у разі побудови трендових моделей, так і під час застосування нейромережевого підходу використовувалися такі критерії, як середня відносна похибка апроксимації MAPE і другий коефіцієнт Тейла T_2 :

$$MAPE = \frac{1}{l} \sum_{k=n+1}^{n+l} \left| \frac{Y_k - \hat{Y}_k}{Y_k} \right| \cdot 100\%, \quad (6)$$

$$T_2 = \sqrt{\frac{\sum_{k=n+1}^{n+l} (\hat{Y}_k - Y_k)^2}{\sum_{k=n+1}^{n+l} \hat{Y}_k^2 + \sum_{k=n+1}^{n+l} Y_k^2}} \quad (7)$$

У формулах (6, 7) l – довжина періоду прогнозування, Y_k – фактичне значення k -го рівня ряду показників, що прогнозуються, \hat{Y}_k – модельне значення показника. Прогноз вважається точним, якщо MAPE і T_2 не більше 10–15%.

Для перевірки адекватності трендової моделі також використовувались коефіцієнт детермінації (R^2) та критерій Фішера (F).

Розглянемо життєвий цикл видобутку нафти в Україні. Динаміку видобутку за 1940–2000 рр. відображено на рис. 2 [13].

Оцінимо коефіцієнти дробово-раціонального тренду (2) для наведених спостережень рівнів видобутку. Після проведення лінеаризації моделі шляхом множення на знаменник отримані такі коефіцієнти: $F_0 = -0,005$, $F_1 = 2,58E-5$, $H_1 = -0,01$, $H_2 = 2,57E-7$. В табл. 1 наведено реальні значення для видобутку нафти в Україні (Y) і значення, отримані за регресійним рівнянням (Y_{mod}). Реальні значення видобутку нафти вибиралися з джерел [13–15].

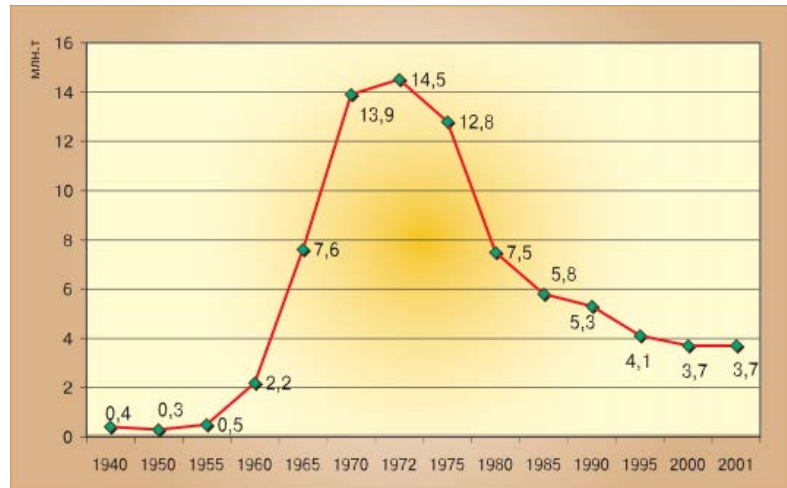


Рис. 2. Видобуток нафти в Україні, млн. т [13]

Таблиця 1

Порівняння вихідних і модельних значень видобутку нафти (Y) в Україні

Рік	Видобуток нафти, включаючи газовий конденсат, Y, млн. т	Y _{mod} , млн. т
1950	0,3	0,293
1955	0,5	0,531
1960	2,2	2,159
1965	7,6	7,58
1970	13,9	13,909
1975	12,8	12,77
1980	7,5	7,499
1985	5,8	5,848
1990	5,3	5,3
1995	4,1	4,1
2000	3,7	3,655
2005	4,398	4,398
2010	3,546	3,546

Експрес-аналіз моделі регресії показує, що модель має відмінні характеристики якості: коефіцієнт детермінації R^2 дорівнює 0,999, мала стандартна похибка, великі t-статистики, коефіцієнт Фішера. Модельні значення, розраховані в точках заданого інтервалу років, майже співпадають з вихідними. Середня похибка апроксимації складає 0,003%.

Для визначення характерних точок графіку за формулами (4, 5) розрахуємо параметри моделі A, B, C, a. Вони становлять 0,0069, 0,53, 0,0004 та 0,0037 відповідно. Знаходимо, коли добуток нафти в Україні був максимальним, використовуючи формулу (4). Модель показала, що це було у 1973 р., а реальне значення максимуму було досягнуто у 1972 р.

Побудовано прогноз видобутку на 2015 і 2020 рр., який склав 2,713 та 2,416 млн. т нафти відповідно. При цьому для 2015 р. точкова відносна похибка апроксимації дорівнювала 10%.

Для того щоби порівняти результати моделювання, отримані за допомогою дробово-раціонального тренду і з використанням нейромережевого підходу, слід вибрати інший шаг дискретизації та більшу довжину вибірки, оскільки попередньо розглянута замала для побудови нейронних мереж. Отже, взяті значення видобутку нафти за 1985–2014 рр. Відомі значення

видобутку за 2015, 2016, 2017 рр. вибиралися для контролю модельних прогнозних значень. Результати моделювання, критерії якості моделі й точності прогнозу наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Результати моделювання та прогнозування видобутку нафти на основі дробово-раціонального тренду для України за 1985–2014 рр.

Коефіцієнти моделі	F ₀	F ₁	H ₁	H ₂
	-0,075	3,74E-05	-0,001	2,54E-07
t-статистики	5,5	1009	-504,6	-5,47
R ²	0,999	F-критерій	15 480 862 220	
Роки	2015	2016	2017	
Реальні значення видобутку нафти, млн. т	2,462	2,2	2,098	
Прогнозні значення видобутку нафти, млн. т	2,851	2,789	2,731	
MAPE	24%	T ₂	0,15	

Під час використання нейромережевого підходу до побудови прогнозної моделі проводилися числові експерименти з підбору конфігурації та типу ШНМ. Розглянуті лінійні мережі, радіально-базисні мережі (RBF), а також узагальнено-регресійні мережі (GRNN), які були реалізовані в програмній системі Matlab.

Найкращі результати прогнозування отримані під час застосування радіально-базисної мережі. Її архітектуру зображено на рис. 3. З рис. 3 видно, що така мережа має два шари нейронів, а саме прихований радіально-базисний шар (його нейрони позначені на рисунку колами) і вихідний лінійний шар. Стрілками позначені вхідні сигнали. Налаштування ваг прихованого шару залежить від близькості вхідного вектору до центра RBF-функції відповідного нейрона. Вихід RBF буде тим вище, чим менше буде відстань між вхідним вектором і центром. Для того, щоб більше вхідних векторів опинилося в зонах дії нейронів радіального шару, використовується параметр впливу SPREAD. Крім того, процес навчання радіально-базисної мережі включає автоматичний вибір кількості нейронів прихованого шару. Число нейронів збільшується до того моменту, коли сума квадратів помилок не стає менше заданого значення.

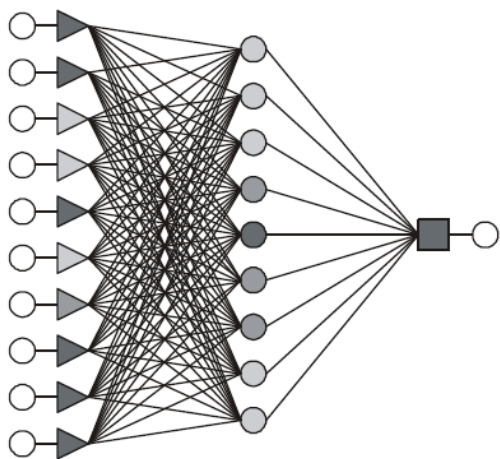


Рис. 3. Архітектура радіально-базисної ШНМ

Результати прогнозування видобутку нафти за допомогою RBF-мережі наведені в табл. 3 і представлені на рис. 4.

Таблиця 3

Прогнозування видобутку нафти в Україні із застосуванням RBF-мереж

Роки	2015	2016	2017
Реальні значення видобутку нафти, млн. т	2,462	2,2	2,098
Прогнозні значення видобутку нафти, млн. т	2,73	2,44	2,17
MAPE	8,4%	T ₂	0,0635
Кількість нейронів на прихованому шарі	3	Значення SPREAD	0,3

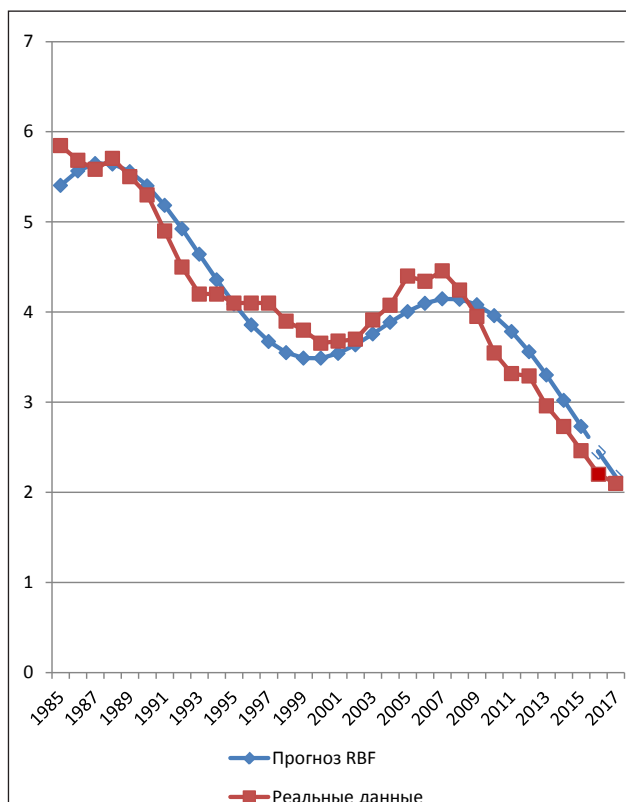


Рис. 4. Прогноз видобутку нафти в Україні за 1985–2014 рр., зроблений засобами нейронних мереж

Порівнюючи інформацію, наведену в табл. 2 і 3, можемо зробити висновок, що нейромережевий підхід дає змогу отримати прогнози кращої якості, оскільки значення MAPE для трендової моделі є незадовільним. З іншого боку, завищені прогнози порівняно з фактичними даними, що надаються дробово-раціональним трендом, можуть бути викликані тим, що в підсумки статистичних даних за ці роки не включені Крим і Донецщина з Луганщиною. Якщо порівнювати отримані значення з прогнозами експертів, то можна побачити, що з 2005 р. видобуток нафти і газового конденсату спадає, але ж експерти прогнозували [18, с. 8], що він мав зростати приблизно до 5,2–5,4 млн. т на рік, а з 2010 р. – стабілізуватися на рівні 5,3 млн. т на рік. Отже, прогнози провідних спеціалістів нафтогазової галузі України, що були зроблені приблизно 10 років тому, зараз не виправдовуються.

Для того щоби продемонструвати застосування дробово-раціонального тренду для прогнозування динаміки невідновних ресурсів, проведені розрахунки для видобутку газу в Україні за 2000–2017 рр., видобутку сирої нафти в Казахстані – за 1996–2015 рр., видобутку нафти в Норвегії – за 1973–2010 рр. В останньому випадку побудовано також нейромережвий прогноз. Результати побудови трендових моделей і прогнозів за ними наведені в табл. 4, 5, 6.

Таблиця 4

Результати моделювання і прогнозування видобутку сирої нафти на основі дробово-раціонального тренду для Казахстану за 1996–2015 рр.

Коефіцієнти моделі	F ₀	F ₁	H ₁	H ₂
	-0,07	3,74E-05	-0,0001	2,47E-07
t-статистики	1,469	3231,682	-1605,654	-1,436
R ²	1	F-критерій	2,52E+11	

Побудовано точковий прогноз на 2017 р. Він склав 61,86 млн. тон, причому реальний видобуток нафти був 66,52 млн. т. Відносна похибка апроксимації в цьому випадку дорівнює 7%. Максимальний видобуток нафти за моделлю отримано у 2011 р., але справді максимум видобутку був у 2015 р. Джерелом даних для розрахунку був сайт державної статистики Казахстану [17].

Таблиця 5

Результати моделювання і прогнозування видобутку газу на основі дробово-раціонального тренду для України за 1985–2014 рр.

Коефіцієнти моделі	F ₀	F ₁	H ₁	H ₂
	0,58	-0,0003	-0,0001	2,40E-07
t-статистики	3,86	-3,84	260,21	-127,78
R ²	0,999	F-критерій	15 80 672 437	
Роки	2018	2019	2020	
Прогнозні значення видобутку газу, млрд. м ³	25,41	25,80	26,28	
Прогнозні значення видобутку газу, що надаються Концепцією розвитку газовидобувної галузі України [18], млрд. м ³	22,5	25,2	27,6	

Прогнозні значення видобутку побудовані «уперед», отже, спираючись на фактичні дані, не можемо обчислити коефіцієнт Тейла і MAPE, але якщо у формули (6, 7) замість Y_k підставити прогнозні дані, що надаються Концепцією розвитку газовидобувної галузі України [18], то значення відносної похибки апроксимації буде дорівнювати 6,7%, а T₂ – 0,13. Отримані величини критеріїв свідчать про гарну узгодженість і точність порівнюваних прогнозів.

Для прогнозування поведінки життєвого циклу видобутку нафти в Норвегії використовувався також нейромережвий підхід. Як і в разі України, розглядалися лінійні, радіально-базисні та узагальнено-регресійні мережі. І знову найкращі за точністю результати прогнозування були досягнуті під час застосування

радіально-базисних ШНМ. Основні результати прогнозування і критерії точності моделі наведені в табл. 7. Дані для розрахунків, наведених у табл. 6 і 7, бралися з джерела [19].

Таблиця 6

Результати моделювання і прогнозування видобутку нафти на основі дробово-раціонального тренду для Норвегії за 1973–2010 рр.

Коефіцієнти моделі	F ₀	F ₁	H ₁	H ₂
	-341,97	0,173	-0,001	2,50E-07
t-статистики	-11,26	11,33	7034	3505,97
R ²	1	F-критерій	4,03E11	
Роки	2011	2012	2013	
Реальні значення видобутку нафти, м ³	97 513	89 198	84 950	
Прогнозні значення видобутку нафти, м ³	98 841,45	92 538,63	86 746,29	
MAPE	2,4%	T ₂	0,01	
Реальний рік досягнення максимуму видобутку	2000			
Рік досягнення максимуму видобутку, отриманий за моделлю	1999			

Таблиця 7

Прогнозування видобутку нафти в Норвегії за допомогою RBF-мереж

Роки	2011	2012	2013
Реальні значення видобутку нафти, м ³ [19]	97 513	89 198	84 950
Прогнозні значення видобутку нафти, м ³	101 691,3	91 022,43	80 317,69
MAPE	3%	T ₂	0,029
Кількість нейронів на прихованому шарі	2	Значення SPREAD	0,3

Отже, на статистичному матеріалі видобутку нафти в Норвегії як трендовий, так і нейромережвий підходи продемонстрували відмінну точність і якість моделювання.

Висновки. В проведеному дослідженні застосовані дві методології моделювання життєвого циклу невідновних ресурсів, такі як побудова трендової моделі, що має вигляд дробово-раціональної залежності від часу, і методи штучного інтелекту, зокрема нейронні мережі. Порівнюючи ці два підходи, проаналізуємо переваги та недоліки кожного з них.

Моделі на основі дробово-раціонального тренду (2) на розглянутих прикладах її застосування показали відмінні характеристики якості, тільки в одному випадку спостерігався вихід MAPE за межі задовільних 10–15%. В цьому полягає загальна хибність трендових моделей, адже за границями інтервалу апроксимації вони дають гірший результат прогнозу, ніж в тих точках, що обчислюються всередині інтервалу. Але до позитивних рис дробово-раціонального тренду відносяться простота, гнучкість, мала кількість параметрів, можливість описувати множини різновидів життєвого циклу. Модель враховує несиметричний характер деяких кривих життєвого циклу і може бути побудована з будь-якої його стадії.

Обговорюючи переваги та недоліки нейромережевого підходу, підкреслюємо, що це надзвичайно потужний засіб комп'ютерної імітації, який дає змогу відтворювати досить складні нелінійні залежності між показниками досліджуваних явищ. Більшість науковців відзначає такі переваги нейронних мереж, як адаптивність, здатність вирішувати неформалізовані завдання, висока швидкість навчання та отримання розв'язків, надійність функціонування. З огляду на розглянуті у статті приклади застосування нейронних мереж, можемо зробити висновок, що й точність отриманих в нейромережевих моделях прогнозів вище, ніж в трендових. Але при цьому слід взяти до уваги те, що наведені у статті результати були найкращими з десятків виконаних обчислювальних експериментів, а в моделях з використанням тренду вони були отримані одразу. Другий недолік нейронних мереж полягає в тому, що для отримання якісних результатів треба мати досить довгу навчальну вибірку. Відповідно до наведеного в роботі [20] евристичного правила кількість навчальних векторів (за навчання без вчителя), пар векторів (за навчання з вчителем) має бути в 10 разів більше числа зв'язків у мережі. Ось чому порівняння двох методик моделювання вдалося провести лише в двох випадках з п'яти.

Незважаючи на наведені зауваження, автор вважає обидва підходи надзвичайно ефективними для дослідження та моделювання життєвих циклів ресурсів і продуктів як окремо, так і в поєднанні один з одним. В останньому випадку модель дробно-раціонального тренду можна використовувати на етапі предпрогнозного моделювання, а нейромережеві підходи – для уточнення отриманих результатів.

Література:

1. Основные тенденции развития глобальных рынков развития нефти и газа до 2030 года // ОАО «ЛУКОЙЛ». URL: <http://www.lukoil.ru>.
2. Соколов В.А., Смирнов А.И., Рочев А.Н. Мягкая эволюционная синергетическая трехмерная модель для расчета сценариев воздействия на пласт. Азербайджанское нефтяное хозяйство. 2003. № 1. С. 1–7.
3. Hubbert M.K. Nuclear Energy and the Fossil Fuels, Amer. Petrol. Inst. Drilling & Production Practice. Proc. Spring Meeting, San Antonio, Texas, 1956. P. 7–25.
4. Brandt A.R. Testing Hubber. Energy Policy. 2007. Vol. 35(5). P. 3074–3088.
5. Non-renewable Recourses Life Cycles Modeling Aspects / V.K. Semenichev, E.I. Kurkin, E.V. Semenichev, A.A. Danilova, G.A. Fisun, E.I. Kasatkina. International Conference on Communications, management, and Information technology (ICCMIT'2015). 2015. Vol. 65. P. 872–879. DOI: 10.1016/j.procs.2015.09.046.
6. Semenychev V.K., Kurkin E.I., Semenychev E.V. Modelling and forecasting the trends of life cycle curves in the production of non-renewable resources. Energy. 2014. Vol. 75. P. 244–251.
7. Фадеева І.Г. Методологічні засади моделювання і прогнозування діяльності та фінансово-економічних показників об'єктів управління НГК. Ефективна економіка. 2015. № 1 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3713>.
8. Трофимчук Т.С. Моделирование тенденций добычи нефти, цен и их взаимосвязей с факторами. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2013. № 2. С. 45–49.
9. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс / пер. с англ. 2-е изд. Москва: ООО «И.Д. Вильямс», 2017. 1104 с.
10. Краснюк М.Т. Застосування нейромережевого підходу для виділення рентабельних перспективних пластів у наявному фонді

- свердловин української нафтогазовидобувної компанії. Науковий вісник ЛНТУ України. 2014. Вип. 24(5). С. 372–383.
11. Хусаинов А.Т. Оперативное прогнозирование показателей добычи нефти методом нейросетевого моделирования: дисс. ... канд. техн. наук: спец. 25.00.17; ТюмГНГУ. Тюмень, 2013. 127 с.
 12. Семенычев В.К., Коробецкая А.А. Модель жизненного цикла продукта на основе дробно-рационального тренда с произвольной асимметрией. Экономика и математические методы. 2012. № 3. С. 106–112.
 13. Энергетика: история, настоящее и будущее. Книга 1. От воды и огня к электричеству. URL: <http://energetika.in.ua/ru/books/book-1/part-2/section-8/8-6>.
 14. Гожиц П.Ф., Крижанівський Є.І. Резерви видобутку нафти і газу. Вісник НАН України. 2006. № 2. С. 59–63.
 15. Энергетична галузь України: підсумки 2016 року. Київ: Заповіт, 2017. 164 с. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017_ENERGY-FINAL.pdf.
 16. Основні напрямки розвитку нафтової і газової промисловості України / С.М. Бакулін, В.І. Шелудченко, Д.О. Єгер, Ю.О. Зарубін, В.І. Горбунов. Розвідка та розробка нафтових і газових родовищ. 2007. № 4(25). С. 5–13.
 17. Сайт Комітету зі статистики Міністерства національної економіки Республіки Казахстан. URL: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersIndustry?_afzLoop=151985186981438#%40%3F_afzLoop%3D151985186981438%26_adf.ctrl-state%3D1p9uw48hb_77.
 18. Про схвалення Концепції розвитку газовидобувної галузі України: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1079-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1079-2016-%D1%80>.
 19. Офіційний сайт Центрального статистичного бюро Норвегії: 09320: Net petroleum production (1000 Sm³ о.е) (closed series) 1971M07 – 2014M09. URL: <https://www.ssb.no/en/statbank/table/09320/?rxid=d416451b-da3b-44a7-89ea-ddae07a1dbf7>.
 20. Кизим Н.А., Ястремская Е.Н., Сенчуков В.Ф. Нейронные сети: теория и практика применения: монография. Харьков: ИНЖЭК, 2006. 234 с.

Николаева Е.Г. Прогнозирование добычи нефти и газа с помощью нейросетевого моделирования и трендовых моделей

Аннотация. В статье рассмотрены два подхода к моделированию и прогнозированию жизненных циклов нефтедобывающей отрасли, а именно использование дробно-рациональных трендов и нейросетевое моделирование. Проанализированы сущность, достоинства и недостатки этих подходов. Приведены примеры моделирования жизненных циклов добычи нефти и газа для Украины, Казахстана, Норвегии.

Ключевые слова: жизненный цикл, прогнозирование, добыча нефти, дробно-рациональный тренд, искусственные нейронные сети, радиально-базисные нейронные сети.

Nikolayeva O.H. Forecasting oil and gas production using neural network modeling and trend models

Summary. Two approaches to modeling and forecasting the life cycles of the oil industry are considered: the use of fractional-rational trends and neural network modeling. The essence, advantages and disadvantages of these approaches are analyzed. Examples of modeling life cycles of oil and gas production for Ukraine, Kazakhstan, and Norway are given.

Keywords: life cycle, forecasting, oil production, fractional-rational trend, artificial neural networks, radial-basis neural networks.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Зоріна О.І., Нескуба Т.В.
**ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ БРЕНДА
ПАТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ» З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....** 4

Ильченко С.В., Крук Ю.Ю., Постан М.Я.
**РАЗРАБОТКА МЕТОДА ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАВНОВЕСНОГО РЕШЕНИЯ
ОЛИГОПОЛИИ НА РЫНКЕ СТИВИДОРНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ
СЛУЧАЙНОГО КОЛЕБАНИЯ ГРУЗОПОТОКОВ.....** 8

Шандова Н.В., Билим О.С.
РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ..... 12

Суска А.А.
**ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКОВОЇ МОДЕЛІ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ.....** 17

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Ярмак О.В., Єчина Л.В.
**ДОВІРА У СИСТЕМІ ВІДНОСИН ОБМІНУ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМИ ПОСЛУГАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....** 22

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Рябченко К.М.
**ПРОДОВОЛЬЧИЙ РИНОК У ЗВ'ЯЗКУ
З НОВИМИ ГЛОБАЛЬНИМИ ТЕНДЕНЦІЯМИ.....** 27

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ильченко Н.Б., Гарбарук І.М.
ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ..... 32

Кудлаєва Н.В., Попова В.Д.
**ПЕРЕОЦІНКА ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
ЯК СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ.....** 39

Насонов М.І.
**ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
НА ОСНОВІ МАТРИЧНОГО ПІДХОДУ.....** 44

Парій О.М.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН..... 49

До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».
Серія: Економіка і менеджмент».

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватися думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

НОТАТКИ

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 31

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 15,35.
Підписано до друку 31.08.2018 р. Замов. № 0818/112. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.