

Міністерство освіти і науки України
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

ВІСНИК

Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ВИПУСК 13

Кам'янець-Подільський
2018

УДК 378.4(477.43)(082):33
ББК 74.584(4Укр-4Хме)
В53

Рекомендовано вченою радою
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка
(протокол № 4 від 26.04.2018)

Редакційна колегія

Ящишина І.В., доктор економічних наук, професор (голова, науковий редактор), Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;

Мазур Н.А., доктор економічних наук, професор, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;

Новак Д., доктор економічних наук, професор, Познанський університет економіки (Республіка Польща);

Пармаклі Д.М., доктор економічних наук, професор, Комратський державний університет (Республіка Молдова);

Баженова С.Е., доктор історичних наук, професор, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;

Матвейчук Л.О., доктор наук з державного управління, доцент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;

Конет І.М., доктор фізико-математичних наук, професор, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;

Ткачук В.В., кандидат економічних наук, доцент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;

Стрельбицький П.А., кандидат економічних наук, доцент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка.

Відповідальний редактор:

Боднарчук Т.Л., кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

В53 Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 13, /за ред. Ящишиної І.В. – Кам'янець-Подільський: Медобори-2006, 2018.– 394 с.

ISBN 978-617-681-150-3

Вісник містить статті, які відображають результати наукового доробку вітчизняних та іноземних вчених. Досліджено окремі аспекти сучасної економічної теорії, інноваційних перетворень економіки, проаналізовано особливості управління людським капіталом, а також проблеми розвитку суб'єктів господарювання різних галузей економіки, зокрема індустрії гостинності.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів та усіх, хто цікавиться проблемами розвитку сучасної економіки.

ISBN 978-617-681-150-3

УДК 378.4(477.43)(082):33
ББК 74.584(4Укр-4Хме)

© Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2018

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Арнаут С.Н. О применении среднегодовой скользящей в сельском хозяйстве	7
Боднарчук Т.Л. Концептуально-теоретична основа ретроспективного дослідження зовнішньої торгівлі України	12
Бурима Л.Я. Политика экономического развития в условиях глобальных климатических изменений	20
Гончарук А. В. Нормативно-правове регулювання процесів трудової міграції у країнах Європи	27
Городецька М.О. Четверта промислова революція: перспективи для України	35
Dariusz Nowak, Sławomir Górczyński Verification of buyers in the trade credit procedure	41
Жигальская Л.О. Современные направления развития единого энергорынка ЕС	50
Кудревич Н.В. Анализ и перспективы развития технопарков Беларуси как субъектов инновационной инфраструктуры	59
Левкевич В.Е., Батова Н.Н. Развитие "зеленой" экономики в Республике Беларусь	66
Лях О.В. Завдання промислової політики України в умовах цифрової трансформації	73
Міняйленко І. В., Васюта В.Б., Косташ А. І. Сучасні інноваційні аспекти розвитку економіки регіонів України	81
Олійник О.В., Сідельнікова І.В. Особенности развития рынка суверенных еврооблигаций країн, що розвиваються, у посткризовому періоді	90
Олійник Ю.О. Державна політика розвитку інноваційного потенціалу української економіки	105
Осмоловская Л.Н. Направления совершенствования бюджетного планирования в Республике Беларусь	112
Семенець І.В. Податок на додану вартість: історія становлення та сьогодення	119
Старовойтова Т.Ф., Савченко Т.И. Развитие многофункционального веб-портала национального статистического комитета Республики Беларусь	126

Стеблій Г.Я., Тувакова Н.В.	
Асиметричність у розумінні понять «фінансово-кредитна система» і «фінансова система»	134
Трубицына Е.В.	
Вопросы совершенствования организационной структуры управления белорусской энергетической системой	140
Туголуков А.С.	
Аналіз існуючих моделей економічного зростання з інноваційною складовою	151
Цвиль М.П.	
Производство РДФ топлива в Европейском Союзе: тенденции и перспективы	157
Цедрик А.В.	
Опыт государственного регулирования Республики Беларусь в области энергетической политики и энергетической безопасности	162
Цилибина В.М.	
Анализ показателей энергоэффективности экономики Беларуси в сопоставлении с мировыми тенденциями	170
Чаплінський В.Р.	
Сутність економічної категорії «капітал» та особливості його структуризації	178
Шамілева Л.Л.	
Розвиток трудової сфери на засадах соціальної відповідальності як соціальний ресурс економічного зростання	182
Ярмоленко Ю.О.	
Інвестиційна діяльність як головна основа інноваційного розвитку аграрного виробництва	189
Яцишина І.В., Коновалова М.В.	
Роль соціальних інновацій у реалізації інноваційної політики ЄС	197

РОЗДІЛ 2. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА І ПІДПРИЄМНИЦТВА

Андрейцева І.А.	
Облік дебіторської заборгованості: практичні аспекти	202
Буторіна В.Б.	
Психологічні аспекти рекламної діяльності	208
Дорожкин С.Ю.	
Демографические проблемы малого бизнеса Японии	214
Дудогло Т.Д.	
Особенности применения графиков при анализе рентабельности в динамике	222
Залознава Ю.С., Трушкіна Н.В.	
Теоретичні аспекти логістики: еволюція розвитку та сучасні підходи	228
Кизенко О.О., Прокопенко В.А.	
Бюджетування як управлінська технологія: від фінансового планування до моделювання	237

Мазур Н.А.	
Управління змінами сучасного підприємства: стан та проблеми	244
Недведцький В.М.	
Финансирование естественных монополий как способ развития и повышения эффективности функционирования	250
Оберемчук В.Ф., Склярова В.С.	
Планування заходів із підвищення якості послуг компаній квест-індустрії	256
Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д., Тодорич Л.П.	
Некоторые методические рекомендации проведения анализа производства продукции в динамике	264
Попкова А.С.	
Кредитование субъектов предпринимательства в Республике Беларусь	271

РОЗДІЛ 3. ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА НАГРОМАДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Антонюк В.П.	
Проблеми формування людського капіталу академічного сектору науки України як загроза для інноваційного розвитку	277
Воронецкая Л.Г.	
Интегральный показатель эффективности государственного регулирования рынка труда научных работников Беларуси	284
Гриненко А.М., Кирилюк В.В.	
Напрями розвитку та вдосконалення соціального діалогу в Україні	290
Лисак В.Ю., Семендяк В.М.	
Сутність інвестицій та особливості інвестування в людський капітал	298
Олійник Н.Ю.	
Цільова спрямованість адаптації персоналу організації	305
Олійник О.С., Ткачук В.В.	
Кадрове планування, як засіб управління персоналом підприємства	312
Рарок Л.А.	
Вплив мотиваційного механізму на організацію праці працівників	319
Рарок О.В.	
Система управління персоналом в сучасних умовах	327
Стрельбицький П.А.	
Гідна оплата праці: проблеми та тенденції в контексті останніх реформ	332

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ: ІСТОРИЧНИЙ, ГЕОГРАФІЧНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ

Ковтуник І.І.	
Рекреаційні ландшафти Хмельниччини як база для розвитку туристичної галузі регіону	341

Матвейчук Л.О., Логвін О.О.	
Стратегічні документи сталого розвитку туризму в Україні	345
Опря Б.О.	
Головні ознаки історико-культурних пам'яток в екскурсійній діяльності	349
Поліщук В.С.	
Якість обслуговування як головний чинник підвищення конкурентоспроможності діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу	356
Смирнов І.Г., Обозний В.В.	
Маркетинговий чинник розвитку туризму в історичних містах: досвід України та Польщі	359

РОЗДІЛ 5.

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА І САМОУПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

Гнатюк С.Н.	
Реалізація концепції устійчивого розвитку на регіональному рівні: опыт Республіки Беларусь	371
Кремін А.Е.	
Особенности развития малого бизнеса на территории муниципальных образований региона	379
Лях І.І.	
Інноваційний розвиток територій України в умовах децентралізації	386

Розділ 1.

Сучасний економічний розвиток: інноваційний аспект

УДК 338.43:311.2

С.Н. Арнаут,

магістрантка II курсу,

Научный руководитель: Д.М. Пармакли, доктор экономических наук,
профессор,

Комратский государственный университет, Республика Молдова

О ПРИМЕНЕНИИ СРЕДНЕГОДОВОЙ СКОЛЬЗЯЩЕЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Приводятся причины низкой устойчивости производства сельскохозяйственной продукции и значимость в связи с этим объективного анализа полученных результатов. Особо важно давать достоверную оценку полученных результатов по тем культурам, которые занимают ведущие позиции в отрасли, и прежде всего по основной продовольственной культуре – озимой пшенице. Важной особенностью сельского хозяйства Республики Молдова является высокий удельный вес зерновых культур и подсолнечника. Данными культурами ежегодно засеивается 1190 тыс.га, что составляет 81,6% пашни. Представлена динамика производства зерна пшеницы в стране за 1995-2013 годы и подчеркнута низкая стабильность. Обоснована необходимость проведения расчетов среднегодовых трехлетних и/или пятилетних скользящих показателей. Представлены показатели ежегодной урожайности пшеницы и трехлетней скользящей средней за 1995-2013 годы, с помощью которых обоснована продовольственная безопасность страны.

Ключевые слова. *Урожайность, пшеница, устойчивость, среднегодовые показатели, скользящая средняя, динамика, анализ.*

Постановка проблемы. Сельскохозяйственные угодья Республики Молдова расположены в зоне рискованного земледелия. Характерными ее особенностями являются малое количество осадков, особенно в период вегетации, и значительное их различие в отдельные годы. Стабильность и устойчивость, таким образом, следует рассматривать как сложную экономическую категорию воспроизводственного процесса развития отрасли. Они имеют свои отличительные признаки, к которым относятся почвенно-климатические, биологические, экологические и другие факторы. Обеспечение фазы стабильного и устойчивого развития растениеводства становятся определяющей основой эффективного функционирования сельскохозяйственного производства в целом. Поэтому большой теоретический и практический интерес представляет анализ колеблемости

урожайности в отдельные годы и оценка стабильности данного показателя [1, с. 116].

Анализ последних достижений и публикаций. Современная аграрная наука ищет новые пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства. В этом смысле представляет интерес работы профессора Пармакли Д.М. [2, с. 86-89], в которых предложен новый подход оценки эффективности реализованной продукции, а также докторов экономических наук Тодорич Л.П. [3, с. 130-132] и Дудогло Т.Д. [4, с. 92-94], которые предложили доступные методики определения устойчивости и рентабельности продукции и дано обоснование факторов ее роста.

Изложение основных результатов исследований. Важной особенностью сельского хозяйства Республики Молдова является высокий удельный вес зерновых культур и подсолнечника. Данными культурами ежегодно засеивается 1190 тыс.га, что составляет 81,6% пашни. Под ведущую продовольственную культуру – озимую и яровую пшеницу – ежегодно отводится 328 тыс. га или более 22% пашни. В связи с этим, исследуем динамику производства зерна пшеницы за 2001-2016 годы как основы продовольственной безопасности страны (таблица 1 и рисунок 1).

Как видно из таблицы валовой сбор зерна характеризуется высокой нестабильностью. При среднегодовом производстве 853,7 тыс. т среднеквадратические отклонения составили 321,6 тыс.т при коэффициенте вариации равном 37,7%. Если учесть, что продовольственная безопасность страны может быть обеспечена при годовом производстве зерна не менее 675 тыс.т, то становится очевидным, что один год из пяти могут возникать критические ситуации с продовольственным обеспечением. Так, в 2003, 2007 и 2012 годы производство пшеницы было ниже минимально необходимого уровня. Однако продовольственная безопасность была обеспечена, так как в стране создаются страховые запасы зерна. Из рисунка мы видим, что ежегодное производство пшеницы в стране незначительно увеличивалось «со скоростью 4,9 тыс.т.

Далее мы подходим к вопросу совершенствования методики оценки экономических показателей в динамике.

Важно определить тенденцию изменения показателей за указанные годы. Для этого следует проводить расчеты скользящих среднегодовых показателей, которые позволяют более объективно оценить полученные результаты, в определенной мере нивелировать влияние погодно-климатических условий и иных факторов внешней среды на достигнутые результаты. В связи с этим произведем расчеты четырехлетней среднегодовой скользящей по урожайности пшенице, сложившаяся в Республике Молдова за последние 17 лет [5, с. 20-25].

Таблица 1. Показатели производства пшеницы в Республике Молдова за 2000-2016 годы

Год	Площадь уборки, тыс.га	Валовой сбор, тыс.т	Урожайность, ц/га
2000	369,9	725	19,6
2001	433,9	1180,2	27,2
2002	442,7	1116	25,1
2003	202	100,6	5
2004	310,8	853,9	27,5
2005	406,4	1056,7	26
2006	265,9	691,4	23,2
2007	308	406,5	13,2
2008	412,3	1286,3	31,2
2009	350,8	736,7	21
2010	325	744,2	22,9
2011	305,7	794,8	26
2012	313,4	495,2	15,8
2013	365,4	1008,6	27,6
2014	347,5	1101,7	31,7
2015	345,5	922,0	26,7
2016	371,3	1293,0	34,9
В среднем	345,7	853,7	23,8
Стандартное отклонение	61,1	321,6	7,3
Коэффициент вариации, %	17,7	37,7	30,7

Источник: статистический ежегодник Республики Молдова 2016

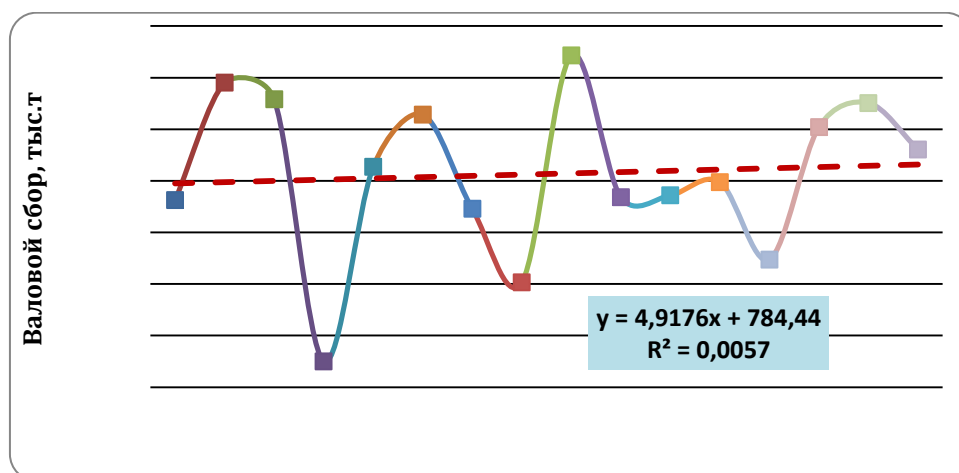


Рис.1. Динамика производства пшеницы в Республике Молдова за 2000-2016 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Для этого следует проводить расчеты скользящих среднегодовых показателей, т.е. кроме показателей текущего года использовать данные за последние 4 года (таблица 2).

Проведенные расчеты показывают, что применение среднегодовой

скользящей позволяет существенно снизить ежегодные колебания урожайности. Так, среднеквадратические отклонения снизились с 7,3 до 2,3 ц/га или почти в 3,2 раза, а коэффициент вариации – с 30,7 до 11,4% или почти в 2,7 раза.. Данная тенденция наглядно представлена на рисунке 2.

Таблица 2. Производство фактической и среднегодовой скользящей урожайности пшеницы в Республике Молдова за 2000-2016 годы (ц/га)

Год	Фактически за год	Среднегодовая скользящая
2000	19,6	-
2001	27,2	-
2002	25,1	-
2003	5	21,6
2004	27,5	23,4
2005	26	23
2006	23,2	22,8
2007	13,2	23,3
2008	31,2	24,7
2009	21	23,3
2010	22,9	22,7
2011	26	25,6
2012	15,8	21,4
2013	27,6	23,2
2014	31,7	25,5
2015	26,7	25,7
2016	34,9	30,3
В среднем	23,8	19,8
Среднеквадратические отклонения	7,3	2,3
Коэффициент вариации, %	30,7	11,4

Источник: выполнено по данным таблицы 1

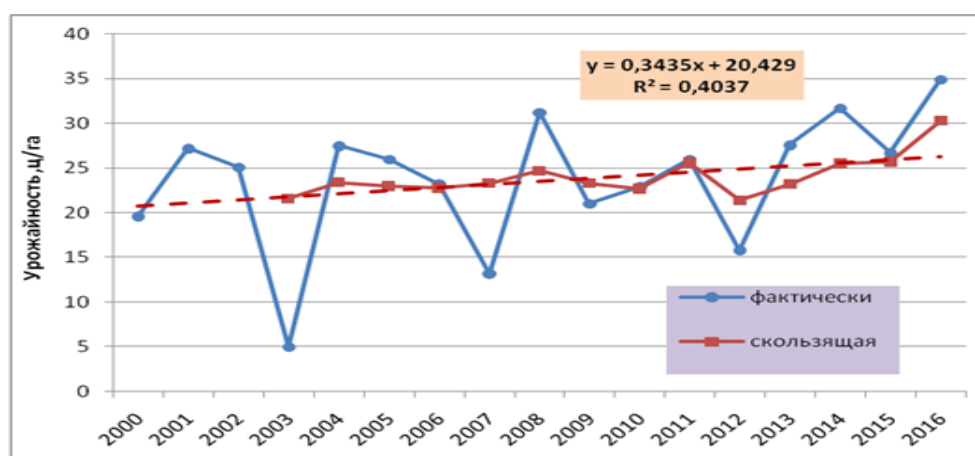


Рис.2. Динамика урожайности пшеницы в Республике Молдова за 2000-2016 ГОДЫ

Источник: выполнено по данным таблицы 2

Как видно из рисунка 2 урожайность пшеницы в стране из года в год увеличивалась на 0,34ц/га и достигла к 2016 году уровня 26 ц/га в среднегодовом исчислении.

Выводы. Среднегодовые скользящие показатели позволяют более объективно оценить полученные результаты, в определенной мере нивелировать влияние на достигнутые результаты погодно-климатических условий и иных факторов внешней среды. Другими словами, показатели календарного года не могут отразить влияние факторов внутренней и внешней среды так, как это по силе скользящим среднегодовым данным. Кроме того, среднегодовые скользящие при анализе колеблемости, урожайности сельскохозяйственных культур в динамике за 10 и более лет помогают выполнять расчеты по прогнозированию показателей на перспективу.

Список использованных источников

1. Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д., Кураксина С.С., Годорич Л.П., Яниогло А.И. Продуктивность земли в сельском хозяйстве (экономическая теория и хозяйственная практика). Монография.- Комрат: НИЦ «Прогресс», 2017 (Tipogr. «Centrgrafic»).-242 p.
2. Пармакли Д.М. Методика градации уровней урожайности и зон эффективности продукции растениеводства// АПК: экономика, управление. -2016 - №3, с.86-91.
3. Годорич Л.П. Проблемы стабильности производства продукции земледелия. Международная научно-практическая конференция Мариупольского государственного университета, 2016, с.130-132.
4. Дудогло Т.Д. Управление земельным потенциалом региона: вопросы теории, методики, практики (монография). – Комрат: Б.и., 2017, -167 p.
5. Пармакли Д.М. Некоторые особенности графического метода исследований в сельском хозяйстве. Национальный институт экономических исследований АНМ. Международная научно-практическая конференция. Creșterea economică condițiile Globalizării-Vol. I. Chișinău, 2014- 368p.

Abstract. *The article elaborates on the causes of low stability of agricultural production and the importance of an objective analysis of obtained results associated with it. It is particularly important to provide an evaluation of attained results on the types of crops that have the leading positions in agricultural cultivation, and first of all on a major type of food crop: winter wheat. An important specific of agriculture in the Republic of Moldova are a high proportionate weight of cereal crops and sunflower. These crops are being planted annually on an area of 1,190 thousand hectares, which constitutes 81.6% of total arable land. The article presents the dynamics of wheat grain production in the country during years 1995-2013 and emphasizes its low stability. Further the necessity of performing three-year and five-year average indicators is suggested.*

The article presents annual and three-year average production indicators within 1995-2013, using which the food supply safety of the country is being explained.

Key words. *Crop yield, wheat, stability, average annual indicators, multiple year-average, dynamics, analysis.*

УДК 330.8 : 339.1(477)

Т.Л. Боднарчук,

*кандидат економічних наук, науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА РЕТРОСПЕКТИВНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

У статті систематизовано теорії міжнародної торгівлі та моделі економічної інтеграції, що складають теоретичне підґрунтя історико-економічного аналізу зовнішньоторговельних відносин України у період ХІХ – початку ХХІ ст. Визначено методологічні основи вивчення особливостей, закономірностей й тенденцій еволюції зовнішньої торгівлі, окреслено джерельну базу дослідження означеної проблематики.

Ключові слова: *зовнішня торгівля України, теорії міжнародної торгівлі, моделі економічної інтеграції, методологія дослідження, джерельна база дослідження.*

Науково-концептуальним підґрунтям дослідження змісту, тенденцій і характеру еволюції зовнішньоекономічних зв'язків України у період ХІХ – початку ХХІ ст. є розгалужена система теорій і вчень, що складають основу як класичної, так і нової економічної думки. Зокрема, важливо звернути увагу на підхід А. Філіпенка, відповідно до якого підґрунтям історико-економічного аналізу системи міжнародних економічних відносин є три основоположні напрямки – меркантилізм, лібералізм і марксизм [1, с. 12]. Насамперед, теоретичною парадигмою дослідження виступає доктрина меркантилізму як історично перша спроба наукового обґрунтування концептуальних підходів до аналізу зовнішньої торгівлі як механізму взаємодії економічних сил у міжнародному масштабі та форми міжнародної економічної інтеграції. Саме меркантилісти виокремили зовнішню торгівлю як джерело підвищення зайнятості та інвестування, розглядали як механізм оптимального економічного зростання, раціонального використання продуктивних сил і національного збагачення [2, с. 5–6; 3]. Беручи концепт меркантилізму за основу дослідження, необхідно враховувати багатогранність його змісту: він еволюціонував від теорії грошового балансу, розробленої Б. Даванцатті, Г. Скарuffі, В. Стаффордом, до теорії торговельного балансу, суть якої була закріплена Т. Маном,

А. Монкретьеном, Д. Стюартом, Ж.Б. Кольбером та іншими. Зокрема, у своїй відомій праці «Багатство Англії у зовнішній торгівлі чи баланс нашої зовнішньої торгівлі як регулятор нашого багатства» Т. Ман писав «звичайним засобом збільшення нашого багатства та грошей є зовнішня торгівля. Ми повинні постійно дотримуватись наступного правила: продавати іноземцям щорічно на суму більшу, ніж ми купуємо у них» [4, с. 2]. У період завершення пізнього меркантилізму Дж. Чайлд, Ч. Девантант, Н. Барбон трансформували теорію торговельного балансу у теорію «експорту праці», відповідно до якої країні вигідно експортувати якомога більше товарів із значною доданою вартістю та імпортувати лише продукцію з низьким вмістом доданої вартості [5, с. 6].

Теоретико-методологічна цінність меркантилізму полягає у тому, що його основні положення (залежність торговельного балансу від концентрації дорогоцінних металів в країні, скерування економічної політики, у тому числі зовнішньоторговельної, на нарощування притоку металів, обмеження імпорту та підтримку національної промисловості) у кінці XVIII – на початку XIX ст. лягли в основу стратегії економічної модернізації й інтеграції Російської імперії. Російська економічна політика, основана на принципах меркантилізму, стала чи не найважливішою детермінантою впливу на характер зовнішньоекономічних зв'язків українського регіону у той час.

Системний підхід до вивчення характеру зовнішньоекономічних зв'язків України на різних історичних етапах неможливий без урахування ліберальної концепції, яка обстоює протилежні меркантилізму ідеї вільної торгівлі та свободи ринкової діяльності, спираючись як на класичну парадигму А. Сміта та Д. Рікардо, так і на вчення представників неокласицизму (Б. Олін, Е. Хекшер, П. Самуельсон).

Необхідність аналізу місця та ролі України у міжнародній торгівлі XIX – початку XX ст., а також на сучасному етапі потребує звернення й до марксистського підходу, а саме до теорії імперіалізму в його основі. У загальному вигляді вона пояснює розрив економічного розвитку бідних і багатих країн з точки зору динаміки іноземних інвестицій провідних держав світу. Теорія марксистського імперіалізму є необхідною для розкриття механізму економічної інтеграції України в означені періоди та визначення її конкурентних позицій на зовнішніх ринках. Дана теорія певною мірою перегукується із відомою концепцією зовнішньої залежності, яка набула поширення ще у XV ст. та розкриває систему взаємовідносин центру та периферії. Вчені-економісти сьогодні акцентують увагу на тому, що модель так званої «неоколоніальної залежності» характерна для більшості країн другого ешелону, у тому числі й для України: через механізм вільної торгівлі та експорту капіталу вони інтегруються у світовий економічний простір, тим самим потрапляючи у фінансово-економічну залежність від країн-лідерів.

Концептуальну основу розкриття змісту моделі зовнішньоекономічних відносин України у період XIX – початку XXI ст. складає й низка неокласичних теорій міжнародної торгівлі, зокрема, теорія рівноважного

обміну А. Маршалла, теорії міжнародної інтеграції (зон вільної торгівлі, митного союзу) Дж. Вайнера, модель відкритості торгівлі Г. Хаберлера та Р. Нурске, теорія життєвого циклу товару Р. Вернона, модель геометрії міжнародної торгівлі Дж. Міда, модель зовнішньоторговельної інтеграції на основі транснаціонального капіталу Е. Хелпмана тощо. Загалом у контексті вказаних теорій відбувається наукове обґрунтування проблеми економічної диференціації країн-торговельних партнерів, неможливості рівних стартових умов для конвергенції та задоволення спільних торговельних інтересів різних груп країн, взаємозалежності зовнішніх позицій країни від рівня розвитку її внутрішнього ринку тощо. Застосування означених концепцій дозволить ґрунтовно висвітлити тенденції, структуру та закономірності історичного розвитку системи вітчизняних зовнішньоторговельних відносин. З метою комплексного дослідження специфіки впливу зовнішньоторговельної політики на розвиток економіки України у досліджуваній період важливо взяти до уваги й теорії міжнародної торговельної політики У Столпера, П. Самуельсона, М. Кордена, Я. Тінбергена, Дж. Бхагваті, С. Ліндера, Е. Кондільяка.

У розрізі окремих історичних періодів важливою теоретико-методологічною основою дослідження розвитку та структури зовнішньоторговельних відносин України у ХІХ – на початку ХХ ст. є низка вітчизняних концепцій економічного лібералізму (теорія торговельного лібералізму І. Вернадського, теорія «розумного прогресу» І Бабста, теорія балансу продуктивних сил О. Бутовського, концепція ефективного конкурентного середовища Л. Тенгоборського тощо) та протекціонізму (теорія ізоляціонізму І. Аксакова, концепція «виховного» протекціонізму М. Данилевського, концепція ліберального протекціонізму О. Ушинського, теорія раціонального протекціонізму Д. Менделєєва, концепції економічного зростання С. Вітте та І. Янжула).

Досліджуючи характерні риси радянської зовнішньоторговельної політики та особливості зовнішньоекономічних відносин України внаслідок її впливу, слід опиратися на низку концепції, сформульованих у межах наукового дискурсу між прихильниками соціалістичного господарства та прибічниками західноєвропейського орієнтуру економічного розвитку України. Тут важливо відмітити концепцію М. Слабченка щодо природної орієнтації економіки України на Захід, концепції економічного лібералізму Д. Багалія, К. Воблого, М. Волобуєва, ринкову теорію М. Бухаріна [6, с. 289–292]. З іншого боку, важливо взяти до уваги концепції державного заступництва І. Кулішера, Б. Красіна, Є. Преображенського, С. Струмиліна та ін.

Прямий вплив на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України у кінці ХХ – на початку ХХІ ст. чинили процеси економічної глобалізації та інтернаціоналізації, визначаючи рівень інтеграції країни до світового економічного простору. З огляду на це, як теоретичну основу дослідження слід розглядати концептуальний підхід В. Сіденка, в межах якого вчений-

економіст пропонує чотири фази розвитку глобалізації: перша – фаза зародження та інституційного оформлення, пов'язана з формуванням нових інститутів наднаціонального впливу; друга – фаза експансії, представляє собою період наростання міжнародних зв'язків на створеній новій технологічній та інституційній основі та інтенсивного залучення країн другого ешелону до системи світогосподарських зв'язків; третя – фаза спаду глобалізаційного процесу та зростання масштабів регіоналізації; четверта – фаза кризи, відмітна окремими ознаками деглобалізації, перенесенням центру ваги на більш локалізовані форми економічної організації [7, с. 18–19]. У межах даної концепції В. Сіденко вказує, що на сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин роль менш розвинених країн («глобальної полупериферії та периферії»), зводиться до асиміляції нових, екзогенно заданих для них форм і методів організації та адаптації до зовнішнього середовища [7, с. 20]. Дана теорія дозволяє комплексно дослідити умови, чинники та характер участі України у системі міжнародних економічних відносин на етапі формування глобального економічного середовища.

Теоретичним підґрунтям для аналізу місця та ролі України у системі міжнародної торговельної взаємодії на сучасному етапі слід розглядати й низку вітчизняних концепцій економічної інтеграції, зокрема, бігравітаційну модель інтеграції (А. Філіпенко, Ю. Пахомов), концепцію диференційованої інтеграції (О. Чалий, О. Ковальова), теорію перехідного протекціонізму (Я. Жаліло), теорію інверсивного протекціонізму (В. Сіденко), теорію ендогенного розвитку (В. Геєць, А. Гальчинський). Окрему увагу слід звернути на неотехнологічний напрям в теорії міжнародної торгівлі, обґрунтований в іноземній та вітчизняній літературі, концептуальні положення якого зводяться до таких тверджень: на сучасному етапі мотивом до зовнішньоторговельної взаємодії є створення нового знання; важливим елементом зовнішньоторговельної політики є державна підтримка інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та забезпечення умов для розміщення на території країни високотехнологічних виробництв [8, с. 10].

Методологією ретроспективного дослідження зовнішньоторговельних зв'язків України від періоду ринково-індустріальних перетворень до сучасного етапу виступає насамперед системний аналіз, цивілізаційних підхід, статистичні та економіко-математичні методи. Використання системного підходу дозволяє розглядати економіку України як мікросистему у світовому економічному просторі і ґрунтовно проаналізувати її структурні елементи та комунікативні зв'язки між ними, інтегративні чинники та наслідки їхнього впливу на різних історичних етапах. У межах системного підходу слід виокремити й концепт загального еволюціонізму (поєднання системного й еволюційного підходів) та діалектико-логічний підхід, скерований на визначення характеру причинно-наслідкових зв'язків між явищами і процесами. Означені методи є необхідні для дослідження процесу еволюції інститутів та суб'єктів зовнішньоторговельних відносин України,

траєкторії реалізації її інтеграційної стратегії, динаміки, структури та напрямків вітчизняних зовнішньоторговельних потоків тощо.

Необхідність дослідження участі господарства України у міжнародній торгівлі на різних історичних етапах вимагає застосування й цивілізаційного підходу, який насамперед дозволить виявити специфіку впливу екзогенних чинників (тенденцій розвитку світового господарства) на становлення та інтенсивність розвитку вітчизняної моделі міжнародної торговельної взаємодії.

При вивченні історії зовнішньоекономічних зв'язків важливо дослідити те інституційне поле, в межах і під впливом якого вони еволюціонували, зокрема, мова йде про систему взаємовідносин між ринком і державою. Зокрема, В. Небрат вказує на важливості використання при аналізі економічної історії теоретико-методологічних здобутків як класичного, так і неоінституціоналізму. Науковець акцентує увагу на концепції еволюції відносин обміну К. Поланьї. Відомий американський економіст обґрунтував три історичні типи обміну (натуральний обмін, система перерозподілу та товарообмін), довівши при цьому примарність еволюційного характеру становлення інститутів ринку та капіталістичної системи господарювання та розкривши ключову роль держави та її владних інститутів у процесі формування ринкової інституційної структури [9, с. 91]. Необхідність ґрунтовного дослідження особливостей зовнішньоторговельних відносин України вимагає звернення до синтетичної теорії інституційних змін Д. Норта, яка показує залежність економічного розвитку країни від культури та ідеології (ментальних моделей), впливу правлячих-політико-економічних кіл, які насамперед визначають вектори і напрямки зовнішньоторговельної взаємодії [10, с. 15]. Вітчизняні вчені А. Чухно, П. Леоненко, П. Юхименко пропонують здійснювати аналіз економічного розвитку країни на різних історичних етапах на основі інституційного підходу з урахуванням специфіки «національного бізнес-елемента» і особливостей впливу неформальних інститутів (традицій, звичок).

Для визначення стану й тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі на певному історичному етапі доцільно застосувати систему якісних і кількісних методів, таких як факторний підхід (опис та узагальнення статистичних даних розвитку зовнішньої торгівлі України); методи структурного та статистичного аналізу (дослідження структури зовнішньої торгівлі, оцінка наслідків проведення зовнішньоторговельної політики на певному історичному етапі тощо); компаративний підхід (порівняння та зіставлення показників розвитку зовнішньої торгівлі на різних історичних етапах); метод «економічного імперіалізму» (оцінка втрат і вигід від зовнішньоекономічної взаємодії).

Джерельна база дослідження проблематики зовнішньоекономічних зв'язків України на різних історичних етапах охоплює нормативно-правову та звітну документацію, державну та місцеву статистику, наукові праці економістів ХІХ – середини ХХ ст. та сучасних вчених, систему науково-

періодичних видань та документів довідкового характеру. Зокрема, у групі нормативно-правової документації інформаційну цінність складає Повне зібрання законів Російської імперії, Зведення законів Російської імперії, Збірники нормативних документів з питань зовнішньої торгівлі СРСР, законодавчі акти регулювання зовнішньої торгівлі незалежної України. У межах даної групи джерел слід відмітити й нормативно-правову документацію органів влади у сфері регулювання зовнішньої торгівлі, зокрема, Департаменту мануфактур та торгівлі Російської імперії, Народного комісаріату зовнішньої торгівлі, Міністерства зовнішньої торгівлі СРСР, Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, Міністерства економіки України. Особливу історіографічну цінність складають тексти міжнародних торговельних угод, опрацювання яких дає можливість дослідити рушійні чинники, цілі, мотиви та стратегічні напрямки зовнішньоекономічного та політичного курсу уряду країни та виявити її роль на світовому ринку.

Важливим елементом інформаційної бази дослідження є документи державної офіційної статистики: статистичні огляди зовнішньої торгівлі Міністерства фінансів та Департаменту мануфактур і зовнішньої торгівлі Російської імперії, статистичні збірники Міністерства зовнішньої торгівлі та Народного комісаріату зовнішньої торгівлі СРСР, офіційні видання Державного департаменту статистики України, а також авторські статистичні огляди, які містять характеристику абсолютних показників розвитку експортно-імпортних операцій, дають опис товарної та географічної структури товаропотоків, розкривають умови, тенденції та проблеми зовнішньоторговельної діяльності.

Доволі цінний пласт інформації, що стосується еволюції зовнішньоторговельних відносин України, міститься у наукових працях вітчизняних вчених-економістів. Щодо періоду ХІХ – початку ХХ ст., то у даному контексті значний інтерес складають праці О.Дружиніної та В. Золотова, де проведене дослідження специфіки зовнішньоторговельних зв'язків підросійської України з Османською імперією; П.Єфремова, В.Хвостова, З.Яхимовича, присвячені дослідженню українсько-італійської торгівлі; В. Томульця, де розроблено проблематику розвитку українсько-молдовських торговельних відносин; С.Віднянського та Н.Кривець, в яких розкрито специфіку становлення й розвитку українсько-німецької торгівлі; В.Павленка, де здійснене вивчення особливостей українсько-болгарських торговельних операцій, М. Держалюка, де розкрито особливості українсько-австроугорських економічних відносин.

Значний внесок у дослідження проблематики зовнішньоторговельної діяльності було зроблено у працях М.Слабченка, П.Лященка, О.Пилипенка, І. Жиленкової, Н. Горіна, в яких досліджено передумови, характерні риси та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі в українських губерніях в ХІХ – на початку ХХ ст.; О.Дружиніної, С.Борового, Т.Гончарук, А. Шевченка, де розкрито специфіка зовнішньоторговельних операцій в Південній Україні;

І.Довжука та І.Гуржія, присвячені аналізу особливості географічної та товарної структури вітчизняних експортно-імпортних операцій та зовнішньоторговельної інфраструктури. У дослідження транзитної торгівлі України ХІХ – початку ХХ ст. значний внесок зробили такі вчені як О.Оглоблін, І.Гуржій, О.Дружиніна, В.Золотов, Т.Ігнат'єва.

Важливою складовою дослідження в межах зовнішньоторговельної проблематики є аналіз історії розвитку українського портового господарства. Зокрема, у даному контексті варто відмітити наукові праці І.Гуржія, О. Морозова, О.Погребенського, А.Яковлева, наукова цінність яких визначається розгорнутим аналізом природно-географічних та політико-економічних особливостей розвитку чорноморських портів та їхньої ролі у розвитку вітчизняної зовнішньої торгівлі.

Історичним аспектам розвитку зовнішньоторговельних відносин України у радянську добу присвячені праці Й. Кулішера, Л. Фрея, Г. Антонова, Д. Мішустіна, П. Ляценка, А. Альтермана, О. Попова, Л. Красіна, І. Петрякова, в яких насамперед подано широкий статистичний матеріал, а також здійснено глибокий аналіз структурних і географічних змін зовнішньої торгівлі радянської України. Серед сучасних науковців означеній проблематиці присвячені наукові доробки А. Лихолата, де у контексті вивчення особливостей формування економічної системи соціалістично-комуністичного типу досліджено окремі аспекти зовнішньоекономічної діяльності України. Динаміка та структура зовнішньоторговельних операцій України в період НЕПу та «воєнного комунізму» розкрита у роботах Д. Архієрейського та І. Хромова. Проблематиці розвитку зовнішньоекономічних відносин України під впливом промислово-торговельної політики радянського уряду присвячені праці С. Журавльової та Н. Кривець. Особливості зовнішня торгівля українських кооперацій розкрито у роботах М. Журби.

У контексті дослідження закономірностей та характерних рис зовнішньої торгівлі України в умовах економічної глобалізації доцільно звернути увагу на праці А. Мазаракі, Т. Мельник, Л. Кудирко, Р. Кулинич, І. Пузанова, О. Д'яченко, О. Кулінич, М. Афанасьєва, В. Юхименка, Л. Батченко, в яких розкрито роль зовнішньої торгівлі у становленні ринкових форм господарювання; проаналізовано тенденції динамічних і структурних змін зовнішньоторговельних операцій на сучасному етапі; досліджено практичні аспекти імпортозаміщення.

Проблематика інтеграції України до системи міжнародного економічного простору (через посилення зовнішньоекономічних відносин з країнами ЄС та членство у міжнародних економічних організаціях) розкрита у наукових доробках В. Сіденка, І. Савчука, Г. Жиліної, І. Михайляк, І. Клименка, В. Павлюка, Б. Дідковської. Питання розвитку зовнішньоторговельних відносин під впливом державної економічної політики знайшло відображення у роботах А. Мазаракі, І. Фоміна, О. Савчука, Н. Горіної, А. Онуфрійчука, Н. Прокопенко, О. Головачової.

Таким чином, теоретичною основою історико-економічного дослідження еволюції зовнішньоторговельних відносин України виступають класичні концепції міжнародної торгівлі, що ґрунтуються на доктринальних засадах меркантилізму й економічного лібералізму, а також теорії нової економічної думки, сформовані в результаті синтезу інституціонального, немарксистського та посткейнсіанського вчення. Методологію дослідження складають традиційні науково-практичні підходи, а саме системно-синергетичний, інституційно-еволюційний, діалектико-логічний та міждисциплінарний. Наукова обґрунтованість дослідження визначена застосуванням низки загальнонаукових та спеціальних методів наукового пізнання, таких як факторний аналіз, структурний і статистичний аналіз, методи компаративістики, узагальнення й систематизації.

Список використаних джерел

1. Філіпенко А. С. Сучасні теоретичні підходи в дослідженні світового господарства і міжнародних економічних відносин / А. С. Філіпенко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 121(2). – С. 11–15.
2. Gomes L. Foreign trade and the national economy: mercantilist and classical perspectives. London: Macmillan Press. – 1987. – 321 p.
3. Viner J. Studies in the theory of international trade. – London, 1956. – 651 p.
4. Mun T. England's Treasure by Foreign Trade / T. Mun. – New York (Macmillan and Co.) and London, 1895. –
5. Magnusson L. Mercantilist Economics. – New York, 1993. – 269 p.
6. Українська економічна думка про чинники та пріоритети економічного розвитку / [В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.] ; за ред. канд. екон. наук В.В. Небрат ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2014. – 396 с.
7. Сіденко В. Р. Перспективи глобалізації економіки у контексті хвилеподібного характеру розвитку (теоретичний підхід) / В. Р. Сіденко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 121(2). – С. 16–25.
8. Мазаракі А. Зовнішньоторговельна політика: від меркантилізму до неотехнологізму / А. Мазаракі, Т. Мельник // Товари і ринки. – 2010. – № 2. – С. 9–21.
9. Небрат В. Інституційний аспект дослідження економічної історії / В. Небрат // Економічна теорія. – 2016. – № 4. – С. 87–98.
10. Гайдай Т. Еволюція концептуально-методологічних основ теорії інституційних змін / Т. Гайдай // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – Вип. 11. – С. 13–17.

In the article the theories of international trade and models of economic integration as the theoretical basis of the historical and economic analysis of

Ukraine's foreign trade relations in the period of XIX – early XXI centuries are systematized. The methodology of the study of the peculiarities, patterns and tendencies of the foreign trade evolution are determined. The source base of the research is outlined.

Key words: *foreign trade of Ukraine, the theory of international trade, model of economic integration, methodology of research, source base of research.*

УДК 330.34

Л.Я. Бурима,
*Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
Республика Беларусь*

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ КЛИМАТИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Зміна клімату віднесена до найважливіших проблем міжнародної безпеки в нинішньому столітті. Вона встала в ряд з ключовими глобальними проблемами сучасності, ставши важливим об'єктом дослідження економічної науки. Розглядаються головні причини зміни клімату і досліджуються основи економічної політики стійкого розвитку, ризики кліматичних змін, що враховують, на глобальному і національному рівнях.

Ключові слова: *зміна клімату, викиди парникових газів, зелена економіка, Кіотський протокол, енергоефективність, поновлювані джерела енергії, інвестиції в зниження кліматичних ризиків.*

Вопросы изменения климата за последние несколько десятилетий перешли из разряда научных исследований в сугубо практическую плоскость. Основной причиной современных изменений климата считают антропогенное усиление парникового эффекта, возникающее при увеличении концентрации в атмосфере двуокиси углерода (CO₂) и других парниковых газов в результате сжигания ископаемого топлива, а также нарушения углеродного баланса природных экосистем. Установлено, что концентрация парниковых газов неуклонно растет с начала промышленной революции. Данная проблема знаменует собой достижение человечеством критических уровней воздействия на биосферу, грозящих многочисленными катаклизмами, а ее решение становится условием дальнейшего развития современной цивилизации.

Проблема климатических изменений закрепила в качестве общемировой, касающейся всех стран без исключения. Климат – явление планетарное, а в экономическом плане он, как известно, является глобальным общественным благом. Поэтому все, что происходит с климатом, имеет мирохозяйственное измерение, а решение связанных с ним проблем требует усилий всех государств и, очевидно, не одного поколения.

При этом обращает на себя внимание совпадение двух взаимосвязанных тенденций. С одной стороны, рост значимости развивающихся стран в международной политике и экономике, дополнительный импульс которому придал мировой финансово-экономический кризис. По мнению многих авторитетных экспертов, он стал мощным ускорителем смещения экономического могущества от богатых государств к развивающимся. С 2007 г. рост мировой экономики на 45 % обеспечивается странами БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай). Это вдвое больше, чем в 2000–2006 гг., и втрое выше уровня 1990-х гг. С другой стороны, развивающиеся страны становятся лидерами в общемировом объеме выбросов парниковых газов (рис. 1), и соответственно их роль в решении данной проблемы значительно возрастает. Это видно на примере Китая, который, наряду с Соединенными Штатами, является мировым лидером по эмиссиям парниковых газов и активным участником на всех международных переговорах по климатической тематике. В то же время происходит осознание того, что решение климатических проблем сразу и окончательно невозможно. Решение столь трудных политических и экономических проблем требует открытости информации, доверия и серьезного реформирования международных институтов. А этого, конечно, нельзя достичь даже за несколько лет.

Специалисты и политики все больше отдают себе отчет и признают тот факт, что последствия изменения климата противоречивы для разных экономик, видов деятельности и слоев населения. Это связано с неравномерностью климатических изменений как во времени (за последние десятилетия темпы этих изменений резко ускорились), так и в территориальном разрезе. В частности, если за столетие (1900–2005 гг.) глобальная температура повысилась почти на $0,8^{\circ}\text{C}$, то в республике Беларусь отмечено повышение среднегодовой температуры воздуха на $1,1^{\circ}\text{C}$ выше климатической нормы, а в России этот показатель выше примерно в 1,5 раза.

Неоднозначность последствий глобального потепления для экономики связана и с тем, что страны и регионы мира, а также различные отрасли, производства и группы населения по-разному уязвимы к воздействию опасных природных явлений. Некоторые выигрывают от указанных изменений, но большинство оказывается в числе проигравших.

Это исключительно важное обстоятельство, поскольку в попытках согласовать задачи смягчения последствий изменения климата с задачами экономического развития ключевую роль играют факторы регионального и производственно-отраслевого уровня.

В то же время региональный климат зависит от более сложных и трудно прогнозируемых процессов, чем глобальный, поэтому и оценка последствий его изменений для населения и экономики сопряжена с большей неопределенностью, что порождает дополнительные риски.

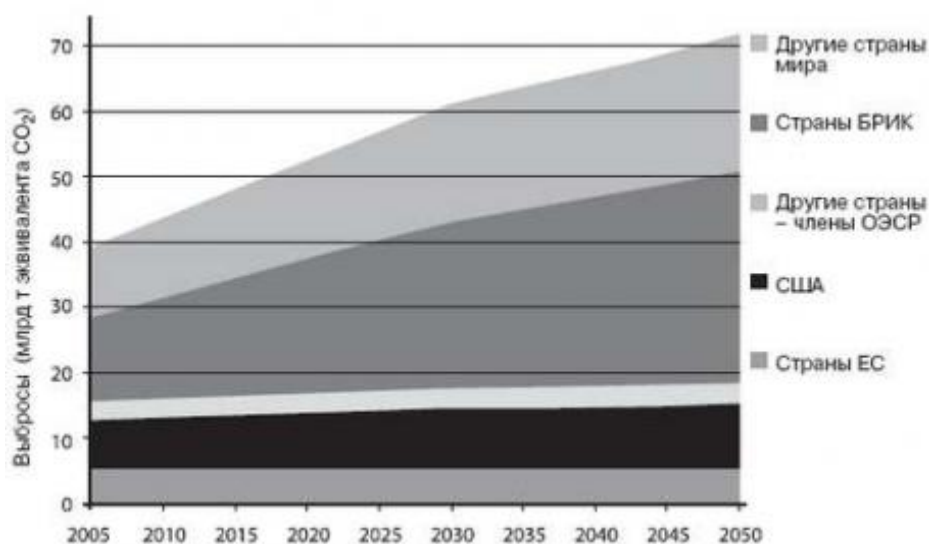


Рис. 1. Динамика мировых выбросов парниковых газов

Источник: *Climate Change Mitigation: What Do We Do?* (Paris: OECD, 2008. P. 7)

Инвестиции в снижение климатических рисков весьма значительны. По оценкам Всемирного банка, в период с 2010 г. по 2030 г. на меры по снижению выбросов парниковых газов одним только развивающимся странам потребуются дополнительные капиталовложения в размере от 140 до 175 млрд долларов в год (по сравнению со сценарием сохранения нынешней технологической модели развития, основанной на энергоемких процессах и использовании ископаемого топлива). Учитывая, что выгоды, получаемые благодаря таким инвестициям (в частности, снижение расходов благодаря мерам энергосбережения и энергоэффективности), извлекаются лишь со временем, масштабы указанных капиталовложений в первые несколько лет будут существенно выше. Эксперты консалтинговой компании McKinsey считают, что они превысят 560 млрд долларов [1].

Не менее впечатляющие масштабы инвестиций прогнозируются для адаптации экономики к изменениям климата. По оценкам Всемирного банка, в 2030 г. инвестиции в обеспечение адаптации мировой экономики к климатическим изменениям могут достигать 75 млрд долларов, в снижение выбросов парниковых газов и реализацию других превентивных мер – 400 млрд долларов в год, что в сумме может составлять 0,30–0,32 % мирового ВВП [2].

Указанная цифра значительно превышает оценки группы экспертов под руководством Николаса Стерна, которая в 2006 г. опубликовала первое и по сей день наиболее капитальное и авторитетное исследование по экономике климатических изменений. По мнению ученых, совокупные расходы (инвестиции плюс текущие затраты) на снижение выбросов парниковых газов в период до 2030 г. не превысят 0,10–0,11 % [3] мирового ВВП, хотя и это немало, если учесть, что в абсолютном исчислении речь идет о сотнях миллиардов долларов.

Но главная проблема заключается не столько в масштабах инвестиций, а

в решении вопросов насколько они необходимы именно сейчас, в какие именно программы снижения климатических рисков нужно вкладывать средства. Кроме того, важна социально-экономическая эффективность – вложения в какие сектора и сферы деятельности, производства и виды услуг оптимальны для решения задачи при условии поддержания устойчивых темпов роста и модернизации экономики на перспективу.

Если признать подавляющий вклад техногенных факторов в изменение климата, то на глобальном уровне это означает, что у развивающегося мира действительно есть серьезные аргументы в пользу ответственности промышленно развитых стран за их деятельность, приведшую к росту концентрации парниковых газов в атмосфере. Если же принята концепция естественной изменчивости климата, то решение проблемы связывается не с ответственностью конкретных государств, а с активным участием в данном деле всех без исключения.

Новейшие исследования американских ученых о влиянии характера землепользования на изменение климата показывают, что существенный и до недавних пор недооцененный вклад в увеличение выбросов парниковых газов вносит подсечно-огневое земледелие, которое по-прежнему широко применяется в развивающихся странах. Таким образом, роль этих государств в генезисе потепления также очевидна.

На уровне государств признание доминирования техногенных факторов изменения климата означает необходимость решения проблемы так называемых внешних издержек, что подразумевает упор в инвестиционных и технологических программах на снижение выбросов парниковых газов. Кроме того, цена на них должна устанавливаться либо через механизм рыночной торговли (в таком случае основным регулятором становятся сами фирмы и предприятия), либо путем введения налога на эти выбросы, что уже является прерогативой государства. Ситуация совсем другая, если признать главную роль естественной изменчивости климата. Основной стратегией становится адаптация населения и экономики, при этом роль государства оказывается приоритетной.

Ближе всего к истине, вероятно, концепция комбинированного, природно-техногенного генезиса климатических изменений в последние 50–60 лет. Однако она ставит новый принципиальный вопрос – об оценке соотношения техногенных и природных факторов. Для инвестора важна степень неопределенности оценки, которая напрямую коррелирует со степенью рискованности капиталовложений. В качестве примера можно привести V Оценочный доклад МГЭИК от 2014 г. В нем утверждается, что существует «очень большая вероятность» (более 90 %) [4] того, что техногенный вклад является «основным».

При выстраивании эффективной экономической стратегии в отношении климатических рисков развитию государству должна принадлежать ключевая роль в создании стимулов для привлечения частного капитала и одновременно роль главного инвестора. При выборе инвестиционных

программ предпочтение следует отдать тем, которые увязывают капиталовложения в меры снижения климатических рисков и в само экономическое развитие. Не менее приоритетна задача увеличения финансирования и повышения престижа науки – именно ее развитие помогает реализовать принцип предосторожности, который опирается на то, что, даже если вклад техногенных факторов очень мал, он должен учитываться в процессе принятия решений.

При нынешнем уровне знаний неизвестно, является ли этот вклад «последней каплей», за которой последуют резкие изменения существующего климатического режима и связанные с этим риски для здоровья людей и экономики. Принцип предосторожности зафиксирован, кстати, в Рамочной конвенции ООН об изменении климата, но против него возражают некоторые экономисты. Они апеллируют к тому, что следование данному принципу может привести к «отвлечению» инвестиций от производства и получения дополнительной прибыли. В действительности речь должна идти о многофункциональности инвестиций, которые призваны сочетать решение задач развития экономики страны, поддержания темпов роста и перестройки экономики, ее модернизации на основе инноваций с задачей снижения климатических рисков. Отрасли и производства, в которых упомянутого эффекта можно добиться известны. Прежде всего это энергетический сектор, ЖКХ, строительство, промышленность и транспорт, где благодаря мерам по повышению энергоэффективности и энергосбережению удастся получить добавленную стоимость и снизить выбросы при сравнительно небольших затратах.

Между тем под влиянием климатических изменений в мировой экономике активно формируются два новых сегмента. Один из них – «зеленая» экономика, включающая технологии и производство оборудования по уменьшению и контролю выбросов, энерго- и ресурсосбережению, мониторингу и прогнозированию климатических изменений, адаптации зданий и сооружений к резким колебаниям температуры, влажности и ветровой нагрузки и т. д. На сегодняшний день масштабы «зеленой» экономики в мире оцениваются в 2 трлн долларов, что составляет почти 3 % мирового ВВП. На самом же деле ее вклад заметно выше, учитывая концентрацию соответствующих производств в развитых странах, и в перспективе он будет расти. Это доказывает, в частности, пример Европейского союза, который в марте 2010 г. объявил о новой долгосрочной экономической стратегии под названием «Европа 2020», в которой одним из трех приоритетных направлений названо устойчивое развитие, обеспечивающее формирование низкоуглеродной, ресурсоэффективной и конкурентоспособной экономики. Два других направления – «умный рост» (smart growth), под которым подразумевается экономика, основанная на знаниях и инновациях; «включающий, или инклюзивный, рост» (inclusive growth), предполагающий эффективное обеспечение занятости, а также социальную и территориальную интеграцию сообщества.

Другой сегмент – так называемый углеродный рынок, т. е. торговля квотами на выбросы парниковых газов. Его емкость пока невелика: в 2009 г. она оценивалась примерно в 150–160 млрд долларов, большую долю которых обеспечивает Европейская система торговли выбросами (ETS), которая охватывает страны Евросоюза. Однако темпы роста впечатляют: втрое за пять лет (2005–2009). По некоторым оценкам, к 2020 г. емкость углеродного рынка может приблизиться к 1 трлн долларов.

Проводимая в Беларуси государственная экономическая и экологическая политика предусматривает последовательное проведение структурной перестройки производственной сферы, совершенствование технологического уровня производства, ориентирующегося на ресурсосбережение, применение малоотходных и безотходных технологий, сокращение объемов выбросов и сбросов загрязняющих веществ в природную среду, утилизацию и переработку отходов, ликвидацию негативных последствий хозяйственной деятельности на окружающую среду.

Основной программный документ, определяющий направление долгосрочного развития Беларуси и переход к «зеленой экономике», – Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития на период до 2030 г. В соответствии с решением Правительства в конце 2016 г. был разработан и утвержден (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 2016 г. № 1061) Национальный план действий по развитию зеленой экономики в Республике Беларусь до 2020 г. [5].

Зеленая экономика часто рассматривается в контексте борьбы с глобальным изменением климата и перспективного направления преодоления глобального экономического кризиса. Приоритетной чертой ее роста является радикальное повышение энергоэффективности. Основные направления Национального плана по развитию зеленой экономики согласуются с Директивой Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства» (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 26.01.2016 № 26), Стратегией развития энергетического потенциала Республики Беларусь, Государственной программой «Энергосбережение» на 2016–2020 годы и Законом «О возобновляемых источниках энергии».

Таким образом, в Республике Беларусь принят ряд законопроектов, соответствующих требованиям Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата и Киотского протокола. Мероприятия по данным законопроектам соответствуют соблюдению ограничений по выбросам парниковых газов и стали основой при проведении в республике работы по сокращению удельного потребления углеводородного топлива и повышению энергоэффективности экономики.

Республика Беларусь поддерживает коллективные усилия сторон Рамочной Конвенции ООН по достижению основного ориентира текущего столетия – недопущения повышения среднемировой температуры более чем на 2 градуса Цельсия по отношению к доиндустриальному периоду.

Предварительные обязательства Беларуси, связанные с изменением климата (INDC), предусматривают к 2030 г. сокращение без каких-либо дополнительных условий выбросов парниковых газов не менее чем на 28 процентов по сравнению с уровнем 1990 г. (без учета выбросов в секторе «Землепользование, изменение землепользования и лесное хозяйство»). В настоящее время разрабатываются необходимые нормативно-правовые документы и механизм для выполнения этого обязательства.

По сравнению со многими странами и регионами Земли преимуществом Республики Беларусь является более высокий адаптационный потенциал страны в целом, который обеспечивают: высокая лесистость территории; наличие значительных водных ресурсов; существенная доля болот и особо охраняемых природных территорий.

Леса и торфяники играют важную роль в поглощении парниковых газов: лесистость территории страны с 1990 г. увеличилась на 4 процента, а с 2013 г. по 2030 г. она должна возрасти с 39 до 41 процента. В то же время лесное хозяйство признано одной из отраслей, на которые изменение климата может оказать наиболее неблагоприятное воздействие, и разработана стратегия адаптации лесного хозяйства к изменению климата до 2050 г. Ведется работа по разработке концепции такой стратегии для сельского хозяйства. В 2016–2019 гг. планируется подготовить нормативно-правовую базу и организационную структуру для осуществления конкретных мер в области адаптации к изменению климата.

Решение вопросов, связанных с политикой экономического развития в условиях глобальных климатических изменений предопределяет проведение серьезных исследований на национальном уровне с учетом опыта Европейского союза (Климатический и Энергетический пакет 20/20/20), других мировых исследований по достижению глобальной температуры потепления на 2 градуса Цельсия и 50-процентному сокращению выбросов парниковых газов к 2050 г. В качестве первоочередных мер будет рассмотрена возможность реализации таких прогрессивных концепций как «углеродо-нейтральная страна». Неизменным вопросом национальной политики будет снижение воздействия на климатическую систему путем сокращения выбросов парниковых газов, проведения мероприятий по энергосбережению, увеличению доли использования возобновляемых источников энергии.

Список использованных источников

1. Порфирьев, Б.Н. Экономика климатических изменений. – М.: Анкил, 2008. – 168 с.
2. Перспективы развития мировой экономики, апрель 2016 г. [Электронный ресурс]. – МВФ – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/textr.pdf>.
3. Stern review economics climate change Rank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.hm->

treasury.gov.uk/independent_reviews/stern_review_economics_climate_change/stern_review_report.Cfm. – Date of access: 07.09.2016.

4. Изменение климата 2014 г.: воздействия, адаптация и уязвимость // Резюме для политиков. Вклад Рабочей группы II в Пятый оценочный доклад МГЭИК. – Женева, 2014. – 222 с.
5. Национальный план действий по развитию зеленой экономики в Республике Беларусь до 2020 года (утвержден постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21.12.2016 №1061).

***Abstract.** Climate change is attributed to the most important problems of international security in this century. It has become one of the key global problems of our time, becoming an important object of study of economic science. The main causes of climate change are examined and the basics of sustainable economic development policies are considered, taking into account risks and climate changes at the global and national levels.*

***Key words:** Climate Change, Greenhouse Gas Emissions, Green Economy, Kyoto Protocol, Energy Efficiency, Renewable Energy, Investments in Climate Risk Reduction.*

УДК 33:314.7 (4)

***А. В. Гончарук,**
аспірант,
Кам'янець-Подільський національний
університет імені Івана Огієнка*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ

Статтю присвячено дослідженню нормативно-правового регулювання процесів трудової міграції у країнах Європи. Проаналізовано різні підходи до побудови і впорядкування інститутів зайнятості на ринку праці. Визначено, як законопроекти, які вводяться у дію для впорядкування міграційних потоків на державному рівні, регулюють норми права для трудових мігрантів. Виявлено, що у країнах Європи дозвіл на трудову міграцію надається у межах квоти імміграції, яка запобігає безробіттю всередині країни. Обґрунтовано соціальну ефективність законодавчого регулювання трудової міграції та необхідність взаємодії держав-донорів та реципієнтів з метою захисту прав та свобод мігрантів.

***Ключові слова:** трудова міграція, імміграція, норми права для трудових мігрантів.*

Постановка проблеми. На сьогодні, країни Європейського простору є одними з найбільш розвинених в економічному аспекті. Це зумовлює їх

економічну привабливість для трудових мігрантів. Водночас, державна влада регулює потоки зовнішньої міграції за допомогою нормативно-правового законодавства, системи квот, дозволів, віз. Через низку законодавчих обмежень отримати робочу візу до цих країн складно. Тому, на перших етапах свого розвитку українська еміграція часто використовує нелегальні шляхи працевлаштування за кордоном, що створює певні труднощі взаємодії з місцевою владою. Поступово, завдяки нормативно-правовому регулюванню, міграційні потоки українських трудових мігрантів стають юридично легалізованими. Це сприяє суттєвому зменшенню незаконних міграцій. Але, нагальною проблемою ще залишається підвищення юридичної обізнаності українців з питань міграційного законодавства у країнах Європейського простору.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема нормативно-правових та економічних аспектів працевлаштування трудових мігрантів у країнах Європи є недостатньо висвітленою у науковій літературі. Окремі питання трудової міграції вивчають П. Гаврилишин, О. Городецький, Л. Дукас, М. Іваник, Е. Паска, В. Поточняк, О. Пронюк (українські трудові мігранти в структурі ринку праці країн Європи та специфіка їх економічної зайнятості); Т. Васильєва, М. Відякіна, С. Глинська, К. Коданьоне, Г. Колєв, І. Майданік, Ж. Панченко, А. Попок, Т. Тішкіна, О. Малафєєва (іміграційне законодавство і міграційна політика), Р. Брюнетта, О. Власюк, М. Желтовська, Р. Кулик, Р. Туратто (ситуація на ринку праці в країнах Європи), Е. Лібанова, О. Позняк (економіка доходів та грошових трансферів трудових мігрантів). Водночас, роз'яснення економічних та юридичних аспектів забезпечення міграційних процесів у державах-реципієнтах, на разі, залишається поза увагою

У зв'язку з цим, **метою** статті є аналіз економіко-правового регулювання процесів трудової міграції у країнах Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після проголошення незалежності України, забезпечення відкритості і прозорості державних кордонів, у нашій країні посилено активізуються міграційні процеси. Як свідчать дані Національного інституту соціальних досліджень, трудова міграція з України є однією з найвищих в Європі. За відомостями МОМ (Міжнародної організації з міграції) основними Європейськими країнами призначення є Польща (141,1 тис.); Чеська Республіка (102,9 тис.); Італія (76,3 тис.) [5, с.13]. Дані дослідження Expat Insider зсвідчуюють, що у країнах Європи найбільше українців проживає у Польщі (1,2 млн осіб), Італії (231 тис.), Німеччині (230 тис.) [3].

Серед держав-пріоритетів українських трудових мігрантів називають Німеччину (37%), Польщу (26%), Італію (15%), Великобританію (14%), Францію (12%), Швецію (12%), Ізраїль (11%), Іспанію (9%), Нідерланди (7%) [8] (див. рис. 1). У зв'язку з цим виникає необхідність проаналізувати питання нормативно-правового регулювання процесів трудової міграції у цих країнах.

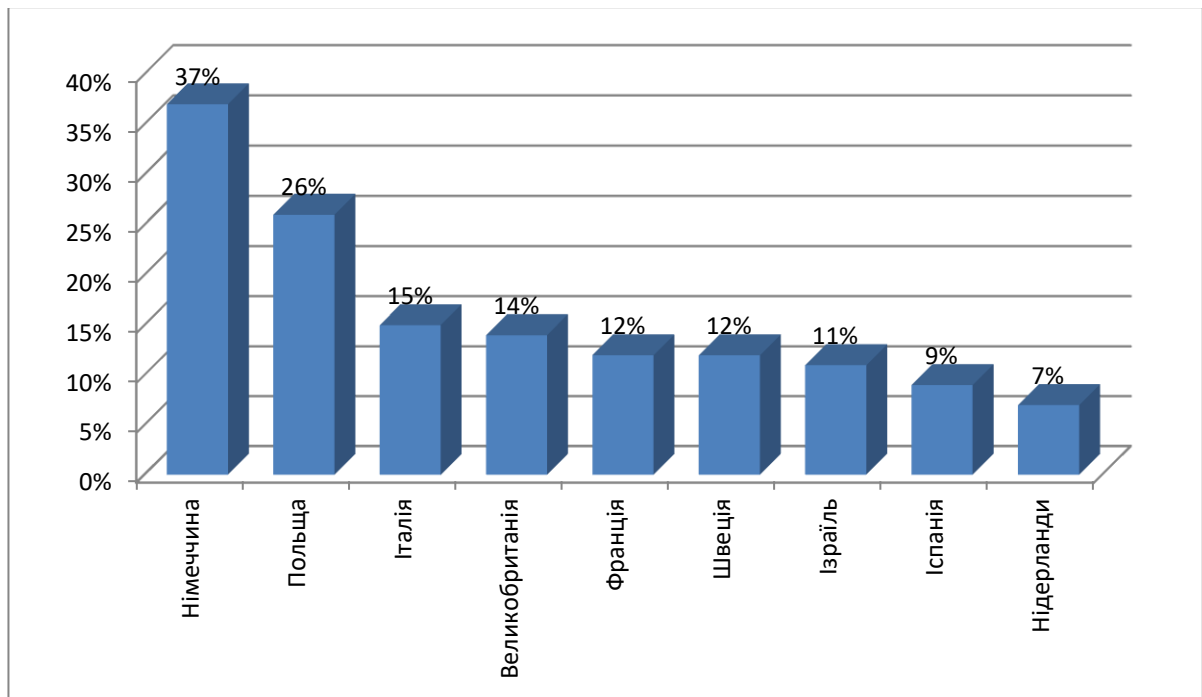


Рис. 1. Найбільш бажані для українських трудових мігрантів країни (дані подано у %)

Складено автором: за джерелом [7].

На Європейському просторі для впорядкування трудової міграції вводять у дію законопроекти, спрямовані регулювати ці процеси, запобігати безробіттю серед громадян своєї держави та підвищувати рівень безпеки на контрольованій території.

У різних країнах Європи застосовують неоднакові й автентичні підходи щодо правового та економічного впорядкування процесів міграції. Так, необхідним захистом у питаннях міграційної політики забезпечує своїх громадян влада **Федеративної Республіки Німеччини**. Німецький закон про імміграцію «Закон про контроль та обмеження імміграції, регулювання проживання та інтеграції громадян Євросоюзу та іноземців» («Gesetz zur Steuerung und Begrenzung der Zuwanderung und zur Regelung des Aufenthalts und der Integration von Unionsbürgern und Ausländern»), введений у дію 1 січня 2005 року, знижує до найменшої позначки питання трудової конкуренції всередині країни. Згідно цього закону трудові мігранти для виконання професійної діяльності повинні мати щонайменше трирічну професійну освіту; вони не мають складати конкуренцію німецьким фахівцям ☐ конкурувати можуть лише спеціалісти, котрі є висококваліфікованими працівниками ☐ це науковці, провідні наукові співробітники, керівні службовці, які вносять неоціненний вклад у розвиток економіки, науки і культури Німеччини і мають відповідно високу заробітну платню.

Німецькі посадовці не виключають проведення професійного відбору за бальною системою, який дає змогу обрати спеціалістів з найбільш високим рівнем. Окрім того, дозвіл на перебування надається інвесторам, які залучають щонайменше 1 млн. євро в економіку Німеччини і створюють щонайменше 10 робочих місць. Ще один варіант працевлаштування у

Німеччині ☒ це закінчення навчання в одному з німецьких вузів. Після його завершення студенти мають право працевлаштуватись, і якщо вони знайдуть роботу, то мають повне право залишитись у Німеччині.

На перших етапах перебування у країні трудовим мігрантам пропонують інтеграційні курси. Кожний має право брати у них участь й опанувати програму з низки дисциплін. Основними є знання з німецької мови, правової системи, історії та культури історії Німеччини [9].

Як показує досвід української еміграції, позитивно ставиться до потоку українських заробітчан *Польща*, яка близька до України в історичному та культурному відношенні. Згідно закону регулювання імміграції Республіки Польща «Про сприяння інститутам зайнятості на ринку праці» від 20 квітня 2004 р. та відповідного Положення Міністерства у справах сім'ї, праці та соціальної політики, що набрало чинності з 1 січня 2018 року, українці можуть працювати у цій країні на основі біометричного паспорта без робочої візи. Проте, робоча віза все таки потрібна тим, хто хоче працювати у Польщі довше, ніж 90 днів на півроку. Для цього необхідно взяти дозвіл на сезонну роботу з правом легально працювати впродовж 8 місяців або дозвіл на короткотермінову роботу з правом легально працювати протягом півроку. Видавати такі дозволи має староста на основі звернення роботодавця, але тільки після перевірки усіх документів і даних про підприємство та іноземця, які укладають між собою трудовий договір [11; 12].

Важливим нововведенням є впровадження квот на іноземних працівників окремо для кожного воєводства. Також планується ввести новий тип робочої візи ☒ 5a. Ця віза видаватиметься тим, хто планує їхати на сезонну роботу до Польщі і працювати там впродовж 8 місяців. Щоб отримати таку робочу візу, потрібно буде мати спеціальний дозвіл від старости (типу S). Староста, в свою чергу, видаватиме дозвіл на сезонну роботу в Польщі для іноземця впродовж 7 днів після того, як роботодавець оформить відповідне прохання. На основі польської робочої візи 5a іноземець зможе отримати карту тимчасового перебування в Польщі (*karta pobytu*).

Водночас, основними типами віз, що дають право на працевлаштування в Польщі залишаються такі:

1) короткотермінова шенген віза типу C 05, що дозволяє працювати українцям в Польщі не більше, ніж 90 днів на півроку, а також протягом цього терміну перебувати в інших країнах Шенгенської зони без права на легальне працевлаштування. Підходить тим, хто планує їхати до Польщі на тимчасову (сезонну) роботу.

2) національна польська віза типу D. Цей вид польської візи можна умовно поділити на два підвиди: а) польська робоча віза типу D 05 з правом працевлаштування в Польщі на 180 днів (6 місяців) впродовж року; б) польська робоча віза типу D 06. Це робоча віза з максимальним терміном дії, що видається з метою працевлаштування в країні не довше, ніж 180 днів на рік. З такою візою мігранти мають право перебувати в державах Шенгенської зони, проте не більше, ніж 3 місяці впродовж півріччя. Працевлаштування з національною польською візою типу D можливе тільки в Польщі. Термін дії цієї візи залежить від характеру запрошення. Для того,

щоб національну польську візу було видано з правом працювати в сусідній країні увесь рік, необхідно надати запрошення-дозвіл від воєводи. Через це таку польську робочу візу також називають воєводською (або візою з річним перебуванням) [11].

Міграційне *законодавство Італії*, яке набирає чинності з середини 60-х років ХХ ст. вводить систему дозволів на проживання і трудову діяльність. Вони видаються Міністерством праці і соціальної політики (Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali). У 1981 році приймається єдиний закон, який регулює імміграційну ситуацію. Згідно цього закону іноземцям необхідно зареєструвати свою присутність у місцевих органах влади ☐ це необхідний припис для офіційного та легального працевлаштування [1]. Ще пізніше, 28 лютого 1990 року, набирає чинності закон Мартеллі, який має за мету скоротити імміграційні потоки, спрямовані до Італії. Для цього вводять систему віз, які необхідно отримати для в'їзду в країну. Лише за перший рік його дії кількість дозволів зменшується на 60 тис.

Поступово, процес захисту Італійської Республіки від масового напливу іммігрантів вдосконалюється. У 1995 році виходить у світ Декрет Діні, в якому виконано низку поліпшень: 1) встановлено норми, що регулюють імміграційні потоки; 2) описано механізм інтеграції іммігрантів в італійське суспільство; 3) проаналізовано питання сезонної роботи іноземців з держав, що не входять до Євросоюзу; 4) описано нові правила легалізації; 5) ґрунтовно відображено механізми депортації нелегалів з країни; 6) передбачено кримінальне провадження і систему штрафів для несумлінних посередників нелегальної імміграції.

30 липня 2002 р. прийнято і з 9 вересня 2002 р. визнано чинним закон про міграцію Боссі-Фіні за №189. Його нововведеннями є 1) юридична регуляція діяльності домашніх працівників, вихователів і нелегальних робітників; 2) нові правила депортації з прикордонним супроводом; 3) механізми видачі дозволів на проживання, пов'язаних з фактичною роботою; 4) розширення системи штрафів для торговців людьми; 5) правила супроводу людей похилого віку, хворих та інвалідів, працівників з контрактом на роботу не менше 1 року; 6) використання кораблів ВМФ для боротьби з торгівлею нелегальними іммігрантами. Цей закон визнано настільки суворим, що на його основі судами Генуї, Турину, Болоньї, Анкони, Гориці, Трієсту, Мілану, Терні і Верони піднято питання про конституційність положень щодо призначення покарання у вигляді позбавлення волі від 1 до 4 років для іноземців, котрі не дотримуються указів про вислання та залишаються незаконно в Італії [1].

Найбільш престижною на Європейському просторі є імміграція у *Великобританію*, що пов'язано з високою оплатою праці заробітчан. Вона здійснюється за програмою Tier1 і передбачає відбір висококваліфікованих спеціалістів з вільним володінням англійської мови. Кандидати складають тестовий іспит, за яким набирають певну кількість балів. Для виконання професійної роботи залишають фахівців, котрі набрали найвищу кількість балів. Після проведення профвідбору обрані спеціалісти отримують візу на 5 років. Законодавство Великобританії є прихильним для возз'єднання сім'ї

трудового мігранта, тому дружина і неповнолітні діти можуть переїжджати у країну працевлаштування разом з батьком (чоловіком).

Окрім конкурсного відбору, до Великобританії можна мігрувати на сезонні сільськогосподарські роботи, для роботи в сім'ях («au pair»); у якості випускників вузів з наступним працевлаштуванням, у межах програм обміну викладачів та асистентів, на стажування (for training), за програмою наукової та інженерної практики (science and engineering graduates scheme), у якості прислуги в приватних будинках, для бізнесу та новаторства у Великобританії, як інвестори, що вкладають кошти в економіку Великобританії, як дипломатичні працівники, службовці іноземних держав, особи духовного сану, працівники іноземних авіакомпаній, представники мас-медіа, творчих професій (письменники, композитори, художники), економічно незалежні пенсіонери, особи, чії предки були громадянами Великобританії.

Водночас, слід пам'ятати, що професійний відбір у Великобританію є досить складним іспитом, оскільки квота на трудових мігрантів у цій країні є меншою, ніж у членів Європейського Союзу. Туди емігрують переважно з Польщі, Індії, Філіппін, Пакистану, Румунії, Болгарії. Натомість англійці надають перевагу емігрувати до Австралії, Іспанії, США, Канади [4].

Дозвіл на трудову міграцію надається у межах квоти імміграції, яку отримують, насамперед, діячі науки та культури, висококваліфіковані спеціалісти, особи, які здійснили іноземну інвестицію в економіку держави-реципієнта не менше лімітованої для цієї країни суми. Цими спеціалістами мають бути подані необхідні документи: а) які посвідчують підтримку-клопотання центральним органом виконавчої влади (для діячів науки та культури); б) які підтверджують відповідність рівня кваліфікації спеціаліста вимогам, передбаченим у переліку (для висококваліфікованих спеціалістів та робітників); в) копії зареєстрованих договорів про інвестиційну діяльність та довідка банку про надходження іноземної інвестиції в економіку країни (для інвесторів). Всі інші імміграційні документи не дають дозволу займатися діяльністю, пов'язаною з отриманням заробітної платні або іншої грошової винагороди, а також управлінням підприємствами, які приносять прибуток [12].

Згідно з міжнародним трудовим законодавством, щоб займатись трудовою діяльністю за кордоном, необхідно отримати дозвіл. З цією метою кожна держава видає свій автентичний документ: «Work permit» (дозвіл на роботу в Ірландії, Канаді); «Permiso de trabajo y residencia» (дозвіл резидента на право проживання і роботи в Іспанії); «Blue Card» (блакитна карта в Німеччині); «Employment authorization document», «Green Card» (тимчасовий дозвіл на роботу в США, зелена карта); «Zezwolenia na pracę» (дозвіл на роботу в Польщі); «certificate of eligibility» (сертифікат про статус перебування в Японії).

Обов'язковим документом, який захищає права найманого працівника є трудовий договір (трудоий контракт). Законодавство країн, що приймають, встановлюють деякі обмеження стосовно прав і свобод трудових мігрантів. Наприклад, не призначають іноземних громадян на посади, пов'язані з

дотриманням державної таємниці, за необхідності конкурсного відбору надають перевагу громадянам власної країни. Водночас, за умовами трудового договору, іноземні мігранти мають право працювати на рівні з громадянами країни, що працевлаштовує [2, с.93].

Більш гуманним у плані юридичного регулювання міграційних процесів є **законодавство Іспанії**. Закон, який формує імміграційну політику Іспанії (*Ley Orgánica sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social*) забезпечує дотримання таких принципів: а) узгодження міграційної політики Іспанії з законодавством ЄС; б) управління потоками трудових мігрантів відповідно до потреб національної ситуації зайнятості; в) соціальна інтеграція іммігрантів через трансверсальну політику, що дає змогу враховувати багатоманітні чинники; г) визнання рівних прав, обов'язків, умов праці та соціального забезпечення для всіх, хто живе або працює юридично в Іспанії; д) ефективна рівність жінок і чоловіків; е) гарантія здійснення прав, передбачених Конституцією, для всіх осіб; є) боротьба з нелегальною імміграцією; з) переслідування торгівлі людьми; ж) сприяння діалогу та співпраці з країнами походження мігрантів [10].

Значним кроком у забезпеченні гуманного ставлення до прав і свобод мігрантів є те, що у цьому законі описано імміграційні питання воз'єднання сім'ї, правового режиму іноземців та режиму санкціонування у випадку їх порушення. Для полегшення оформлення в'їзної документації, детально описано механізм видачі дозволів на перебування та процедуру оформлення візових заяв. Детально опрацьований порядок координації державних органів з питань імміграції. Зокрема, у ст. 10,11 цього закону вказано право на працю та соціальне забезпечення іноземців і зазначено, що трудові мігранти та постійні іноземці можуть отримати доступ до державної зайнятості на умовах, передбачених законом 7/2007 «Основного статуту державного службовця», мають право здійснювати діяльність, яка оплачується, на власний розсуд або від імені інших осіб, а також мають право на доступ до системи соціального забезпечення відповідно чинного законодавства Іспанії.

У ст. 39. зазначено, що Міністерство праці та імміграції затверджує річний прогноз професій, на які є попит у межах країни; вказує кількість робочих місць, які можуть бути надані на основі трудового контракту. Цей прогноз враховується соціальними агентами у відповідній професійній сфері. На основі цього надається первинне місце проживання та дозвіл на роботу. Вакансії, окреслені в межах цієї процедури, орієнтовано на держави, з якими Іспанія підписала угоди про регулювання міграційних потоків.

У ст. 72. описано дії тристоронньої Комісії з питань трудової міграції. Вона має буде поінформованою про еволюцію усіх міграційних рухів в Іспанії і є компетентною не більше, ніж у трьохмісячний термін вирішувати питання міграційної політики [10].

Висновки. Отже, дослідження нормативно-правового регулювання процесів трудової міграції у країнах Європи дало змогу зробити певні висновки. Для впорядкування міграційних потоків на державному рівні вводяться у дію законопроекти, які визначають норми права для трудових мігрантів, сприяють запобіганню безробіття серед громадян своєї країни та

підвищують рівень безпеки на державній території.

У різних країнах Європи застосовують автентичні підходи щодо правового впорядкування процесів міграції. Так, міграційне законодавство Італії використовує закон Боссі-Фіні, який захищає легальних мігрантів і сприяє депортації тих, хто працює на незаконній основі. Закон, який формує імміграційну політику Іспанії, акцентує увагу на рівному ставленні як до іспанських фахівців, так до трудових мігрантів. Згідно закону Республіки Польща, який є найбільш сприятливим для українських заробітчани, наші співвітчизники в період сезонних робіт можуть працювати у Польщі на основі біометричного паспорта без робочої візи. Німецький закон «Про контроль та обмеження імміграції, регулювання проживання та інтеграції громадян Євросоюзу та іноземців» вимагає щонайменше трирічну професійну освіту для отримання дозволу на роботу. Імміграція у Великобританію передбачає відбір висококваліфікованих спеціалістів з вільним володінням англійської мови та складанням тестового випробування. Водночас, спільним є те, що у всіх країнах дозвіл на трудову міграцію надається у межах квоти імміграції, яка регулює потоки трудових мігрантів і запобігає безробіттю всередині своєї країни.

Список використаних джерел

1. Гаврилишин П. М. Українська трудова імміграція в Італії (1991–2011 рр.): монографія / Петро Гаврилишин. - Брустурів : Дискурсус. - 300 с.
2. Глинська С. О. Про укладення трудового договору з працівниками-мігрантами / С. О. Глинська // Форум права. - 2010. - № 2. - С.93-98.
3. Іванців М. Де у світі найбільше українських емігрантів: цікава статистика [Електронний ресурс] / М. Іванців // Місто. - 22.01.2018 Р. - Режим доступу : <https://mi100.info/2018/01/22/de-u-sviti-najbilshe-ukrayinskyh-emigrantiv-tsikava-statystyka/>
4. Імміграція в Англію (Великобританію) для українців : [Електронний ресурс] // JOB WEST. - 2017. - Режим доступу : <http://jobwest.com.ua/uk/content/immigraciya-v-angliua>.
5. Міграція в Україні: факти і цифри // [упоряд. О. Малиновська]. - К. : б/в, 2016. - 32 с.
6. Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України : закон від 03.05.1994 // Відомості Верховної Ради України. - 1994. - №18. - Ст. 101.
7. Скільки українців хочуть виїхати за кордон і де хочуть працювати: результати дослідження : [Електронний ресурс] // 24 Канал : Новини за 18 грудня 2017. - Режим доступу : https://24tv.ua/skilki_ukrayintsiv_hochut_viyihati_za_kordon_i_de_hochut_pratsyuvati_rezultati_doslidzhennya_n903251.
8. Стратегія державної міграційної політики України на період до 2025 року : офіц. видання // Офіційний вісник України. - 01.08.2017. - № 60. від 01.08.2017. - Ст. 216.
9. Gesetz zur Steuerung und Begrenzung der Zuwanderung und zur Regelung des Aufenthalts und der Integration von Unionsbürgern und Ausländern

- (Zuwanderungsgesetz – ZuWG // Bundesgesetzblatt. - Nr. 41.- 2004.
10. Ley Organica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social // BOE. - №10. - 12.01.2000 p. 10
11. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy : [Интернет-ресурс]. - Режим доступа : <http://prawo.sejm.gov.pl>.
12. W sprawie państw, do których obywatele stosuje się niektóre przepisy dotyczące zezwolenia na pracę sezonową oraz przepisy dotyczące oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi : [Електронний ресурс]. - Режим доступа : <https://zpp.pl/storage/library>.

The article is devoted to the study of legal regulation of the processes of labor migration in European countries. Different approaches to the construction and organization of employment institutions in the labor market are analyzed. It is determined how bills that are introduced in order to streamline migration flows at the state level, regulate the rules of law for labor migrants. It has been found that in Europe labor migration permits are granted within the limits of the immigration quota, which prevents unemployment in the country. The social effectiveness of legislative regulation of labor migration and the necessity of cooperation between donor and recipient countries in order to protect the rights and freedoms of migrants is substantiated.

Key words: labor migration, immigration, emigration, norms of law for migrant workers.

УДК 330.342.2

М.О. Городецька,
кандидат економічних наук, доцент,
Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя

ЧЕТВЕРТА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті досліджуються особливості та ключові аспекти впровадження Індустрії 4.0 в сучасний економічний простір України на основі вивчення й узагальнення теоретичного доробку і світової практики постіндустріальних трансформацій розвинених економік світу.

Ключові слова: індустріальне суспільство, постіндустріальне суспільство, екстенсивний тип розвитку, інтенсивний тип розвитку, інноваційний тип розвитку, новація, інновація, інноваційний лаг.

Постановка проблеми. Вивчення сутності, особливостей і світового досвіду сучасної трансформації національного виробництва в контексті Індустрії 4.0 становить актуальне науково-практичне завдання з огляду на

відставання української економіки від світових трендів у цій царині.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. The Fourth Industrial Revolution (Industry 4.0), Індустрія 4.0, або Четверта промислова революція, – одна з новітніх концепцій сучасного промислового розвитку, яка відображає перспективи та проблеми масового впровадження кіберфізичних систем у виробництво та різні сфери людської діяльності.

Проблематика Індустрії 4.0 стала предметом активного наукового пошуку не лише у зарубіжній, але й у вітчизняній економічній науці. Своє бачення сутності, особливостей і можливих наслідків Четвертої промислової революції та її окремих технологій висвітлили такі науковці, як: С. М. Ілляшенко, Н. С. Ілляшенко [1], І. А. Кораблінова [2], В. І. Ляшенко, Є. В. Котов [3; 4], Л. Г. Мельник [5], В. В. Опанасюк [6], В. І. Скіцько [7]. Вони здійснили систематизацію наслідків впровадження інноваційних технологій Четвертої промислової революції; показали наявність в Україні потенціалу інноваційного зростання, що є актуальним для Індустрії 4.0; дослідили тенденції й особливості цифровізації компаній; визначили роль інформаційно-сітьової взаємодії у цифрову епоху; розглянули сутність основних технологій Індустрії 4.0, зокрема 3-D друку; розробили науково-методичний підхід до оцінки процесів «розумної нової індустріалізації» міст промислових регіонів; проаналізували ключові компоненти Четвертої промислової революції; дослідили місце України в міждержавній кооперації і спеціалізації з точки зору Індустрії 4.0; окреслили перспективи спеціалізації України в напрямі аутсорсингу ІТ-послуг; систематизували та проаналізували тлумачення основних понять Індустрії 4.0, запропонували концептуальну схему взаємодії у тріаді «Держава» – «Освіта+Наука» – «Бізнес» для появи та розвитку Четвертої індустріальної революції в Україні.

Метою статті є визначення особливостей та ключових аспектів упровадження Індустрії 4.0 в сучасний економічний простір України на основі вивчення й узагальнення теоретичного доробку і світової практики постіндустріальних трансформацій розвинених економік світу.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі глобального економічного розвитку факторами, які його визначають, є: виробничі чинники, інвестиції, інноваційна діяльність.

Коли мова йде про індустріальне суспільство, то важливу роль у забезпеченні економічного зростання мають виробничі фактори, що зумовлює екстенсивний тип економічного розвитку, тобто такий спосіб економічного зростання, за якого досягнення основних цілей відбувається шляхом кількісної зміни виробничих чинників (залучення додаткових ресурсів, створення нових виробництв) на основі існуючого науково-технічного рівня. Однак, коли в світовому економічному просторі конкуренція за ресурси посилюється, економічний розвиток відбувається на інтенсивній основі – способі економічного зростання, що передбачає використання передових науково-технічних досягнень для підвищення продуктивності та результативності соціально-економічних систем (мається

на увазі вища кваліфікація робочої сили, досконаліша технологія виготовлення продукції, нові матеріали із заздалегідь заданими властивостями тощо). Коли ж на сучасному етапі найбільш економічно розвинені країни світу переходять до постіндустріальної моделі розвитку суспільства, мова починає йти про інноваційний тип розвитку – це такий спосіб економічного зростання, який заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення усіх аспектів діяльності господарської системи, періодичному перегрупуванні сил, обумовленому логікою науково-технічного прогресу, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних чинників для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг.

Суто термінологічно необхідно розрізнити «новацію» та «інновацію». Новація – це продукт інтелектуальної діяльності людей, оформлений результат фундаментальних, прикладних чи експериментальних досліджень у будь-якій сфері людської діяльності, спрямований на підвищення її ефективності. Тоді як інновація (нововведення) – кінцевий результат креативної діяльності, втілений у виведеному на ринок новому чи вдосконаленому продукті, технологічному процесі, що використовується у практичній діяльності або новому підході до надання споживчих послуг.

Для усвідомлення цінності новації, а отже, доцільності її впровадження, необхідний певний час. Період між появою новації і її впровадженням називають інноваційним лагом. Новація після прийняття до реалізації набуває нової якості – стає інновацією. Світова економічна думка інтерпретує інновацію як перетворення потенційного науково-технічного прогресу на реальний, втілений в нових продуктах і технологіях.

Сучасні темпи розвитку науки, техніки і технології пришвидшилися настільки, що увесь планетарний простір почав користуватися новою термінологією – The Fourth Industrial Revolution (Industry 4.0). Це поняття означає розвиток і злиття автоматизованого виробництва, обміну даних і виробничих технологій в єдину саморегульовану систему, з якнайменшим або взагалі відсутнім втручанням людини у виробничий процес. Якщо Перша промислова революція призвела до переходу від ручного до механізованого виробництва шляхом використання парового двигуна, Друга спричинила перехід до масового виробництва шляхом використання електродвигуна і конвеєра, то Третя (цифрова) промислова революція характеризується переходом до автоматизованого виробництва шляхом використання комп'ютерів та інформаційних технологій. Вперше термін «Industrie 4.0» (нім.) став відомим у квітні 2011 року, коли на Ганноверському ярмарку група «Industrie 4.0» виступила з ініціативою підвищення конкурентоздатності німецької економіки на основі стратегії перетворення виробничих підприємств країни на Smart – «розумні» підприємства.

У роботі «Design Principles for Industrie 4.0 Scenarios» авторами були

визначені такі складові Промисловості 4.0: 1. Кіберфізична система – це вбудовані комп’ютерні і мережеві технології, які дозволяють спостерігати і керувати процесом фізичного виробництва і отримувати зворотну інформацію. 2. Інтернет речей – поєднання різних складових (сенсори, смартфони тощо) через Інтернет, що робить можливою їх взаємодію між собою для досягнення спільних цілей. 3. Інтернет послуг – надання послуг постачальникам через Інтернет. 4. Розумний завод (Smart Factory) - це завод, обладнання на якому автоматизоване, управляється комп’ютером і яке може отримувати зворотну інформацію про стан об’єкта у фізичному просторі за допомогою сенсорів.

Виділяють шість ключових принципів проектування Промисловості 4.0: 1. Взаємодія (Interoperability) – спільна діяльність різних виробничих систем. 2. Віртуалізація (Virtualization) – можливість кіберфізичної системи спостерігати за фізичними процесами. 3. Децентралізація (Decentralization) – планування і керування виробничим процесом без втручання центру. 4. Режим реального часу (Real-Time Capability) – збір і аналіз виробничих даних у режимі реального часу. 5. Орієнтація на поточне обслуговування (Service Orientation) – створення продукту, виходячи із побажань кожного окремого клієнта. 6. Модульність (Modularity) – пристосування до зміни вимог через забирання чи додавання окремих виробничих модулів.

Таким чином, у ході Industry 4.0 відбуватиметься злиття технологій, що розвиватиме межі між фізичною, цифровою та біологічною сферами. Кіберфізичні системи будуть об’єднуватися в одну мережу, зв’язуватися одна з одною в режимі реального часу, самоналаштовуватися, навчатися новим моделям поведінки.

Вражаючи започаткування в цій царині людство може спостерігати вже сьогодні. Так, Засновник SpaceX і Tesla Ілон Маск опублікував відео з презентацією електробуса для тунелів під містами. Новітній засіб пересування розробила його компанія The Boring Company. Вона планує змістити акценти при бурінні підземних тунелів: тепер у пріоритеті будуть не авто, а транспортування пішоходів та велосипедистів. По всьому місту будуватиметься велика кількість невеликих станцій. "Міська система матиме тисячі невеличких станцій, за розмірами як одне паркувальне місце, яке знаходитиметься поряд із місцем вашого призначення та плавно влітатиметься в "тканину" міста", - написав на своїй сторінці у Twitter Маск. «Це буде краще, ніж невелика кількість великих станцій, як у метро», - додав Маск. Нещодавно транспортне управління Вашингтона видало попередній дозвіл компанії The Boring Company на реалізацію проекту підземної автомагістралі. 10 березня 2018 Ілон Маск презентував автобус майбутнього. [12]

Іншим надбанням Ілона Маска є безпілотні вантажівки Tesla Semi, які нещодавно виконали першу доставку вантажу. Про їх запуск у компанії говорили ще у листопаді 2017 р. Вони перевезли акумуляторні батареї з

заводу Giga-factory (штат Невада) на фабрику з виробництва електромобілів Тесла (штат Каліфорнія). Tesla Semi – це вантажівка, оснащена чотирма електромоторами, які дають їй розганятися до 96 км/год за 5 секунд. При повному завантаженні з 36-тонним причепом машина зможе досягти цієї ж швидкості за 20 секунд. На одній зарядці вантажівка може подолати до 805 км. [11]

Ще однією ідеєю Ілона Маска є роздача безкоштовного інтернету. У лютому 2018 року компанія SpaceX за допомогою ракети-носія Falcon 9 вивела на навколосезну орбіту три супутники: Microsat-2a, Microsat-2b, а також іспанський радар PAZ, який спостерігатиме за планетою. Супутник PAZ має вагу 1,4 т. Може отримувати та передавати чітке зображення з поверхні Землі, стежити за кораблями й погодою. Компанія планує запуснути 11943 такі супутники на висоту 1,1 тис.-7,5 тис. км. Перші 4425 виведуть на орбіту протягом наступних шести років. Вони створять мережу Starlink, що розповсюджуватиме безкоштовний інтернет-сигнал по всій земній кулі. [13]

Щодо України, то, незважаючи на економічний спад, вона має значний потенціал для інноваційного розвитку. За наявними даними [8; 9], у 2015 р. у світових рейтингах знань та інновацій вона зайняла достатньо високі позиції: за створенням знань – 14-ту; за ефективністю використання інновацій – 15-ту; за обсягами видатків на освіту – 18-ту; за кількістю поданих заявок на патентування – 19-ту; за кількістю випускників ВНЗ у галузі науки і техніки – 20-ту; за кількістю працівників у сфері надання знаннєємних послуг – 39-ту. За даними агенції Bloomberg [10], Україна входить до TOP-50 інноваційних економік світу (41-а позиція). Виходячи з цього, в Україні необхідно створити умови для здійснення стрибкоподібного переходу від старого до нового технічного базису виробництва. Саме в кризовій фазі циклу виникають базисні інновації, які певний час співіснують зі старою технічною основою. Тому інноваційна політика має бути диференційована. Для розвитку нових виробництв, які визначають майбутнє обличчя промисловості, потрібна суттєва підтримка держави (зокрема, через систему податкових пільг), оскільки впровадження принципово нового є надто ризикованим і мусить супроводжуватися значними інвестиціями.

Висновки. Отже, найважливіші завдання національної інноваційної політики полягають у розвитку інфраструктури для підтримки інноваційної діяльності, розширенні доступу потенційних користувачів до банку знань, створенні сприятливих інституційних умов для активної інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, що формуватиме відповідні преференції у бізнес-середовищі, сприятиме зростанню інвестицій у розвиток науки, підвищуватиме віддачу від них і, в кінцевому підсумку, забезпечуватиме динамічне економічне зростання.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко С. М. Перспективи і загрози четвертої промислової революції та їх урахування при виборі стратегій інноваційного

- зростання / С. М. Ілляшенко, Н. С. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – №1. – С. 11–21.
2. Кораблинова И. А. Тенденции и особенности развития компаний в цифровую эпоху / И. А. Кораблинова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – №1. – С. 289–299.
 3. Котов Е. В. 3D-печать как революционная технология неоиндустриальной модернизации экономики / Е. В. Котов, В. И. Ляшенко // Вісник економічної науки України. – 2014. – №1 (25). – С. 59–69.
 4. Ляшенко В. И. «Новая разумная индустриализация» промышленных городов / В. И. Ляшенко, Е. В. Котов // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – №3 (45). – С. 78–89.
 5. Мельник Л. Г. Контуры Четвертой промышленной революции / Л. Г. Мельник // Механізм регулювання економіки. – 2016. – №3. – С. 133–148.
 6. Опанасюк В. В. Індустрія 4.0: місце України в міждержавній кооперації і спеціалізація / В. В. Опанасюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – Острог: Вид-во НУ «ОА», березень 2017. – №4(32). – С. 67–71.
 7. Скіцько В. І. Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього / В. І. Скіцько // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №. – С. 33–40.
 8. The Global Innovation Index. The Human Factor in Innovation. 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015/>.
 9. Human Development Report. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report_1.pdf.
 10. Bloomberg помістив Україну у ТОП-50 інноваційних економік світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2016/01/19/7095939/>.
 11. Телеканал новини «24» - 09.03.2018.
 12. https://gazeta.ua/articles/science/_ilon-mask-prezentuvav-avtobus-majbutnogo/825137
 13. https://gazeta.ua/articles/world-newspaper/_ilon-mask-rozdavav-time-bezkoshtovnij-et/822974

The article explores the peculiarities and key aspects of the introduction of the Industry 4.0 in the modern economic space of Ukraine on the basis of studying and generalization of theoretical developments and world practice of post-industrial transformations of developed economies of the world.

Key words: *industrial society, post-industrial society, extensive type of development, intensive type of development, innovative type of development, innovation, innovation lag.*

*Dr. hab. Dariusz Nowak,
prof. nadzw. UEP,
Poznan University of Economics,
Department of Management and Corporate Resources Analysis,
Dr. Sławomir Górczyński,
Poland, Kontobis*

VERIFICATION OF BUYERS IN THE TRADE CREDIT PROCEDURE

Introduction

Both in scientific discourse and in business practice, the importance of trade credit is emphasized in the process of managing the basic activity of an organization. It affects not only the optimization of financial flows between contractors and ensuring financial liquidity but it is an excellent tool for verifying, assessing and monitoring recipients who are deferred for payment of goods and services.

Although it is a very important source of financing, it is widely available and applies to the majority of enterprises operating on the industrial market, it carries serious risks related to delays in the payment of liabilities by some contractors. These delays can take on a twofold character, on the one hand they have the form of incidental phenomena, on the other hand the notorious ones. Occasional delays usually result from sporadic misunderstandings, mistakes or episodic events that do not have a significant impact on the current activity of the loan provider. From the point of view of the enterprise, the latter are particularly important which may contribute to the creation of a number of problems, complications and even threats to the activity of the supplier of products and services. Lack of payment limits the ability to regulate its own liabilities, contributes to the creation of payment gridlocks and thus, affects the development of the market and products. In economic practice, it is emphasized that an important feature of notorious delays is their common and general character, as the research indicates that this problem affects about 84% of small enterprises in Europe [1, p. 471]. Similarly, in Poland the small and medium-sized companies have the hardest difficulties with enforcing receivables. It is estimated that as many as 90% of entities from this group of enterprises experienced complications that were the result of untimely payments by contractors [2]. Therefore, the continuous monitoring and assessment of enterprises purchasing supplies with deferred payment, is required.

Considering the threats posed by notorious delays in payments, their general nature, as well as the popularity of this form of financing enterprises' activities, the presentation of the problems of Polish enterprises concerning verification of contractors in the trade credit procedure was adopted for the purpose of this paper.

The nature and importance of trade credit in business operations

In today's business relations, the trade credit has become a standard, a necessity and a rule of cooperation between enterprises. It is indicated that without offering

credit or financing from a supplier, running a business would be very difficult, and in some sectors even impossible. It is emphasized that the corporate policy related to the trade credit is one of the most important factors of economic development. A properly developed, implemented and conducted credit strategy can help in stimulating the company's sales and thus affects the increase in turnover [3, p. 3035-3046; 4a, , s. 439-457; 5, p. 557-578]. Enterprises may, by applying an appropriate system of incentives, encourage customers to increase the value of purchases in relation to their needs [6, p. 44-63]. In addition, the trade credit supports the activity of buyers who have difficult access to external financing [7, p. 272-291], and also increases the share of shareholders [8, p. 783-805]. The trade credit also serves as a guarantee of quality for customers, and thus can help in maintaining the long-term relationships with clients [9, p. 1109-1129].

In its simplest form, it is a kind of short-term non-bank financing of the enterprise [10, p. 132; 11, p. 7; 12, p. 1791] and at the same time it is defined as a type of loan binding both time and value of goods subjected to exchange [13, p. 243; 14, p. 841]. It is therefore connected with the process of exchanging goods and services between two parties, for which one party expresses demand and willingness to pay within a strictly defined period and the other accepts and is willing to bear the risk of a possible partner's insolvency [15, p. 95]. It becomes a liability for the supplier and an obligation for the recipient. Trade credit is therefore a deferred opportunity to pay for goods and / or services delivered. From the point of view of the supplier, it constitutes a loan granted to the recipient while from the point of view of the recipient - a short-term source of financing.

In commercial practice, the trade credit is an alternative method of financing, especially of operating activities. It is understood that the supplier can postpone the necessity to pay by the recipient for the delivered goods or services rendered [16, p. 491; 17, p. 276]. According to Ferries [13, p. 243], the trade credit increases the flexibility of the enterprise in terms of settling liabilities and thus contributes to the reduction of the necessary collateral which is obligatorily required by banks and other commercial financial institutions. In practice, there is a belief that loan donors can estimate the recipient's credit risk faster, better and more correctly than professional financial institutions do [18, p. 569]. Their advantage shows in direct, close and mutual contacts with the borrower what results in the opinion being credible, full and reliable. In some situations it is even considered that the trade credit is a special type of investment in relationships and business contacts with contractors [19, p. 216; 20, p. 27]. It is a strategic tool supporting, maintaining and developing relations with the market.

Investing in the trade credit can also lead to a reduction in cost of maintaining the inventories [19, p. 215-233] state that a loose policy on the company's trade receivables can reduce the cost of storing accumulated surplus stocks. However, in the opinion of Hill and others [8, p. 783-805], the investment in the trade credit will require additional capital and therefore may harm the company's performance.

In practice, it is believed that companies, which want to optimize their results, must simultaneously manage both the trade receivables and the liabilities [3, p.

3035-3046] because these elements interact with each other and form an integral part of the trade credit [21, p. 2512-2521]. This means that the companies are also creditors and commercial debtors [18] and therefore simultaneously manage operational assets (receivables) and liabilities [8, p. 784].

As noted, the trade credit occurs when the supplier allows the buyer to delay payment for goods already delivered. For most business entities, this is one of the main short-term sources of financing of activities and in many cases it replaces a working capital [22, p. 49]. In addition, it is pointed out that the indebtedness of enterprises with the trade credit is particularly important for small and medium-sized enterprises which have limited access to financial markets [18, p. 569-590].

Summing up, it should be emphasized that the basic features of trade credit include universality, popularity, a wide scope and range, transience, heterogeneity, enforced character as well as an alternativity to other forms of financing business operations. In addition, it is characterized by a low degree of procedural formalization, convenience, as a rule, lack of assessment of creditworthiness and a simple form of used security [23, p. 441-448].

Selection of the test sample and the test method

The popularity and generality of the trade credit prompted the author to look for answer the question about the problem of buyers` assessment in the procedure related to trade credit. This aspect was examined in the context of broader observations regarding the conditions, risks and significance of trade credit in the operating activity of the company. They were in the nature of in-depth survey work, using a specially constructed questionnaire. The character of the research problem determined as a basis the adoption of quantitative research. In many cases, the study was enriched with participant observation during which interviews and discussions with representatives of individual entities were conducted.

The selection of companies, among which the survey was conducted, was based on a targeted selection, non-random entities commonly occurring, using strictly defined criteria. The basic condition for qualifying an enterprise to participate in the study was the type of business activity which focused on the production or provision of production services.

The separated research sample did not take into account a representative spatial distribution of entities, hence the results presented below should be treated as a survey. It should be emphasized, however, that the presented results constitute a background for the theoretical considerations, allowing to recognize in qualitative and quantitative terms the occurrence of characteristics features for this type of entities.

The enterprises selected for the analysis were characterized according to several variables (see table 1). It should be emphasized that the cross-section of the sample was very diverse, the companies surveyed represented various activities, often widely diversified what made it impossible to create a harmonious and uniform portrait. However, they had many common features, defined by boundary conditions which in turn enables their joint analysis.

Table 1. Characteristics of the test sample according to various criteria

No.	Characteristic	No. of indications N=192	Share (in %)
The size of the enterprise			
1.	Big	17	8,9
2.	Medium	51	26,6
3.	Small and micro	124	64,6
Foundation year			
1.	before 1990	31	16,1
2.	1991-2000	70	35,5
3.	2001-2010	71	37,0
4.	after 2010	20	10,4
Domain of activity ¹			
1.	Production	100	52,4
2.	Industrial supply	73	38,2
3.	Production services	52	27,2
4.	Other services	34	17,8
5.	Construction	17	8,9
6.	Transport	12	6,3
Legal form			
1.	The enterprise of a natural person	77	41,1
2.	Limited liability company	64	33,3
3.	General partnership	15	7,8
4.	Joint-stock company	13	6,8
5.	Civil partnership	11	5,7
6.	Other form	10	5,2
7.	Limited partnership	2	1,0
Type of market served ¹			
1.	Local market	98	51,0
2.	Regional market	70	36,5
3.	Domestic market	92	47,9
4.	International market	54	28,1
5.	Global market	6	3,1
Type of the base strategy used ¹			
1.	Quality strategy (differentiation)	105	54,4
2.	Price strategy (cost leadership)	83	43,0
3.	Diversified strategy - depending on the regions and enterprises served	59	30,7
4.	Niche strategy	32	16,6
5.	Mixed strategy (average quality at an average price)	25	13,0
6.	No clear strategy	12	6,2
7.	Follower's strategy	9	4,7
Location according to the size of the place			
1.	Places up to 50,000 residents	95	49,5
2.	Places from 50 thousand up to 100,000 residents	28	14,5
3.	Places from 100 thousand up to 200,000 residents	29	15,1
4.	Places over 200,000 residents	40	20,8

¹ the company could indicate more than one option.

Source: own study based on the results of empirical research.

The research results

The enterprises, by checking the solvency of their buyers, can do it in two ways. The first one is related to a one-time assessment of the contractor, mostly at the moment of establishing a relationship. The second one is based on continuous monitoring and ongoing update of the obtained data. In the case of the first method, the potential borrower is assessed according to a number of criteria and in addition he is obliged to provide a number of documents confirming his credibility, including an extract from the National Court Register or Register of Business Activity, a certificate from the Social Insurance Institution, the tax office, banks, etc. The professional intelligence agencies are relatively often used in this process that check the state and condition of the indicated entity. More expensive but also more effective is the second method which involves continuous or periodic verification of partners with whom the company cooperates. The analysis concerns the ongoing cooperation, especially in terms of timely settlement of obligations, and uses information from the Economic Information Bureau or the National Debt Register.

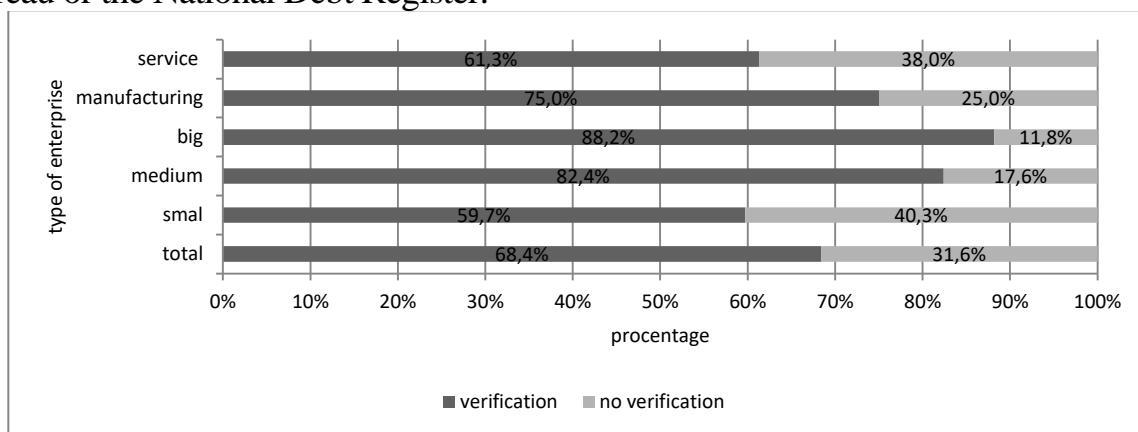


Chart 1. Percentage of indications of entrepreneurs verifying business partners in the process of relationship development using the trade credit
Source: own study based on the results of empirical research.

This problem was addressed in research on the behavior of enterprises in industrial cooperation. The respondents were asked to express an opinion regarding the assessment and credibility of the potential recipients in the development of relations based on deferred payment terms. In the whole sample, 132 entities constituting 68.8% of the sample, verify their contractors before the delivery of specific goods or services, while the remaining 60 entities do not take any action. Analyzing the above distribution according to the criterion of the size of the surveyed entities, there is visible a large discrepancies between particular groups. In the smallest companies as many as 50 entrepreneurs (40.3% of the sample) do not make any assessment that would allow them to determine the partner's financial condition. In medium-sized organizations, this share drops drastically: only 9 units do not undertake verification of contractors (17.6% of the sample), even a smaller percentage was indicated in large enterprises as 2 entities do not show any initiative in this direction (11.8% of the sample). Considering the second criterion regarding the business profile, it should be pointed out that 57

service providers (61.3% of the sample) and as many as 75 producers (75% of the sample) undertake activities aimed at the assessment of partners. Therefore, it can be emphasized that the verification and assessment of contractors is not carried out by small enterprises that mainly deal with the providing of production and around production services. Chart 1 illustrates the above problem.

The analysis of the above data indicates a certain dependence: larger enterprises more often carry out the assessment and control of their contractors compared to small entities. There are also various reasons related to the lack of verification. Large and medium-sized companies pointed to close, direct and precise relations with the recipients, with which the previous cooperation proceeded without any obstacles. Such relationships are based on formal contracts and agreements in which all cooperation issues have been included, including payment terms and possible penalties for failure to comply with the agreement. In addition, such enterprises have a strong bargaining power and may apply a number of measures of a pressure, coercion or restriction. Small companies, due to the small scale of activity, most often have to adapt to the conditions dictated by the recipients, and attempts to control or monitor mostly dominating partner may bring the opposite effects to the expected ones. Soft pressure, request or appeal measures are optionally used. In discussions with entrepreneurs, the aspect of a long-term cooperation, a limited market, was also raised both on the side of recipients and the products offered as well as the local nature of the activity.

The contractor verification, especially the negative one, may contribute to a number of problems that are reflected primarily in the decrease in revenues and profits. In extreme cases, it may also result in the cessation of cooperation. This aspect was the subject of another question, in which respondents were asked to respond to the issue regarding restrictions in relations with strategic contractors that resulted from restrictions on the trade credit. The task of the respondents was to indicate the frequency of the problems due to the lack of deferred payment in a 5-step interval scale. The starting point was the lack of occurrence of such a phenomenon, followed by the incidental (up to 5 times a year), sporadic (from 6 to 20 times a year), frequent (21-50 times) and very frequent appearance (more than 50 times during the year). In the sample, as many as 77 entities (40.3% of the sample) indicated that they never experienced negative consequences resulting from restrictions on the lack of financing for contractors. It was pointed out that in the event of financial difficulties of strategic partners, the alternative ways of solving the problem were sought, e.g. partial financing, delivery limitation, borrower's declarations and obligations, debt trading, etc. It should also be noted that companies, that do not timely pay their liabilities, are aware of potential restrictions and accept them as a standard market game. It can therefore be emphasized that this study confirms the observations about the great trust and involvement of enterprises in joint solving of controversial issues.

The second interval in which some problems appear, however incidentally, was indicated by 75 subjects (39.3% of the sample). It should be emphasized that the problem here was not associated with the cessation or limitation of cooperation. The lack of deferred payment usually contributed to the decline in revenues or

profits. An enterprise that does not get a trade credit in one place, is looking for other suppliers who are willing to take more risk. This usually involves the need to pay a higher margin, however, it should be emphasized that many entities wanting to ensure continuity of production, have no bigger choice. The next intervals were indicated much less frequently: only 26 companies (13.6% of the sample) meet with such a situation sometimes (up to 20 times a year) and 12 meet it often (up to 50 times a year). These companies conduct a very restrictive policy of financing their contractors, a delay, even a few days, results in blocking or limiting supplies. In the entire sample, only one company experiences permanent problems related to a restrictive approach to the trade credit.

Moving on to a more detailed analysis according to the adopted criteria, it can be pointed out that 60 small entities (over 49% of the sample), 10 medium entities (19.6% of the sample) and 7 large entities (41, 2% of the sample) as well as 37 entities in production (37% of the sample) and 40 ones in production services (44% of the sample) never had problems with granting trade credit.

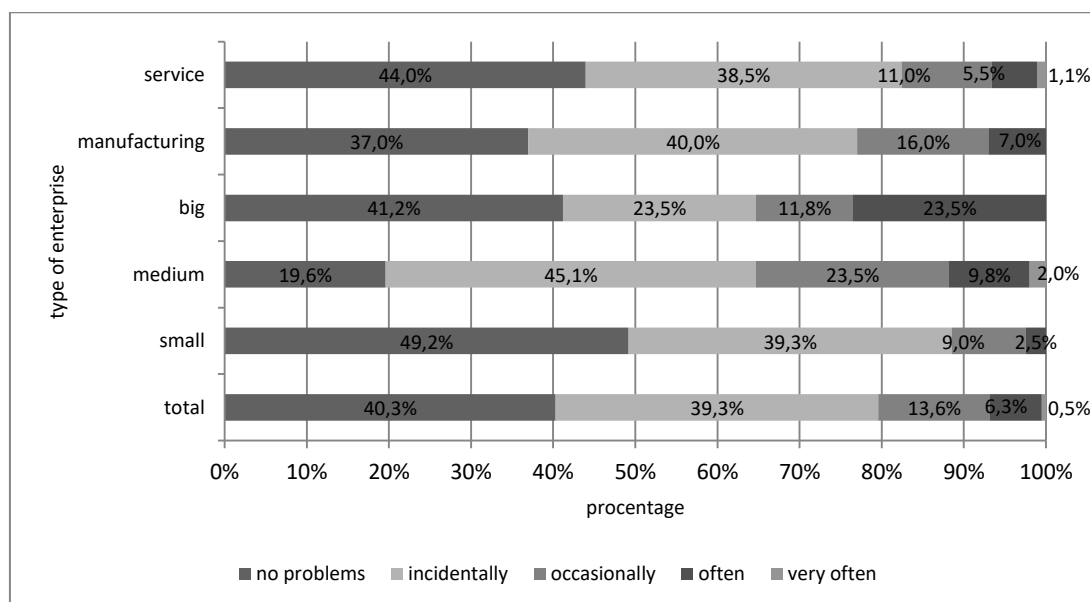


Chart 2. Frequency of problems experienced by credit donors as a result of implementation of restrictive financing policy

Source: own study based on the results of empirical research.

Incidentally, 48 small companies (39.3% of the sample), 23 medium companies (45.1% of the sample) and 4 large companies (23.5% of the sample) had such problems. According to the criterion of the domain of activity, the incidental problems appeared in 35 (38.5% of the sample) service entities and in 40 manufacturing companies (40% of the sample). The interval 3 (frequent occurrence of problems) also presents interestingly. This interval was highlighted by 11 small, 12 medium and 2 large entrepreneurs which translates into 10 service companies and 16 production ones. A detailed breakdown of responses regarding the issue is illustrated in Chart 2.

Summary

Summing up, it should be emphasized that the trade credit is becoming an increasingly popular source of financing the operational activity of many enterprises. Its basic advantages are the ease and relatively liberal acquisition conditions as well as the relatively low cost. An important problem is the risk related to the possibility of default or significant delays on payment by the contractor. Due to the lack of systemic solutions, entrepreneurs must use their own solutions which on the one hand allow them to protect themselves against unreliable contractors, and on the other hand verify them which additionally protects against problems in the future. This verification can be made at the initial stage, related to establishing relationships, during its lifetime as well as run in a systematic manner throughout the entire period of cooperation. The negative evaluation of the contractor causes that the scope and value of mutual transactions are limited. It can also contribute to the implementation of specific restrictions that significantly hinder the activities of the recipient of the loan. The research indicates, however, that most conflicts, including those regarding late payment of liabilities, are resolved through dialogue rather than drastic procedures. This approach allows the development of cooperation in the future, especially when the emerging problems are non-systematic.

Bibliography

1. Howorth, C., Reber, B., 2003, Habitual late payment of trade credit: an empirical examination of UK small firms, *Managerial and Decision Economics*, vol. 24, no. 6/7.
2. Ostrowska, K., 2012, Dobry sposób na zatory płatnicze, *Rzeczpospolita* nr 75.
3. Ferrando, A., Mulier, K. (2013). Do firms use the trade credit channel to manage growth. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 37, No. 8.
4. García-Teruel, P. J. & Martínez-Solano, P. (2010). A dynamic perspective on the determinants of accounts payable. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Vol. 34, No. 4.
5. Afrifa, G.A., Tauringana, V., Tingbani, I. (2014). Working capital management and performance of listed SMEs. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Vol. 27, No. 6.
6. Afrifa, G.A., Padachi, K. (2016). Working capital level influence on SME profitability. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 23, No. 1.
7. Garcia-Appendini, E., Montoriel-Garriga, J. (2013). Firms as liquidity providers: evidence from the 2007-2008 financial crisis, *Journal of Financial Economics*, Vol. 109, No. 1.
8. Hill, M. D., Kelly, G.W., Highfield, M.J. (2010). Net operating working capital behavior: a first look. *Financial Management*, Vol. 39, No. 2.
9. Ng, C.K., Smith, J.K., Smith, R.L. (1999). Evidence on the determinants of credit terms used in interfirm trade. *Journal of Finance*, Vol. 54, No. 3.

10. Łuczka, T., 2001, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro i makrootoczenia*. Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
11. Zawadzka, D., 2009, Determinanty popytu małych przedsiębiorstw na kredyt handlowy. Identyfikacja i ocena, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
12. Fatoki, O., Smit, A.V.A. (2010). The impact of the business environment on the availability of trade credit to new SMEs in South Africa. *African Journal of Business Management*, Vol. 4, No. 9.
13. Ferries, J.S. (1981). A transaction theory of trade credit use. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 96, No. 2.
14. Ashton, R.K., 1987, Trade credit and economic order quantity, *The Journal of the Operational Research Society*, vol. 38, no. 9.
15. Adams, P.D., Wyatt S.B., Kim Y. H., 1992, A contingent claims analysis of trade credit, *Financial Management*, vol. 21, no. 3.
16. Cuñat V. 2007, Trade credit: suppliers as debt collectors and insurance providers, *The Review of Financial Studies*, vol. 20, no. 2.
17. Tsao, Y. C. (2017). Managing default risk under trade credit: Why should implement Big-Data analytics in supply chains? *Transportation Research, Part E* 106.
18. Burkart, M., Ellingsen, T., 2004, In kind finance: a theory of trade credit, *American Economic Review*, vol. 94, no. 3.
19. García-Teruel, P.J. & Martínez-Solano, P.M. (2010). Determinants of trade credit: a comparative study of European SMEs. *International Small Business Journal*, Vol. 28, No. 3.
20. Rytko, P., 2009, Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach, Difin, Warszawa.
21. Caglayan, M., Maioli, S., Mateut, S. (2012). Inventories, sales uncertainty, and financial strength. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 36, No. 9.
22. Atanasova, C., 2007, Access to institutional finance and the use of trade credit, *Financial Management*, vol. 36, no. 1.
23. Kulawik, J., 1998, *Encyklopedia Agrobiznesu*, [red.] Woś A., Fundacja Innowacji, Warszawa.

Summary: *the purpose of the paper is to present the problems of Polish enterprises concerning verification of contractors in the trade credit procedure was adopted for the purpose of this paper. The nature of the research problem determined as a basis the adoption of quantitative research, in which the multivariate analysis of complex phenomena has been used. Additionally in the process of analysis of empirical material derived from primary studies there were also used the percentage structure factors, the weighted average and the hierarchy of variables. The basis of the analyzes and assessments there were the results of in-depth surveys that were conducted in the years 2015 on a sample of 192 manufacturing companies of different nature and different business domain.*

Key words: *trade credit, accounts receivable management, risk, payment gridlock.*

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЕДИНОГО ЭНЕРГОРЫНКА ЕС

У статті розглядаються три основні етапи створення єдиного енергетичного ринку Європейського союзу через призму аналізу прийнятих нормативних документів. В результаті вивчення положень «Зимового пакету заходів», який повинен стати відправною точкою для початку наступного четвертого етапу в розвитку енергоринку ЄС, були виявлені і проаналізовані сучасні напрямки його подальшого розвитку.

***Ключові слова:** енергетичний ринок, Європейський союз, Зимовий пакет заходів, енергоефективність, відновлювані джерела енергії.*

Энергетический рынок представляет собой механизм, связывающий всех участников (объект, продавец и потребитель) и возникающие между ними отношения в процессе функционирования сферы обращения энергии, который организован по законам товарного производства. Формирование единого энергетического рынка в рамках интеграционных объединений продиктовано необходимостью создания конкурентного рынка в целях повышения экономической эффективности и снижении роли государства.

В течение длительного времени энергетический сектор Европейского союза был организован по принципу естественной вертикально-интегрированной государственной монополии, что оказалось неэффективным с точки зрения обеспечения конкурентоспособности цен на энергоносители и повышения качества предоставляемых услуг. Однако с ростом технологических инноваций в энергетике, распространением идеи конкуренции в данной сфере и появлением положительных примеров либерализации энергетических рынков других стран, создание общего энергетического рынка стало возможным.

Предпосылки создания единого энергорынка ЕС имели место еще в конце 1970-х – начале 1980-х гг., а к концу 1980-х гг. уже сложилось представление об его основных характеристиках (конкурентный, единый, открытый и гибкий), что было отражено во многих законодательных документах [1], при этом создание единого энергорынка ЕС имело два ключевых аспекта: правовая основа и технические стандарты. Процесс либерализации энергорынка ЕС проходил в несколько этапов (таблица), каждый из которых ознаменован принятием основных нормативных актов (т.н. «энергетических пакетов»). Таким образом, развитие энергорынка ЕС началось с принятия в феврале 1997 г. Директивы 96/92/ЕС, касающейся общепринятых правил для электроэнергетического внутреннего рынка, которая запустила процессы

демонополизации (разделение функций генерации и сбыта электроэнергии) и распространения конкуренции. В дальнейшем была принята (июнь 1998 г.) Директива 98/30/ЕС об общих правилах внутреннего рынка природного газа, которая содержала правила о передаче, хранении, распределении и потреблении природного газа, а также рассматривались вопросы функционирования газового рынка и доступа к нему. По итогам первого этапа, несмотря на положительные подвижки на пути к либерализации энергорынка ЕС, назрели проблемы, связанные с открытостью рынков среди государств-членов и обеспечением конкурентного доступа к передающей инфраструктуре. Вторым этапом длился с 2003 г. по 2008 г. и включает принятие двух Директив и двух Регламентов, основные положения которых затрагивают вопросы дальнейшей демонополизации энергорынка стран-членов ЕС, доступа третьих стран на энергорынок, определение условий доступа к передающей инфраструктуре. На современном этапе развитие энергетического рынка ЕС регламентирует Третий энергопакет (Директива 2009/72/ЕС, Директива 2009/73/ЕС, Регламент 713/2009, Регламент 714/2009, Регламент 715/2009), принятый в июне 2009 г. Третий энергопакет призван обеспечить эффективное разделение поставок и производства от эксплуатации систем передачи и распределения энергии, согласование полномочий национальных регулирующих органов и координацию через центральное энергетическое агентство, улучшение трансграничного регулирования. Помимо нормативных документов, отменяющих одноименные документы Второго энергопакета, был принят Регламент 713/2009, основной функцией которого являлось создание Агентства по кооперации энергетических регуляторов (Agency for the Cooperation of Energy Regulators). Данное Агентство начало функционировать с марта 2011 г. в качестве независимой европейской структуры, которая способствует сотрудничеству между европейскими энергетическими регуляторами, обеспечивает интеграцию рынка и гармонизацию нормативной базы в рамках целей энергетической политики ЕС [2].

Таблица 1

Этапы создания единого энергорынка ЕС (сост. авт. по данным [1, 3, 4])

№ этапа	Временные рамки	Основные нормативные документы	Основные характеристики	Результаты
1	1997 – 2002 гг.	Директива 96/92/ЕС, касающаяся общепринятых правил для электроэнергетического внутреннего рынка Директива 98/30/ЕС об общих правилах	- установление основных принципов конкуренции при организации производства, передачи и распределения электроэнергии; - определение основных прав производителей и потребителей; - запуск процесса разделения выработки и сбыта электроэнергии - выработаны общие правила о передаче, хранении, распределении и потреблении природного газа	- снижение цен и улучшение стандартов обслуживания; - сосуществование нескольких параллельных энергорынков; - сохранение разной степени

№ эта па	Времен ные рамки	Основные нормативные документы	Основные характеристики	Результаты
		внутреннего рынка природного газа		открытости рынков среди стран-членов ЕС
2	2003 – 2008 гг.	<p>Директива 2003/54/ЕС, касающаяся общепринятых правил для электроэнергетического внутреннего рынка</p> <p>Директива 2003/55/ЕС об общих правилах внутреннего рынка природного газа</p> <p>Регламент 1228/2003 об условиях доступа к сетям в целях трансграничного обмена электроэнергией</p> <p>Регламент 1775/2005 об условиях доступа к сетям транспортировки природного газа</p>	<ul style="list-style-type: none"> - дальнейшая демонополизация (разделение вертикально-интегрированных компаний, сокращение горизонтальной концентрации); - мониторинг передающих и распределяющих энергию сетей; - управление доступом третьих стран к энергетической инфраструктуре; - создание на национальном уровне каждой страны распорядительного органа - внедрение конкуренции в сфере оптовых и розничных поставок электроэнергии; - юридическое разделение операторов передачи и сбыта электроэнергии; - проведение мер по охране окружающей среды (поощрение использования возобновляемых источников энергии и когенерации энергии) - разделение рынков товарного газа и газотранспортных мощностей - регулирование передачи электроэнергии между государствами - определение принципов доступа к сетям, механизмы распределения мощностей и балансирующие правила 	<ul style="list-style-type: none"> - появление возможности выбора поставщика энергии для промышленных потребителей (с 2004 г.) и домохозяйств (с 2007 г.)
3	с 2009 г.		<ul style="list-style-type: none"> - разделение функций поставщиков энергоресурсов и сетевых операторов; - усиление роли и независимости национальных регуляторов; - трансграничная кооперация между 	<ul style="list-style-type: none"> - дальнейшая либерализация энергорынков в ЕС; - повышение

№ эта па	Времен ные рамки	Основные нормативные документы	Основные характеристики	Результаты
		<p>Директива 2009/72/ЕС, касающаяся общепринятых правил для электроэнергетического внутреннего рынка</p> <p>Директива 2009/73/ЕС об общих правилах внутреннего рынка природного газа</p> <p>Регламент 713/2009 о создании Агентства по взаимодействию регуляторов энергетики</p> <p>Регламент 714/2009 об условиях доступа к сетям в целях трансграничного обмена электроэнергией</p> <p>Регламент 715/2009 об условиях доступа к сетям транспортировки природного газа</p>	<p>сетевыми операторами и создание объединения Европейский сетевых операторов (EuropeanNetworksforTransmissionSystemOperators:ENTSO-E - для электроэнергетики и ENTSOG – для газа);</p> <p>- увеличение прозрачности на розничных рынках и защита потребителей</p> <p>- эффективное разделения деятельности по генерации, передачи, распределения и поставок электроэнергии</p> <p>- обеспечение равного доступа к газовым хранилищам и деятельности, связанной с производством, транспортировкой, распределения и поставками природного газа</p> <p>- создание общеевропейского Агентства по кооперации энергетических регуляторов (ACER)</p> <p>- гармоничное функционирование операторов системы передачи электроэнергии для эффективной трансграничной торговли</p> <p>- установление правил доступа к сетям транспортировки природного газа и газохранилищам, трансграничного обмена газом</p>	<p>взаимосвязи между национальными рынками для обеспечения дальнейшей интеграции (правовой и технический аспект);</p> <p>- разделена деятельность по производству и сбыту от передающей энергию инфраструктуры;</p> <p>- активизация роли потребителя (расширение прав и возможностей при выборе поставщика энергии);</p> <p>- стимулирование энергоэффективного потребления;</p> <p>- обеспечение стабильности поставок энергоресурсов</p>

Дальнейшее развитие энергетического рынка ЕС сопряжено с представленным на обсуждение Еврокомиссией 30 ноября 2016 г. доклада «Чистая энергия для всех европейцев» о так называемом «Зимнем пакете мер» («WinterPackage») для обеспечения законодательной базы по

содействию к переходу к экономике с «чистой» энергетикой (clean energy economy), состоящего из восьми предложений[5]:

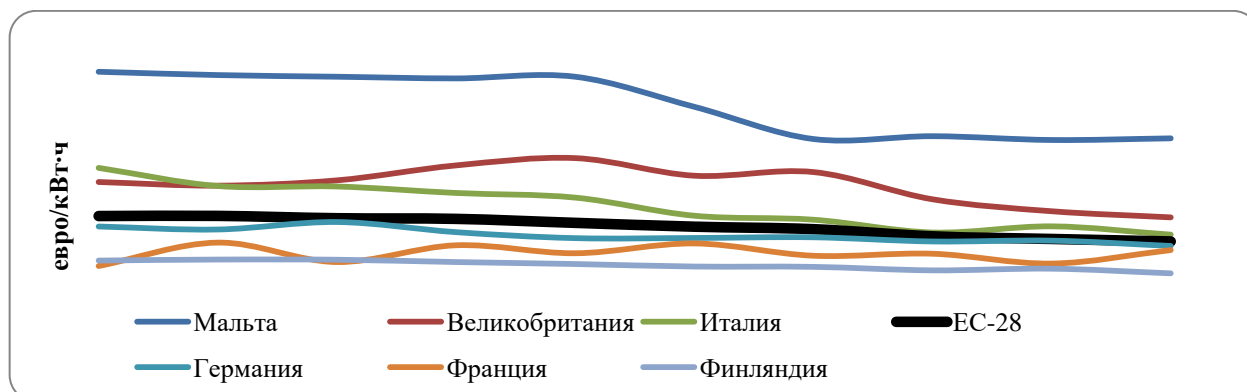
- Предложение о пересмотре Директивы о внутреннем рынке электроэнергии;
- Предложение о перестройке регулирования внутреннего рынка электроэнергии;
- Предложение о пересмотре Регламента о создании Агентства по кооперации энергетических регуляторов;
- Предложение о регулировании готовности к риску в секторе электроэнергетики и о пересмотре правил безопасности поставок;
- Предложение о переработке Директивы по возобновляемым источникам энергии;
- Предложение о пересмотре Директивы об энергоэффективности;
- Предложение о пересмотре Директивы по энергоэффективности зданий;
- Предложение о регулировании управления Энергетическим союзом ЕС.

Данные предложения призваны способствовать энергетическому сектору стать более стабильным, конкурентным и устойчивым, а также стимулировать инвестирование в развитие «чистой» энергетике. Предложения направлены на достижение трех ключевых целей: обеспечение роста энергоэффективности европейской экономики, достижение мирового лидерства в области возобновляемой энергетике и предоставление выгодных условий для потребителей (рис. 1). В соответствии с данными целями европейский энергетический рынок станет более гибким как для производителей, так и для потребителей, а также должна произойти децентрализация производства и потребления энергии.



Рис. 1 – Основные направления развития энергорынка ЕС (сост. авт.)

Предпосылкой для разработки Зимнего пакета послужило снижение цен на электроэнергию до минимальных (рис. 2), что привело к сокращению инвестирования в энергетическую отрасль.



Примечание: 1 ПГ – первое полугодие, 2 ПГ – второе полугодие.

Рис. 2 – Динамика цен на электроэнергию в ЕС-28 и отдельных странах для оптовых потребителей (сост. авт. по данным [6])

Одним из самых важных положений Зимнего пакета является повышение энергоэффективности экономики ЕС. В настоящее время наблюдается переход к «чистой» энергетике в мировом масштабе, однако ЕС ставит своей целью не только адаптацию к складывающимся условиям, но и лидерство в области энергоэффективности. Основные меры предполагают создание основы для повышения использования энергии в целом, повышение энергоэффективности зданий и продукции (энергетическая маркировка и экодизайн). Предложение о пересмотре Директивы об энергоэффективности содержит цель по обеспечению 30 % повышения энергоэффективности к 2030 г. по сравнению со сценарием обычного развития (business-as-usual scenario – рассчитанная экономическая модель будущего развития, которая указывает на то, что за период 2000 – 2050 гг. произойдет двукратное увеличение потребляемой энергии).

Под энергоэффективностью в данном случае понимается сокращение потребляемой энергии для обеспечения тех же услуг [7]. Анализ динамики показателей энергоэффективности (сокращение объема внутреннего потребления первичной энергии и энергоемкости ВВП) в ЕС (рис. 3, рис. 4) демонстрирует существенное повышение уровня энергоэффективности за период с 2000 по 2016 гг., что было достигнуто благодаря техническим инновациям в энергетической сфере, а также проводимой энергетической политике в области энергоэффективности (Директива 2012/27 об энергоэффективности, Директива 2010/31 об энергоэффективности зданий). Согласно данным Евростата ЕС приближается к цели Энергетической стратегии ЕС до 2020 г. (2020 Energy Strategy) достижения повышения энергоэффективности не менее чем на 20 %. Таким образом, в 2016 г. до достижения данной цели оставалось 2 % в конечном энергопотреблении и 4 % в первичном энергопотреблении (рис. 5).

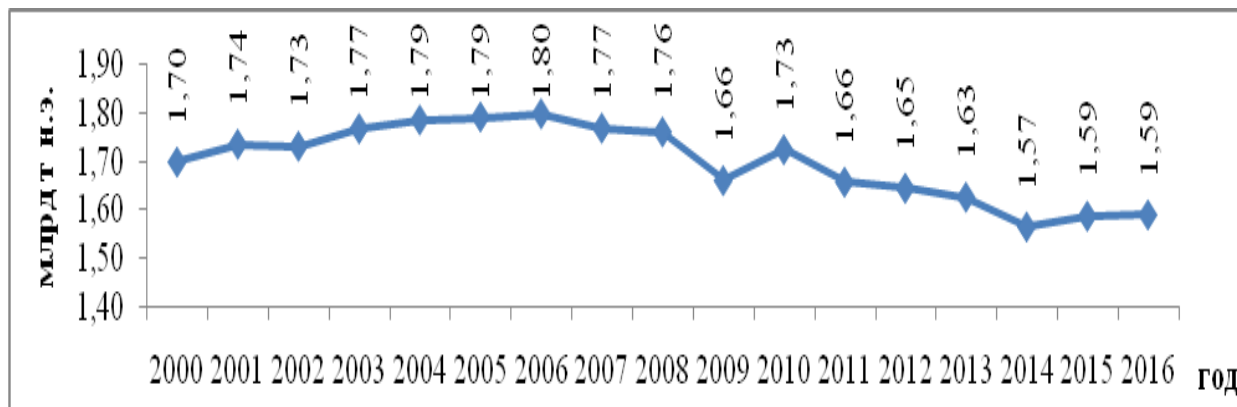


Рис. 3 – Динамика объема потребления энергии в ЕС (сост. авт. по данным [8])

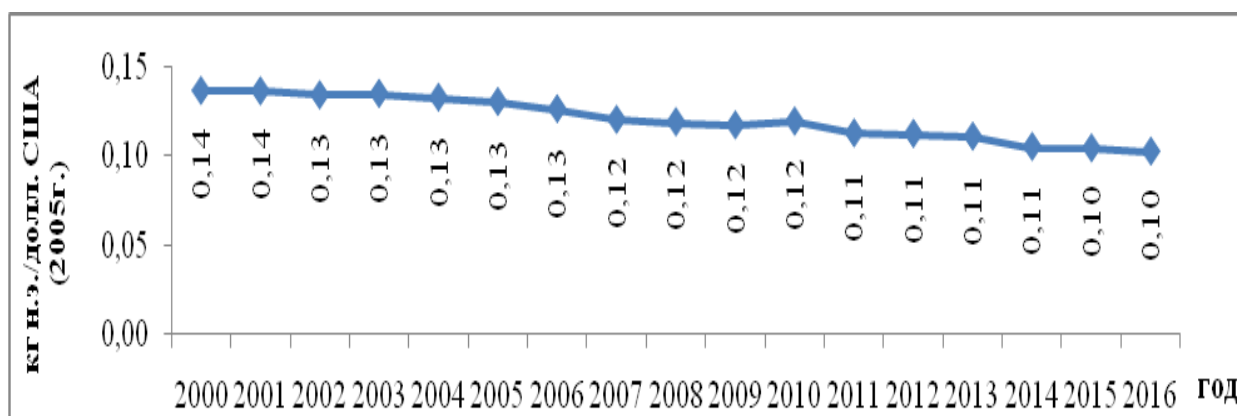


Рис. 4 – Динамика энергоемкости ВВП в ЕС (сост. авт. по данным [8])

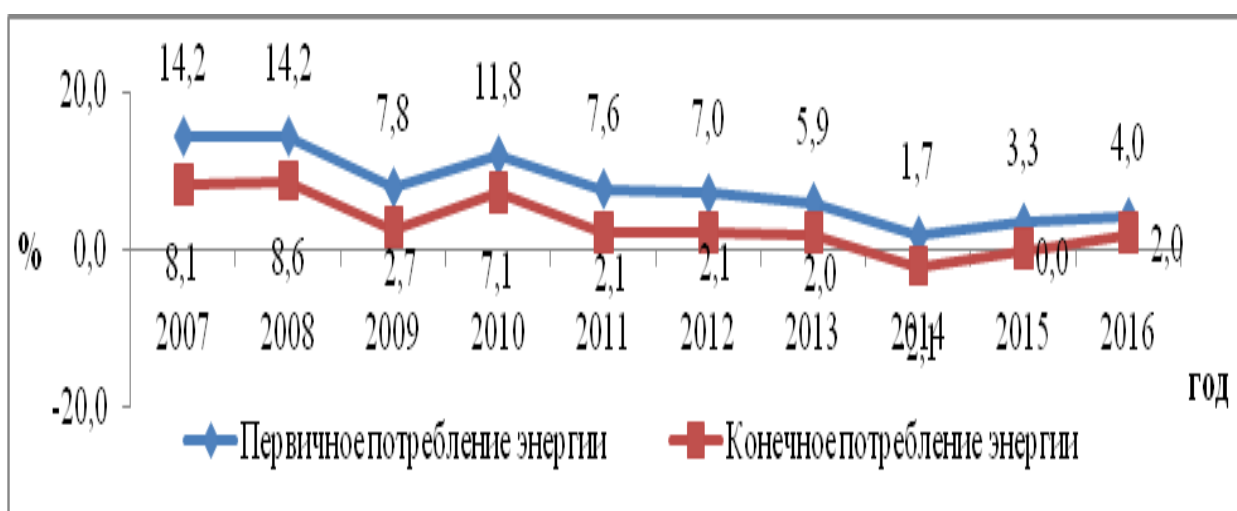


Рис. 5 – Степень достижения целей Энергетической стратегии ЕС до 2020 г. (сост. авт. по данным [6])

Особое внимание к использованию возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в Европе обусловлено большой ролью ВИЭ в переходе к «чистой» энергетике: страны-члены ЕС поставили перед собой цель достигнуть в рамках союза не менее 27 % ВИЭ в конечном энергопотреблении к 2030 г. (в 2016 г. доля ВИЭ составила 17 % в общем энергопотреблении ЕС (рис. 6), однако Комитетом Европарламента по промышленности и энергетике предложено достижения показателя в 35 % по доле ВИЭ в общем объеме потребления энергии и не менее 12 % такой энергии в секторе транспорта[9]. Производство электроэнергии из ВИЭ уже достигло 30 % в общей структуре генерации электроэнергии, что является индикатором становления данной подотрасли и ее готовности к конкуренции с другими производителями. Данное обстоятельство привело к решению об отмене приоритетности подключения ВИЭ к электросетям, за исключением ВИЭ локального масштаба (до 500 кВт до 2026 г., до 250 кВт – после) и инновационных проектов, с целью выравнивания права доступа к рынку для всех производителей. Кроме того это должно повлиять на размещение установок ВИЭ, что преследует цель деконцентрации производственных мощностей.

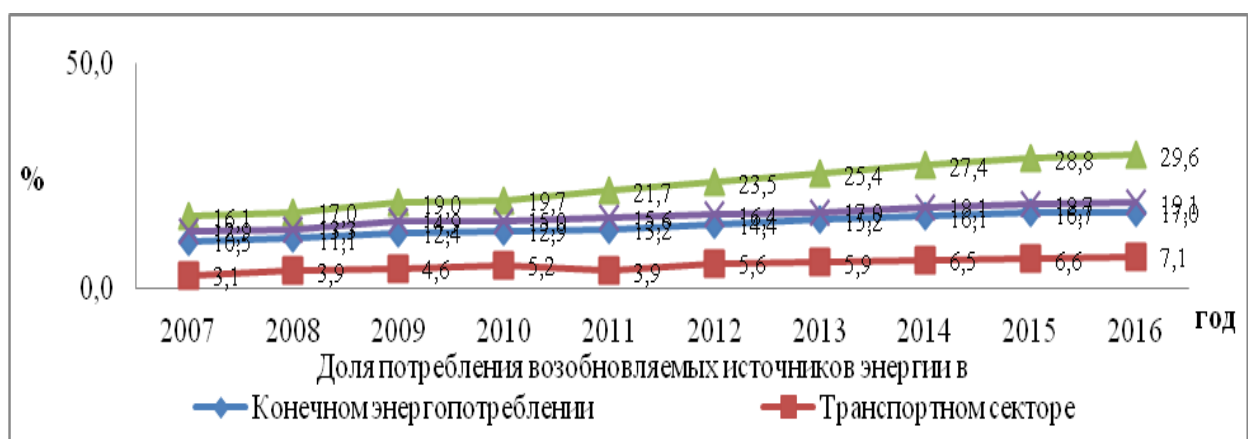


Рис. 6 – Динамика доли потребления ВИЭ (сост. авт. по данным [6])

Среди предложений о пересмотре Директивы по возобновляемым источникам энергии находятся предложения о росте ВИЭ в сфере отопления и охлаждения на 1 % в год до 2030 г. и ускорение внедрения низкоэмиссионных и возобновляемых источников энергии в сфере транспорта, что должно будет сократить выбросы парниковых газов на 70 %. Таким образом, предполагается повысить роль новых видов биотоплива и ускорить электрификацию транспорта.

Кроме того ожидается увеличение вовлеченности потребителей в энергорынок. Данное положение предусматривает переход от централизованной системы к системе распределенной генерации, при которой отдельные потребители и домохозяйства будут иметь возможность производить, хранить и использовать электроэнергию для собственных нужд для обеспечения маневрирования в периоды пикового потребления. Такой подход должен привлечь новые инвестиции для развития инновационных

проектов, увеличить гибкость энергетического рынка, повысить удельный вес локальной генерации электроэнергии.

В своем развитии единый энергетический рынок ЕС прошел три этапа от момента создания до настоящего времени, выделенных на основе принятых пакетов нормативных документов. Ключевыми характеристиками энергорынка ЕС являются единство, конкурентность, гибкость и открытость. В связи с этим принятые нормативные документы ориентированы на установление основных принципов конкуренции, демонополизацию в отрасли, разделение процессов генерации и сбыта, стимулирование энергоэффективности и др. За период действия трех энергопакетов были достигнуты существенные результаты в области интеграции национальных рынков в единый энергорынок ЕС и его либерализации. Будущее развитие энергорынка ЕС связано с новым надвигающимся четвертым этапом, который связан с представленным «Зимним пакетом мер». Среди основных направлений развития энергорынка ЕС вопросы повышения энергоэффективности, мировое лидерство в использовании возобновляемых источников энергии, создание конкурентных условий для производителей электроэнергии из ВИЭ, изменения в структуре рынка электроэнергии, снабжения и регулирования отрасли, которые должны привести к конечной цели роста энергоэффективности (экономия энергии не менее 27% по сравнению со сценарием обычного развития (business-as-usual scenario), экологизации отрасли (снижения эмиссии парниковых газов на 40 % к 2030 году по сравнению с уровнем 1990 г.) и увеличение использования ВИЭ (увеличение доли ВИЭ до 27 % в общем энергопотреблении) согласно Энергетической стратегии ЕС до 2030 г. (2030 Energy Strategy).

Этапы создания единого энергетического рынка ЕС демонстрируют поступательную политику Европейского союза на пути его либерализации. Фактически законодательство в данной области предусматривает демонополизацию энергетики и создание конкурентных условий для всех игроков в отрасли. Кроме того интересным представляется применение опыта ЕС по созданию единого энергорынка в других интеграционных объединениях (например, в ЕАЭС), что должно способствовать экономическому росту и повышению уровня жизни населения стран-членов.

Список использованных источников

1. Исполинов, А.С. Создание единого энергетического рынка в ЕС: тихая революция с громкими последствиями / А.С. Исполинов, Т.И. Двенадцатова // Балтийский регион. – 2013. – № 2 (16). – С. 101 – 119.
2. Agency for the Cooperation of Energy Regulators [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.acer.europa.eu/en/Pages/default.aspx> <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>. – Date of access: 26.03.2018.
3. Official journal // EUR-Lex [Electronic resource]. – Mode of access:

- <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>. – Date of access: 21.03.2018.
4. Мельникова, С.И. Газовый рынок ЕС: эпоха реформ / С.И. Мельникова, Е.И. Геллер, Т.А. Митрова, В.А. Кулагин. – Москва: ИНЭИ РАН-НИУ ВШЭ, 2016. – 99 с.
 5. Hancher, L. The EU Winter Package: Briefing Paper / L. Hancher, M. Winters. – Amsterdam: Allen & Overy LLP, 2017. – 17 p.
 6. Database // Eurostat [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database><https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>. – Date of access: 27.03.2018.
 7. Кужелева, К.И. Энергетическая политика ЕС в области энергоэффективности / К.С. Кужелева, Б.А. Грачев // Электронный журнал «Энергосовет». – 2018. – № 1. – С. 55 – 58.
 8. Global Energy Statistical Yearbook 2017 // Enerdata [Electronic resource]. – Mode of access: <https://yearbook.enerdata.net/><https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>. – Date of access: 28.03.2018.
 9. Минимум 35% потребляемой в Евросоюзе энергии к 2030 г. должно поступать из ВИЭ // Электронный журнал «Энергосовет». – 2018. – № 1. – С. 58.

***Summary.** In the article, three main stages of the creation of the energy market of the European Union are considered through the analysis of the adopted normative documents. As a result of the study of the regulations of the "Winter Package", which should be the starting point for the beginning of the next fourth stage in the development of the EU energy market, modern trends of its further development were identified and analyzed.*

***Keywords:** Energy market, European Union, Winter Package, energy efficiency, renewable energy sources.*

УДК 338.49

Н.В. Кудревич,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОПАРКОВ БЕЛАРУСИ КАК СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В статье рассмотрена инновационная инфраструктура Республики Беларусь, проведен анализ результатов деятельности научно-технологических парков за последние годы.

***Ключевые слова:** инновации, инновационная инфраструктура, научно-технологические парки*

Достижение устойчивого роста национальной экономики требует

активизации инновационных процессов и эффективного использования инновационного потенциала страны. Именно инновационная активность субъектов экономической деятельности влияет на конкурентоспособность республики на мировой арене.

В связи с усиливающимся отставанием Республики Беларусь по уровню инновационного развития от экономически развитых стран, проблемы активизации инновационных процессов приобретают особую актуальность. Так, одним из ключевых направлений Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы является развитие инновационной инфраструктуры для стимулирования и поддержки инновационной деятельности.

Инновационная инфраструктура является значимым компонентом при организации и реализации инновационного процесса. Отсутствие или низкий уровень развития данного компонента ограничивают доступность предприятий к внедрению и коммерциализации инноваций, необходимых для улучшения их позиций на рынке.

В Республике Беларусь процесс формирования инновационной инфраструктуры начался давно. В соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» под инновационной инфраструктурой понимается совокупность субъектов инновационной инфраструктуры, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности. К субъектам инновационной инфраструктуры отнесены: технопарки; центры трансфера технологий; венчурные организации; иные юридические лица в случаях, предусмотренных законодательными актами [1]. В 2016 г. Указом Президента Республики Беларусь «О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь» от 15 июня 2016 г. №223 Белорусский инновационный фонд также наделен статусом субъекта инновационной инфраструктуры [2].

Государственная поддержка субъектов инновационной инфраструктуры выражается посредством предоставления ряда льгот и преференций:

- ставка налога на прибыль составляет 10% для технопарков и их резидентов, центров трансфера технологий. Льгота предоставляется при условии, что деятельность технопарков и их резидентов, центров трансфера технологий соответствует направлениям, установленным законодательством;

- освобождаются от налога на недвижимость и земельного налога до 1 января 2020 года капитальные строения (здания, сооружения), их части научно-технологических парков;

- не облагаются налогом на недвижимость и земельным налогом капитальные строения (здания, сооружения), их части, машино-места, сданные в аренду, иное возмездное или безвозмездное пользование научно-технологическими парками и их резидентам, центрам трансфера технологий [3];

– установлены понижающие коэффициенты арендной платы за площади, арендуемые юридическими лицами, являющимися субъектами инновационной инфраструктуры (кроме венчурных организаций), а также резидентами научно-технологических парков [4].

В настоящее время в Республике Беларусь наблюдается фаза активного формирования инновационной инфраструктуры, что подтверждается положительной динамикой количественных показателей (таблица 1). Так, на территории страны функционируют 24 субъекта инновационной инфраструктуры, в том числе 14 научно-технологических парков, 9 центров трансфера технологий и Белорусский инновационный фонд [5].

Таблица 1

Субъекты инновационной инфраструктуры (без учета Белинфонда)

	2013	2014	2015	2016	2017
Научно-технологические парки	12	12	9	10	14
Центры трансфера технологий	3	2	4	7	9

Примечание: составлено на основе данных [5; 6].

В соответствии с поручением Главы государства по формированию «Университетов 3.0», в 2017 году субъекты инновационной инфраструктуры были созданы при БГУ, Горецкой сельскохозяйственной академии, Республиканском институте профессионального образования, Гродненском государственном университете им. Янки Купалы [7].

Важнейшим элементом инновационной инфраструктуры являются научно-технологические парки. Деятельность технопарков Республики Беларусь направлена на создание благоприятных условий для доступа инновационных предприятий к производственным ресурсам, а также на мобилизацию производственно-технологических и материально-энергетических ресурсов для обеспечения инновационной деятельности.

Научно-технологические парки расположены во всех регионах страны. Они созданы как в областных центрах, так и в крупных районных центрах: Пинск, Новополоцк, Горки. В ближайшее время планируется организовать технопарки в Борисове, Бобруйске и Орше.

Основными задачами, стоящими перед научно-технологическими парками, является их содействие увеличению темпов развития высокотехнологичных отраслей, поддержка белорусских производителей высокотехнологичной продукции и услуг, содействие продвижению этой продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. К сожалению, в настоящее время сфера деятельности большей части организаций-резидентов технопарков Республики Беларусь не в полной мере относится к высокотехнологичным видам экономической деятельности. Стоит отметить, что в России большинство резидентов технопарков ведут свою деятельность в области высоких технологий, из них 26% в качестве специализации указывают информационно-

коммуникационные технологии, включая технологии обработки, хранения и анализа данных, компьютерные технологии, телекоммуникационные системы. Около 25% работают в сфере электроники и приборостроения, 13% специализируются на биомедицине, включая геномную инженерию, фармацевтику, микробиологию, 12% занимаются химией и нефтехимией [8].

В последние годы наблюдается отсутствие стабильного роста показателя удельного веса инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме выпуска продукции (работ, услуг) организациями, действующими на территории белорусских технопарков. Данный показатель колеблется от 61,0% (в 2013 г.) до 79,3% (в 2015 г.). За 9 месяцев 2017 г. он составил 72,3% (таблица 2).

Таблица 2

Показатели деятельности резидентов научно-технологических парков за период 2012 – 9 месяцев 2017 гг.

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016	9 мес. 2017 г.
Количество резидентов технопарков	65	91	84	101	128	128
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продукции, произведенной резидентами технопарков, процент	62,1	61,0	68,1	79,3	67,5	72,3
Количество созданных рабочих мест резидентами технопарков, человек	126	272	125	189	365	438

Примечание: составлено на основе данных [6; 9].

Положительной стороной работы технопарковых структур является устойчивый рост количества организаций-резидентов. По итогам января-сентября 2017 г. их численность составила 128 организаций, увеличивших по сравнению с 2012 г. почти в 2 раза.

К одному из значимых критериев оценки деятельности технопарков можно отнести количество созданных рабочих мест. Данный критерий показывает не только социальную значимость научно-технологических парков, но эффект от их функционирования. С 2012 г. резидентами технопарков было создано более 1,5 тыс. рабочих мест.

Однако, несмотря на рост ряда показателей деятельности научно-технологических парков, существенного влияния на важнейшие макроэкономические показатели Республики Беларусь они не оказывают, в отличие от подобных комплексов во многих странах мира. Так, на один белорусский технопарк в среднем приходится 9 резидентов, в то время как в России этот показатель выше в 4 раза, в Европейском союзе – в 16 раз. В Беларуси объем выручки технопарка составляет 2,4 млн. долл. США, а объем

налоговых отчислений – 0,35 млн. долл. США. В Российской Федерации эти показатели больше в 13 и 20 раз соответственно [10].

Крайне незначительной в общих показателях деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) является доля организаций-резидентов технопарков, что свидетельствует о малой роли технопарков в качестве площадок для развития инновационной деятельности (таблица 3). Положительным моментом можно отметить растущую динамику удельного веса показателей резидентов технопарков в общих показателях субъектов МСП.

Таблица 3

Доля резидентов технопарков в показателях деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Доля продукции (работ, услуг), произведенной резидентами технопарков, в общем объеме произведенной продукции (работ, услуг) МСП, процент	0,11	0,10	0,09	0,10	0,18
Доля резидентов технопарков в общем количестве субъектов МСП, процент	0,065	0,082	0,074	0,094	0,119
Доля работников резидентов технопарков в общей численности работников МСП, процент	0,06	0,09	0,09	0,10	0,12

Примечание: составлено на основе данных [6; 11].

Также необходимо отметить и тот факт, что доля инновационной продукции, произведенной организациями-резидентами технопарков Беларуси, составляет всего 0,3 % от общего объема произведенной инновационной продукции в стране [12].

Таким образом, в Республике Беларусь уделяется большое внимание созданию благоприятных условий, способствующих развитию научно-технологических парков. Вместе с тем, несмотря на положительную динамику, представленные темпы недостаточны для эффективной организации и сопровождения процессов коммерциализации и использования инноваций.

Одной из значимых проблем технопарков является отсутствие у них финансовых возможностей для развития. Для решения данной проблемы в марте 2018 г. Президентом Республики Беларусь подписан Указ №105 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь», в соответствии с которым предусмотрен механизм формирования научно-технологическими парками специальных фондов инновационного развития. Средства фондов инновационного развития будут направляться на:

- организацию деятельности и развитие материально-технической базы технопарков, включая капитальные расходы;
- финансирование выполняемых резидентами технопарков

инновационных проектов.

Данные фонды будут формироваться за счет:

- отчислений научно-технологических парков и их резидентов от выручки и валовой прибыли, эквивалентной 50% суммы налога при упрощенной системе налогообложения и налога на прибыль;
- разницы между арендной платой, уплачиваемой резидентом научно-технологического парка, и арендной платой, уплачиваемой научно-технологическим парком.

В целях исключения ухудшения условий работы технопарков и их резидентов Указом предусмотрено на период до 2020 г. их частичное освобождение от уплаты налога на прибыль и налога при упрощенной системе налогообложения, исчисленных в размере суммы денежных средств, фактически перечисленной ими в данные фонды.

Кроме того, данный Указ освобождает технопарки и их резидентов от НДС и ввозных таможенных пошлин при ввозе на территорию Республики Беларусь технологического оборудования, комплектующих для реализации инновационных проектов в рамках Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь.

Также технопаркам предоставлена возможность проведения гибкой арендной политики в отношении своих резидентов посредством применения дополнительного коэффициента. Величина данного коэффициента будет варьироваться от 0,1 до 0,9 и зависеть от уровня технологического уклада производства, срока деятельности резидентов технопарков с даты их государственной регистрации в качестве юридического лица (индивидуального предпринимателя) и с даты их регистрации в качестве резидентов технопарков.

Указом усовершенствован и порядок присвоения (продления) статуса субъекта инновационной инфраструктуры и резидента технопарка, их лишения (утраты) указанных статусов [13; 14].

Реализация данного Указа позволит активизировать деятельность научно-технологических парков как центров инновационного развития и площадок для организации высокотехнологичных производств.

Список использованных источников

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-3: с изм. и доп. от 11 мая 2016 г. № 364-3// Эксперт [Электронный ресурс] / ОДО «Экспертцентр», Нац. цент правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
2. О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 15 июня 2016 г., №223// Эксперт [Электронный ресурс] / ОДО «Экспертцентр», Нац. цент правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
3. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть от 29 дек.

- 2009 г., №71-3// Эксперт [Электронный ресурс] / ОДО «Экспертцентр», Нац. цент правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
4. О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом: Указ Президента Респ. Беларусь от 29 марта 2012 г. №150: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь 15.11.2016 №421// Эксперт [Электронный ресурс]/ ОДО «Экспертцентр», Нац. цент правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
 5. Перечень субъектов инновационной инфраструктуры Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/the_state_duma/ – Дата доступа: 12.03.2018.
 6. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2016 года: Аналитический доклад / под ред. А.Г. Шумилина, В.Г. Гусакова. – Минск: ГУ «БелИСА», 2017. – 222 с.
 7. Шумилин, А.Г. О развитии технопарков в Беларуси, инновационных проектах и высокотехнологичных товарах/ А.Г. Шумилин [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2018/january/27333/> – Дата доступа: 10.04.2018.
 8. Развитие производственной и инновационной инфраструктуры позволило регионам привлечь инвесторов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ey.com/ru/ru/newsroom/news-releases/ey-news-russian-regions-innovative-infrastructure-development> – Дата доступа: 02.10.2017.
 9. Субъекты инновационной инфраструктуры Республики Беларусь / под ред. А.Г. Шумилина. — Минск: ГУ «БелИСА», 2017. — 76 с.
 10. Шумилин, А.Г. Выходим на шестой уровень/ А.Г. Шумилин [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/v8einter/-----00155/> – Дата доступа: 11.10.2017.
 11. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – 198с.
 12. Бельский, В.И., Тригубович, Л.Г. Повышение эффективности деятельности технопарков Беларуси в контексте евразийской интеграции // Наука и инновации : науч.-практ. журн. — 2017. — № 4. — С. 31-34.
 13. Об изменении указов Президента Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь, 12 марта 2018 г. № 105// Эксперт [Электронный ресурс] / ОДО «Экспертцентр», Нац. цент правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
 14. Шумилин, А.Г. Для вовлечения творческой молодежи в инновационное предпринимательство созданы необходимые условия/ А.Г. Шумилин [Электронный ресурс] – Режим доступа:

http://www.gknt.gov.by/news/2018/aleksandr_shumilin_dlya_vovlecheniya_tvorcheskoy_molodezhi_v_innovatsionnoe_predprinimatelstvo_sozda/ –
Дата доступа: 06.04.2018.

Summary. The article considers the innovation infrastructure of the Republic of Belarus, analyzed the results of the activities of scientific and technological parks last years.

Keywords: innovation, infrastructure, industrial park.

УДК332.142.6 (476)

В.Е. Левкевич,
доктор технических наук,
Н.Н. Батова,
кандидат экономических наук,
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»,
Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Анотація. У статті розкриті особливості розвитку концепції «зеленої» економіки в Республіці Білорусь. Представлені практичні результати впровадження даної концепції за такими напрямками як розвиток електротранспорту (інфраструктури) і міської мобільності, реалізація концепції «розумних» міст; розвиток будівництва енергоефективних житлових будинків і підвищення енергоефективності житлового фонду; зниження енергоємності валового внутрішнього продукту, підвищення енергоефективності, в тому числі за рахунок впровадження енергоефективних технологій і матеріалів; підвищення потенціалу використання поновлюваних джерел енергії; створення умов для виробництва органічної продукції; стійке споживання і виробництво; розвиток екологічного туризму.

Ключові слова: сталий розвиток, «зелена» економіка, екологія

Сложившиеся в последнее десятилетие в мировой рыночной экономике модели развития хотя и способствовали повышению уровня жизни населения, но привели к неравномерности экономического роста, порождению социального неравенства, систематическим рыночным и конституционным сбоям, нанесению экологического ущерба. Значимость экологических проблем подтверждается оценками экспертов Всемирного экономического Форума, ежегодно представляемыми в Глобальных отчетах о рисках (The Global Risks Report)[1]. В пятерке наиболее вероятных рисков 2018 года – три из сферы экологии: чрезвычайные погодные условия; стихийные бедствия; изменения климата. При этом, акцентируется внимание

на том, что необходимо учитывать не только данные риски в отдельности, но и тесную их взаимосвязь с рисками других категорий – экономическими, геополитическими, технологическими, социальными, что в свою очередь обуславливает необходимость построения нового экономического мышления. Поэтому в передовых развитых странах, а также и в Республике Беларусь происходит процесс переоценки ценностей, вектор которой направлен на рост благосостояния населения и социальную справедливость, что в значительной степени уменьшает экологические риски и дефицит природных ресурсов. В качестве альтернативной модели все чаще выдвигается так называемая «зеленая» экономика, призванная обеспечить для устойчивого развития страны увязку между собой трех компонентов – экономического, социального и экологического.

«Зеленая» экономика – модель организации экономики, направленная на достижение целей социально-экономического развития при существенном сокращении экологических рисков и темпов деградации окружающей среды.

Современный этап экономического и социального развития Республики Беларусь, экологические угрозы, ухудшение качества окружающей среды, глобальные и региональные климатические изменения обусловили необходимость перехода на новый перспективный путь развития – «зеленую» экономику, которая могла бы обеспечить устойчивое и сбалансированное социально-экономическое развитие при условии сохранения природного потенциала страны.

Приверженность принципам «зеленой» экономики закреплена в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития до 2030 г., предусматривающей два этапа реализации:

первый этап (2016–2020 гг.) – переход к качественному сбалансированному росту экономики на основе ее структурно-институциональной трансформации с учетом принципов «зеленой» экономики, приоритетного развития высокотехнологичных производств, которые станут основой для повышения конкурентоспособности страны и качества жизни населения;

второй этап (2021–2030 гг.) – поддержание стабильной устойчивости развития, в основе которой рост духовно-нравственных ценностей и достижение высокого качества человеческого развития, ускоренное развитие наукоемких производств и услуг, дальнейшее становление «зеленой экономики» при сохранении природного капитала [2, С. 18-19].

Основополагающие принципы экономии и бережливости, соответствующие принципам «зеленой» экономики, закреплены в Директиве Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства» (изменения и дополнения внесены в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от № 26 от 26 января 2016 г.).

В целях выполнения международных обязательств по переходу к «зеленой» экономике, сформулированных в Декларации Седьмой

конференции министров «Окружающая среда для Европы» и ее итоговом документе «Рио+20», реализуется система мер по укреплению технологического потенциала национальной экономики.

В 2015 году Республика Беларусь на 70-й сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций взяла обязательства по реализации целей устойчивого развития. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 20 сентября 2016 г. № 345 «О принятии международного договора» Беларусь стала стороной Парижского соглашения, принятого на 21-й сессии Конференции Сторон Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата в г. Париже 12 декабря 2015 года, подписанного 22 апреля 2016 года.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 гг. разработан Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 г. Данный документ содержит институциональные основы, которые Беларусь закладывает в понятие «зеленой» экономики, отражает основные вызовы и угрозы, которые в настоящее время стоят перед республикой и в целом перед мировым сообществом в части дальнейшего развития и реализации конституционного права граждан на благоприятную окружающую среду, а также основные приоритеты и тенденции, которые планируется реализовывать на уровне законодательного регулирования и стратегических планов развития различных отраслей экономики [3].

Руководящими принципами в развитии «зеленой» экономики являются: соответствие принципам устойчивого развития; равенство и справедливость в пределах одного поколения и между поколениями; осторожность относительно социальных последствий и воздействия на окружающую среду; понимание высокой ценности природного и социального капитала; эффективность использования ресурсов, устойчивое потребление и производство; соответствие макроэкономических целей и способов создания «зеленых» рабочих мест, повышение уровня конкуренции и роста в основных отраслях национальной экономики.

Существенную роль в поддержке развития «зеленой» экономики в Беларуси играет международное сотрудничество и предоставление технической и финансовой помощи международными финансовыми институтами, межправительственными и неправительственными организациями. В частности в соответствии с Соглашением о финансировании между Европейским союзом и Республикой Беларусь действует проект международной технической помощи «*Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике*», который реализуется Программой развития Организации Объединенных Наций. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь выступает Национальной исполняющей организацией Проекта.

В Республике Беларусь реализуется система мер по укреплению технологического потенциала национальной экономики, позволяющих

обеспечить ее функционирование на принципах «зеленой» экономики, что позволяет внедрить инновационные, ресурсосберегающие, «чистые» технологии на производствах электрической и тепловой энергии, нефти и нефтепродуктов, химической, нефтехимической, промышленной продукции, в строительстве, сельском и лесном хозяйствах, сферах жилищно-коммунальных услуг и транспорта, а также привлечь в эти отрасли инвестиции.

Развитие электротранспорта (инфраструктуры) и городской мобильности. Внедрение электротранспорта позволит уменьшить выбросы загрязняющих веществ, парниковых газов, а также развить новое направление автотранспортной промышленности республики, повысить ее экспортный потенциал. В государственной автомобильной инспекции Министерства внутренних дел на 1 января 2015 г. всего 27 электромобилей (к 2025 году по оптимистическому сценарию их количество составит 32,7 тыс. штук, в том числе 30,82 тыс. легковых электромобилей и 1,88 тыс. электробусов).

Количество электробусов, осуществляющих перевозки пассажиров в городском сообщении, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь на 1 января 2018 г. составило 20 штук.

Республика Беларусь обладает достаточным промышленным потенциалом для производства и (или) сборки электромобилей, тяговых электродвигателей и зарядных станций. 22 августа 2017 г. состоялась презентация экспериментального образца первого белорусского электромобиля, который создан Национальной академией наук Беларуси на базе серийной машины GeelySC7 белорусской сборки. Вся электросистема представленного электромобиля разработана белорусскими учеными.

Первые туристические электрические автобусы, уже курсируют по территории республиканского ландшафтного заказника «Свитязянский» и Несвижского дворцово-паркового комплекса.

Имеется два производителя зарядных станций – частное торговое унитарное предприятие «ААМ» и общество с ограниченной ответственностью «Энергопромис». Открытое акционерное общество «Витязь» разработало и ведет работу по освоению серийного производства стационарной электрочарядной станции с зарядкой стандартов Mode 3 и Mode 1.

В рамках развития электротранспорта в Беларуси предусматривается строительство 262 зарядных станций к 2025 году. В настоящее время в стране функционирует около трех десятков станций (включая частные, находящиеся во дворах физлиц), расположенные в основном на АЗС «Белоруснефть» и имеющие несколько стандартов, включая CHAdeMO (самый быстрый способ зарядки электромобилей в Беларуси).

Развитие городской мобильности и концепции «умных» городов. К проекту развития «зеленых» устойчивых городов, в том числе в рамках добровольной международной инициативы Евросоюза «Соглашение мэров»

по энергии и климату уже присоединились 23 города Беларуси. Кроме того, началась реализация проекта Глобального экологического фонда по поддержке «зеленого» градостроительства в Беларуси на примере Полоцка, Новополоцка и Новогрудка.

С 2017 г. Институт природопользования НАН Беларуси вместе с Минстройархитектуры, облисполкомами и Минским горисполкомом разрабатывают концептуальную схему и проекты организации природных каркасов для городов, а также реализуют их в отдельных городах. К 2019 г. планируется разработать региональные планы устойчивой городской мобильности, реализация которых позволит улучшить качество транспортных услуг, расширить сеть маршрутов общественного городского транспорта, создать новые велодорожки и снизить негативное воздействие автомобильного транспорта на окружающую среду.

Реализация Комплексной программы проектирования, строительства и реконструкции энергоэффективных жилых домов в Республике Беларусь на 2009–2010 годы и на перспективу до 2020 г. привела к тому, что последние три года в стране проектируются только ресурсосберегающие жилые дома.

Помимо этого, в ближайшие несколько лет недалеко от Минска начнется строительство не имеющего аналогов в Беларуси экспериментального объекта «Ресурснезависимый квартал «Дом Парк». Участок под застройку выделяют в микрорайоне Сокол, он будет примыкать к границам китайско-белорусского индустриального парка «Великий камень».

Планируется, что квартал в несколько жилых домов будет сам себя отапливать и обеспечивать электричеством, самостоятельно добывать воду и утилизировать мусор. Столь амбициозный проект способен стать настоящим прорывом в экостроительстве Беларуси.

Первое сертифицированное «зеленое» здание появится в республике к концу 2018 г., когда в Минске будет закончено строительство многофункционального комплекса Группы «Газпром» — «Газпром Центр». Здания комплекса будут оснащены солнечными батареями и системой повторного использования воды. Атмосферные осадки будут собираться, очищаться и уходить на нужды сооружения. Система управления отходами направлена не только на сортировку и безопасную утилизацию мусора, но и на предотвращение его образования. Для отопления зданий будут использовать энергию земли и термоактивные панели. Объект намерены сертифицировать по международному стандарту «зеленого» строительства» BREEAM.

В 2018 году вместе с Брестским и Гомельским облисполкомами будет утверждена концепция создания на базе Полесского аграрно-экологического института НАН Беларуси регионального кластера «ЭкоТехноПарк «ЕвроПолесье». В дальнейшем он позволит продвигать экологические и социально-экономические инновации в рамках реализации местных стратегий устойчивого развития и локальных проектов «зеленой» экономики.

Создание условий для производства органической продукции.

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. главной целью развития сельского хозяйства Беларуси определяет формирование конкурентоспособного на мировом рынке и экологически безопасного производства сельскохозяйственных продуктов, необходимых для поддержания достигнутого уровня продовольственной безопасности, обеспечения полноценного питания и здорового образа жизни населения при сохранении плодородия почв.

При этом одним из основных критериев развития сельского хозяйства выступает рост доли органических земель в общей площади сельскохозяйственных земель до 3-4%.

В настоящее время в республике функционируют три оператора, осуществляющих заготовку, переработку и экспорт дикорастущей продукции (березового сока, ягод и грибов), 13 производителей органической продукции (6 крестьянских (фермерских) хозяйств, 2 личных подсобных хозяйства и 5 предприятий), сертифицированных по стандартам ЕС. Площадь сертифицированных и находящихся в переходном периоде земель по состоянию на 1 января 2017 г. составляет не менее 458 га или 0,01 % от всех сельскохозяйственных земель республики. Более двадцати личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств стремятся к выполнению органических требований в процессе производства, переработки и осуществляют производство качественной приближенной к органической продукции на несертифицированных землях, не располагая финансовыми средствами для приобретения сертификата.

Биогазовые технологии являются относительным новшеством для Беларуси. В их основе лежит процесс анаэробного биоразложения органического вещества с образованием биогаза и сброженного осадка (отхода производства). При сжигании биогаза получают тепловую и электрическую энергию, а осадок используют как органическое удобрение.

В настоящее время в сельскохозяйственном секторе Республики Беларусь эксплуатируется 9 биогазовых установок с суммарной электрической мощностью 10,7 МВт. Их них четыре установки используют в качестве основного сырья навоз крупного рогатого скота, три установки – свиной навоз и две установки – куриный помет.

В республике активно внедряются проекты в части развития особо охраняемых территорий, *экологического туризма*. Перспективность данных направлений подтверждается как возросшим потоком туристов на 20 % (351,1 тыс. чел. в 2017 г. против 294,3 в 2015 г.), так и оценками National Geographic, согласно которым в 2016 г. Республика Беларусь заняла в номинации «Агротуризм» рейтинга National Geographic первое место, обогнав такие страны как Италия, Франция, Россия и вошла в топ-5 стран для оздоровительного отдыха.

В рамках проекта международной технической помощи *«Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике»*, реализуемого

Программой развития Организации Объединенных Наций [4] внедрен ряд пилотных инициатив (таблица).

Таким образом, переход Республики Беларусь на принципы «зеленой» экономики способствует решению глобальных экологических проблем при одновременном обеспечении экономической безопасности, социальной стабильности и формировании дополнительных условий для устойчивого экономического роста.

Таблица – Пилотные инициативы проекта международной технической помощи «*Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике*»

Наименование пилотной инициативы	Конечный бенефициар	Направление «зеленой» экономики
1. Организация производства офисной бумаги из вторичных ресурсов	УП «Бумажная фабрика» Гознака	Обращение с отходами
2. Устойчивое использование и коммерциализация биологических ресурсов	ГПУ «РЛЗ «Налибокский»	Поддержание биоразнообразия
3. Создание комплекса по переработке древесных отходов в биотопливо в г. Бресте	ПКУП «Коммунальник»	Обращение с отходами
4. Получение высокоэффективных органических удобрений путём глубокой переработки сапропеля.	ОАО «Житковичхимсервис»	Органическое сельское хозяйство
5. «Зелёный» транспорт.	Дворцово-парковый комплекс Радзивиллов (Несвижский район).	Зелёный транспорт
6. Развитие сети экологических информационных центров	ГПУ «Республиканский заказник «Прибужское Полесье»	Экотуризм
7. Развитие сети экологических информационных центров	ГПУ «Республиканский ландшафтный заказник «Свитязянский»	Экотуризм

Список использованных источников

1. The Global Risks Report 2018, 13th Edition [Electronic recourse] / Geneva: World Economic Forum Publishing, 2018. – Mode of access: <http://reports.weforum.org/global-risks-2018>. – Date of access: 24.01.2018.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. // Экономический бюллетени НИЭИ. – 2015. – № 4. – С. 6-99.
3. Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 г. [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.government.by/upload/docs/fileb9cfb7e9401807aa.PDF>. – дата доступа: 16.02.2017 г., Малкина, И. «Зеленые» госзакупки, органическая продукция и экомаркировка – в Минприроды рассказали, какие изменения внесут в законодательство для развития «зеленой»

экономики / И. Малкина [Электронный ресурс] // Национальный центр правовой информации Республики Беларусь – Режим доступа: <http://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2017/january/22588/>. – Дата доступа: 15.02.2017 г.

4. Отчет о реализации проекта, 2015-2017 / Проект международной технической помощи «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике», реализуемого Программой развития Организации Объединенных Наций. – Минск, 2017. – 92 с.

УДК 338.45:336.22:004

О.В. Лях,

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості НАН України*

ЗАВДАННЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

У статті розглянуто особливості формування смарт-промисловості та поширення використання новітніх ІКТ в економіці України, обґрунтовано необхідність заходів промислової політики щодо адаптації діючого бізнесу до вимог цифрової економіки. Запропоновано в якості ефективного інструменту реалізації цієї політики створення мережі центрів технічного вдосконалення, промислових парків та інноваційних кластерів.

Ключові слова: *цифровізація, смарт-індустрія, інформаційно-комунікаційні технології, Інтернет речей, промислова політика, кластери.*

Постановка проблеми. Перед Україною стоїть нагальна потреба у розробці та реалізації національної моделі розвитку промисловості, яка розпочне процес нової індустріалізації щоб забезпечити структурні зміни в економіці України, перехід від переважно трудо-, енерго-, матеріаломістких і екологічно виснажливих виробничих комплексів до наукомістких та високотехнологічних, в основі яких лежать розвиток людського капіталу, ресурсозбереження та дружнє ставлення до природи, тобто до такої промисловості, яка отримала назву «розумна» або смарт-промисловість. В умовах наростаючої виробничої революції Україна може розвиватися лише за трьома сценаріями: 1) традиційним, що передбачає консервативну стратегію та перебування серед країн-аутсайдерів; 2) наздоганяючим, тобто шляхом копіювання успішного досвіду інших країн, що може створити конкуренцію в окремих галузях і ринкових нішах, але не вирішить кардинально питання просунення країни у лави лідерів; 3) агресивним і форсованим сценарієм, стрижень якого – стратегія «цифрового стрибка», що передбачає досягнення амбітних цілей, які ставить перед собою суспільство, за допомогою проривних технологій та інновацій [1]. На даний момент

досягнення в області інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в поєднанні з іншими проривними технологіями (нано-, біо-, фотоніка, сучасні матеріали тощо) постійно вносять прогресивні зміни в різні сфери суспільного життя і можуть забезпечити ренесанс чи навіть нову революцію в усіх економічних секторах, особливо в обробній промисловості [2, с.111].

Довгий час в Україні дискусії на тему необхідності цифрової трансформації велися в основному в профільному середовищі, на рівні ІКТ-фахівців, експертів галузі. В останні часи економічна наука України почала приділяти увагу проблемі формування інформаційної економіки та становлення смарт-промисловості (див., наприклад [3 - 6]), більш того при підтримці Мінекономрозвитку і торгівлі України з'явилися (правда, напрацьовані більше практиками працюючими у секторі ІКТ) проекти стратегії і закону, що мають за мету цифровізацію суспільства [7]. В той же час багато питань реалізації стратегії цифровізації та автоматизації промислового виробництва, включаючи фундаментальні питання сутності та форм промислової політики стосовно цифровізації, потребують поглибленого дослідження. Так, в документі [7, с. 40] відмічається, що в Україні немає оснований на точних та останніх даних ґрунтовного аналізу конкурентоздатності та потенціалу як окремих галузей, так й окремих нішових секторів промисловості. Відповідно, цільові програми інвестування, пов'язані з впровадженням цифрових технологій і автоматизацією виробництва наражаються на високі ризики, стратегії не мають належної точки відліку, а бізнес-спільноти дезорієнтовані або ж мають високий рівень конфліктності щодо заявлених цілей. Для менеджменту більшості діючих українських підприємств (втім, як і для деяких менеджерів західних фірм) проблеми впровадження проривних технологій у виробництво, автоматизації та оцифрування всіх виробничих та бізнес-процесів здаються такими, що стосуються майбутнього, з яким стикнуться наступні покоління менеджерів. Але не дарма експерти глобальної консалтингової фірми МакКінсі (McKinsey & Company) [8] та Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) [9, с.15] називають поточну промислову революцію обвальною (disruptive), тобто такою, що призведе до економічного зриву в тих економічних секторах і фірмах, які будуть намагатися уникнути або пригальмувати їх оцифрування (для їх визначення використовують антонім «аналогові»). Тому для формування і реалізації успішної стратегії цифровізації та поширення смарт-виробництва в українському промисловому секторі актуальним є дослідження змін у конфігурації бізнесу в процесі оцифрування підприємств та визначення відповідних завдань для промислової політики, що поставлено за мету даної статті.

Виклад основного матеріалу. Дослідженнями Глобального інституту Маккінсі (MGI), які було проведено у 46 країнах, які мають близько 80 відсотків світової робочої сили, та охопило понад 2000 робочих місць задля кількісної оцінки технічної можливості автоматизації кожного з них, було визначило, що принаймні 30% операційної діяльності у 62% професій можна

повністю автоматизувати на основі вже існуючих технологічних рішень та технічних засобах [10, с. 6]. Найбільш імовірними кандидатами пригідними для використання засобів автоматизації, є сектори, в яких високу питому вагу у виробничій діяльності займають фізичні операції, що виконуються в добре структурованій та передбачуваній обстановці (тобто, операції, які в значній мірі регламентовані, наприклад, обробка даних, фізичні операції по збірці багатокомпонентних виробів тощо). Шість секторів мають найвищий потенціал автоматизації (від 73 до 51 % операційної діяльності) – готельний бізнес та послуги з харчування, транспорт та складування, сільське, рибне і лісне господарства, роздрібна торгівля, видобуток корисних копалин та обробна промисловість. Види діяльності, які менш регламентовані (наприклад, управління персоналом та проведення експертиз), мають менший загальний потенціал для автоматизації. Найнижчий потенціал автоматизації мають сектори, де більшу частину операцій займають творчі завдання або заходи, що вимагають високих когнітивних здібностей.

Подальша дифузія існуючих ІКТ в економічну діяльність може зменшити витрати на торгівлю та координацію та зміцнити глобальне виробництво, яке поки ще в основному фрагментарне. Є дані, що більш широке використання цифрових технологій дозволило фірмам з деяких країн з низьким і середнім рівнем доходів отримати доступ до більш широких ринків шляхом зменшення витрат на пошук відповідних покупців і продавців у всьому світі [11, с. 7]. Ці поки ще «скромні» технології: використання смартфонів, відео-конференції та віртуальна реальність, а також комп'ютерний переклад. Новітні інформаційно-комунікаційні технології у сфері Інтернету речей (ІР), такі як великі дані та хмарне обчислення, деякі з яких вже почали використовуватися, можуть також посилити позиції глобальних ланцюгів вартості.

На основі узагальнення прикладів індивідуального використання технологій ІР та оцінки потенціалу їх економічного впливу, що було виконано в дослідженнях [9 – 13], можна зробити висновки, як буде розвиватися Інтернет речей. Ці висновки включають визначення імовірних перспектив того, як потенційні переваги технологій ІР, будуть розподілені між розвиненими країнами та країнами що розвиваються, наскільки вигода від ІР буде створена у сфері ринку «бізнес-для-бізнесу» чи у сфері споживчого ринку, і які гравці в ланцюжку вартості отримають найбільшу вигоду від застосування Інтернету речей. Основні висновки цих досліджень полягають у наступному:

1. Взаємодія між системами ІР необхідна для залучення 40 відсотків потенційної вигоди. Проведений аналіз показав, що загальна потенційна вигода, яку можна вилучити за допомогою ІР, в середньому на 40 відсотків генерується в результаті сумісної роботи кількох систем ІР. 60% потенційної вигоди від ІР на робочих місцях пов'язано з можливостями інтегрувати та аналізувати дані з різних систем ІР.

2. На даний момент більшість зібраних даних в застосованих

технологіях IoT не використовуються зовсім, до того ж ті дані, що фактично отримані, використовуються не повністю. Наприклад, для прийняття рішень в даний час використовується менше 1 відсотка даних, що генеруються 30 000 датчиками на морській нафтодобувній платформі. І фактично використані дані (наприклад, у системах автоматизації виробництва у фабричних цехах) в більшості використовуються лише для контролю в реальному часі або виявлення аномалій. Значна додаткова вигода залишається потенційною і може стати фактичною у разі використання більшої кількості даних, а також впровадження більш складних технологій IoT, наприклад, програм, що використовують дані про ефективність обслуговування устаткування або аналізу робочих процесів для оптимізації операційної ефективності. Дійсно, технології IoT можуть бути ключовим джерелом великих даних, аналізування яких, забезпечить значну вигоду, а також джерелом відкритих даних, які можуть використовуватися більш ніж одним об'єктом.

3. Величина вигоди від IP, яка може бути реалізована в країнах, що розвиваються, зіставна з величиною вигоди у розвинених економіках. В цілому, протягом найближчих десяти років більша вигода від IP, ймовірно, буде створена в країнах з розвинутою економікою через більшу вартість, пов'язану з кожним кроком практичного розгортання відповідних технологій. Проте, потенційна кількість використання IP, ймовірно, буде вищою в країнах, що розвиваються. Рівень вигоди в економіках країн розвинутих та країнах, що розвиваються, змінюватиметься залежно від, галузі та рівня застосування. Засоби IP, які забезпечують найбільшу вигоду в країнах, що розвиваються відрізняються від таких в країнах з розвинутою економікою, а в деяких випадках країни, що розвиваються, можуть «перестрибнути» в реалізації IP, тому що у них немає потреби витіснити застарілі технології. Тим не менше, за оцінками McKinsey & Company, 62% потенційних річних економічних вигод від застосування IP до 2025 р. буде генеруватися в розвинутих країнах, а 38% – в країнах, що розвиваються. Вища вигода у розвинутих країнах відображає високі рівні заробітної плати та витрат, що підвищує економічну результативність заміни робочої сили засобами автоматизації. Оскільки значення вартісних показників на ринках, що розвиваються будуть зростати, економічний вплив, пов'язаний з IP, також буде зростати. Високий об'єм застосування IP у країнах, що розвиваються, відображає тренд глобального економічного зростання у цих регіонах, що має важливі наслідки для компаній, які конкурують на ринках ІКТ обладнання та послуг.

4. Програми IP для B2B (бізнес-для-бізнесу) мають більший економічний потенціал, ніж програми B2C (бізнес-для-споживача). Аналіз показує, що вигода від використання IP у форматі «бізнесу-для-бізнесу» є більшою ніж у форматі «бізнес-для-споживача». У багатьох випадках використання IP у цьому форматі (наприклад, на робочих місцях в гірничодобувній, нафто- і газодобувній промисловості, будівництві) немає безпосереднього впливу на

споживачів. Велика додаткова цінність може бути створена, коли споживча підсистема IP, такі як, наприклад, медичні товари для населення, будуть пов'язані з системами B2B, такими як послуги, що надаються медичним працівникам, або діагностичним центрам на платній основі.

5. Користувачі технологій IoT отримуватимуть більшу частину потенційної вигоди з часом. Як і на інших ринках технології, кінцевий споживач в кінцевому підсумку отримує найбільшу вигоду. Врешті-решт очікується, що клієнти (такі як власники фабрик, що використовують керовані IP-технологіями машини, оператори на ринку транспортних послуг, кінцеві споживачі) будуть мати 90 % можливої вигоди, яку генеруватиме IP. З можливої вигоди постачальників технологій, яку створюватиме IP, в цілому переважну частку отримуватимуть розробники програмних продуктів та фірми-надавачі відповідних послуг, а меншу – постачальники устаткування.

6. Інтернет речей змінює основи конкуренції та викликає появу нових бізнес-моделей для користувачів і компаній-постачальників. Інтернет речей дасть змогу, а в деяких випадках змусить, сформувані нові бізнес-моделі. Наприклад, маючи можливість моніторингу роботи машин, що використовуються на площадках клієнтів, виробники промислового обладнання зможуть переходити від продажу основних засобів до продажу своєї продукції як послуги. Дані датчиків покажуть виробнику, скільки машини використовуються, що дає можливість виробнику наглядати за використанням. Сервіс та технічне обслуговування можуть бути включені в погодинну ставку, або всі послуги можуть бути надані за річним контрактом. Сервіс може також включати періодичне оновлення (наприклад, завантаження програмного забезпечення). Дані про продуктивність машини можуть інформувати про необхідні зміни в дизайні нових моделей і допомогти виробнику перехресно продавати додаткові продукти та послуги. Цей підхід до бізнес-моделі «як сервіс» може дати постачальнику більш тісний зв'язок з клієнтом, який конкуренту буде складно розірвати.

Для постачальників технологій IP вибір бізнес-моделі більш складний. Цей сектор промисловості знаходиться на ранньому етапі, що дає вже існуючим гравцям конкурентну перевагу, тому успішні бізнес-моделі будуть розвиватися. Як і на інших технологічних ринках, таких як персональні комп'ютери та сам Інтернет, в розвитку сектору може бути три фази. На першій фазі «постачальники озброєння» досягають успіху, забезпечуючи будівельні блоки інфраструктури. На другій фазі компанії створюють широкомасштабні програми, такі як онлайн пошук в Інтернеті. На третій фазі компанії створюють суміжні підприємства, такі як електронна комерція в Інтернеті. На сучасному етапі еволюції промисловості IP складність цих систем, обмежені можливості багатьох клієнтів для їх реалізації та необхідність взаємної сумісності та налаштування на потреби клієнта надають можливості для апаратних засобів, програмного забезпечення та постачальників послуг (інсталювальники, системні інтегратори та ін.), щоб забезпечити рішення впровадження IP «під ключ» для задоволення

конкретних потреб. З плином часу з'являться більш «горизонтальні» платформи. Для постачальників технологій IP основи конкуренції, ймовірно, включатимуть відмінні технології, відмінні дані, програмні платформи та можливість надавати повні рішення. На різних рівнях технології (в рамках «технологічного пакету»), очікується, що розподіл цінності серед гравців з часом буде змінюватися, причому все більша частка буде надходити постачальникам програмного забезпечення та аналітики.

Розвиток цифрової економіки призводить до розмивання секторальних та галузевих кордонів. Конфігурація бізнесу продовжуватиме змінюватися за допомогою цифрових технологій і в дуже великих масштабах. Це означає, що нові екосистеми взаємопов'язаних підприємств перетворюють спосіб, за допомогою якого компанії обслуговують клієнтів та задовольняють людські потреби. Під екосистемою в даному випадку розуміється складна мережа взаємопов'язаних та взаємозалежних підприємств, яка формується, щоб забезпечити найвищу споживчу і соціальну вартість продуктів і послуг для клієнтів цих підприємств, кінцевих користувачів та інших ключових зацікавлених сторін. Ці екосистеми позбудуться традиційних галузевих кордонів, вимагаючи від компаній розвивати партнерські зв'язки в різних сферах економічної діяльності та впроваджувати нові ланцюжки створення вартості. Протягом наступного десятиліття вміння оперувати в діловому світі зі зникаючими галузевими кордонами стане необхідністю для компаній, які прагнуть бути конкурентоспроможними. Найбільш імовірний сценарій, коли нинішні більше 100 різноманітних ланцюжків вартості в різних галузях промисловості та інших економічних секторах, які визначають розподіл послуг та товарів в економіці, згорнуться лише у 12 великих екосистем, які б об'єднали практично всі види діяльності (наприклад, купівля продукту, охорона здоров'я, освіта) в одну дуже велику групу промисловості і сектору послуг. Це будуть за розміром у декількох мільярдів доларів великі екосистеми з кількома великими «диригентами», з великою концентрацією багатства та впливом на зміни характеру створення цінностей [14].

Впровадження новітніх ІКТ у діяльність існуючого бізнесу можуть також посилити інтеграцію вітчизняних виробників у національні та глобальні ланцюги вартості (ГЛВ). Зокрема, вони можуть додатково зменшити витрати на координацію територіально роздробленого виробництва продукції, полегшуючи відстеження та моніторинг товарів, їх компонентів, коли вони рухаються через ланцюжок постачання. Хмарні обчислення, наприклад, можуть змінити ландшафт зберігання та обміну інформацією, а також забезпечити більш оперативну і більш економну координацію фрагментарного виробництва в країні та за її межами. Останнім часом велика увага приділяється аналізу великих, швидкозмінних і різноманітних потоків так званих великих даних (big data), оскільки це може дозволити фірмам, особливо вбудованим у ГЛВ (наприклад, компаніям у таких секторах, як автомобілебудування, аерокосмічний, електронної апаратури та промислової техніки), оптимізувати складні системи розподілу, логістику та виробничі мережі, що дозволяє отримати від 20 до 30 відсотків зниження витрат на

утримання запасів [13, с. 95]).

Більша ступінь оцифрування через Інтернет речей може скоротити ланцюжки вартості у майбутньому, зміщуючи виробництво для концентрації діяльності на смарт-фабриках, які використовують IP не просто для автоматизації виробництва, а й для обміну інформацією та оптимізації всього ланцюжка вартості. Розміщення цих фабрик на території конкретного регіону буде залежати від того, наскільки в регіоні буде відповідним до вимог цифровізації інституціональне оточення для функціонування суб'єктів господарювання, що входять в екосистему даного бізнесу, наскільки розвинутою буде інфраструктура підтримки інноваційної діяльності, зокрема та, що забезпечує трансфер технологій, а також наскільки кваліфікованою є робоча сила цього регіону.

Стимулювання та підтримка розвитку регіональних інститутів, завданням яких є дифузія ІКТ та передових практик їх впровадження (центрів технічного вдосконалення, високотехнологічних промислових парків та кластерів), які здатні активізувати інноваційну діяльність, слід запровадити як ефективні інструменти промислової політики, націленої на просування регіонів країни у бік формування смарт-промислових територіальних комплексів. Важливу роль у вирішенні всього комплексу питань, пов'язаних з формуванням кластерної політики, здатної прискорити розвиток смарт-індустрії, утому числі шляхом розробки і реалізації регіональних стратегій смарт-спеціалізації, мають зіграти Торговельно-промислова палата та її регіональні відділення. Це потребує зміцнення співпраці ТПП України, її регіональних відділень з галузевими бізнес-асоціаціями, агентствами регіонального розвитку, органами центральної влади, регіонального і місцевого самоврядування, щодо розробки нормативно-правового, навчального та методичного забезпечення, і практичної реалізації (як на національному, так і на регіональному рівнях) промислової політики формування смарт-індустрії на основі кластерної моделі. Потрібно також забезпечити впровадження у навчальних закладах Міністерства освіти України, а також учбово-тренінгових центрах ТПП навчальних програм щодо підготовки і перепідготовки фахівців з менеджменту в інноваційних виробничих кластерах та інших мережевих структурах інноваційного типу.

Висновки. Технологічний розвиток неминуче руйнує сьгоднішні галузі, і існуючі фірми будуть вимушені реагувати на цей виклик, який вимагає переосмислення умов функціонування бізнесу та чинників успіху у конкурентному середовищі. Освоєння нових виробничих технологій дасть змогу розширити зелене виробництво, створити безпечніші робочі місця, на яких шкідливі для чоловіка операції будуть виконуватися роботами, виробляти нові та більш пристосовані до індивідуальних потреб товари та послуги, а також забезпечити швидке зростання продуктивності праці до рівня значно вищого, ніж надають поточні технології. Головним завданням політики стосовно адаптації промисловості та інших секторів до умов функціонування смарт-індустрії є цифрове перетворення фірм, які від самого початку не були пристосовані до цифрового середовища. Інститути з особливими повноваженнями з метою сприяння дифузії ІКТ, такі як центри

технічного вдосконалення (які надають інформацію та інформаційно-консалтингові послуги, особливо для малих та середніх підприємств), промислові парки та інноваційні кластери, можуть бути ефективними інструментами промислової політики, якщо вони належним чином розроблені, стимульовані та забезпечені ресурсами.

Список використаних джерел

1. Цифрова революція. Як має змінитися Україна впродовж наступних трьох років. – НВ: Бізнес. – 01.02. 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/publications/tsifrova-revoljutsija-jak-maje-zminitisja-ukrajina-vprodovzh-nastupnih-troh-rokiv-575383.html>
2. Kang H.S. Smart Manufacturing: Past Research, Present Findings and Future Directions / H.S. Kang, Lee, J.Y., Choi, S.S. et al. // International Journal of Precision Engineering and Manufacturing-green Technology. – 2016. – Vol. 3, No. 1. – pp. 111-128.
3. Вишневецький В.П. Смарт-промисловість: перспективи і проблеми / В.П. Вишневецький, С.І. Князев // Економіка України. – 2017. – № 7. – С. 22-37.
4. Вишневецький В.П. Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку: монографія / В.П. Вишневецький, О.В. Вієцька, О.М. Гаркушенко, С.І. Князев, О.В. Лях, В.Д. Чекіна, Д.Ю. Череватський; за ред. акад. НАН України В.П. Вишневецького; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 192 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ier.com.ua/9/2018_smart-promislovist_v_epokhu_cifrovoji_ekonomi.pdf.
5. Иванов С.В. Электронные платформы как инструмент модернизации экономики Украины / С.В. Иванов, О.С. Вишневецький // Вестник экономической науки Украины. – 2017. – 2017. – № 1 (32) . – С. 47-53.
6. Ляшенко В.І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія / В.І. Ляшенко, О.С. Вишневецький; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 252 с.
7. ГО «ХайТек Офіс Україна». Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020) / Проект. Концептуальні засади (версія 1.0) . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ucco.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
8. Digital strategy: the economics of disruption // McKinsey Quarterly. – 2016. – No. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mckinsey.com/quarterly/the-magazine/2016-issue-2-mckinsey-quarterly>.
9. World Economic Forum - 2016. Digital Transformation of Industries: Digital Enterprise. White Paper. In collaboration with Accenture. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/digital-transformation/wp-content/blogs.dir/94/mp/files/pages/files/dti-digital-enterprise-white-paper.pdf>.

10. McKinsey Global Institute. A future that works: automation, employment, and productivity. – McKinsey & Company, 2017. – 144 p.
11. OECD. Determinants of digital technology use by companies. OECD Science, Technology and Innovation Policy papers No. 40, June 2017, 53 p.
12. McKinsey Global Institute (2015). The internet of things: mapping the value beyond the hype. McKinsey & Company, 144 p.
13. Hallward-Driemeier, Mary, and Nayyar, Gaurav (2017). Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development. Conference edition. Washington, DC: The World Bank Group, 229 p.
14. As sector borders dissolve, new business ecosystems emerge // McKinsey Quarterly. October 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/as-sector-borders-dissolve-new-business-ecosystems-emerge>.

***Summary.** The paper considers the features of smart industry formation as well as the dissemination of the newest ICTs and the best practices of these technologies applying in the economy of Ukraine, substantiates the need for industrial policy measures to adapt the operating business to the requirements of the digital economy. The creating a network of technical development centres, industrial parks and innovative clusters is proposed as effective tool for this policy implementing.*

***Keywords:** digitalization, smart industry, information and communication technologies, Internet of things, industrial policy, clusters.*

УДК 330.322.011:330.35

І. В. Міняйленко,

здобувач,

В.Б. Васюта,

доцент, кандидат технічних наук,

А. І. Косташ,

магістрант,

Полтавський національний технічний університет

імені Юрія Кондратюка

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

***Анотація.** У статті представлено інноваційну діяльність, в якій об'єктом інноваційної політики виступають не лише окремі наукові чи виробничі підприємства, але також налагодженість та стабільність їхнього взаємозв'язку, системність взаємодії в процесі створення інновацій. Розглянуто досвід США, країн Західної Європи, який показав, що при інтенсивному освоєнні інновацій більшість учасників інноваційного циклу перебувають, здебільшого, у відносинах організаційної спорідненості*

Виявлено, що посилюється необхідність цілеспрямованого, системного управління цим процесом, узгодженої взаємодії науковців та спеціалістів різних галузей знань для пошуку і розробки необхідних технологічних процесів, визначення оптимальних режимів роботи, створення устаткування. Не випадково, що саме в процесі управління великими інноваційними проектами були створені і поширилися програмно-цільові методи управління.

Ключові слова: *дифузія інновацій, інноваційний процес, ринкова ніша, економічний ефект, технологічний стиль, науково-дослідницька програма.*

Інноваційна діяльність – процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також у пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки. При цьому слід враховувати, що інноваційна діяльність означає весь, без виключень, інноваційний процес, починаючи з появи науково-технічної ідеї і завершуючи розповсюдженням (дифузією) продукту [6].

Інноваційний процес у сучасному розумінні не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. По мірі розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше не відомих споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування, ринки, нових споживачів. Сукупний суспільний результат інновації є позитивним саме завдяки механізму дифузії інновацій. Інновація внаслідок свого комплексного розгортання утворює нову технолого-соціально-економічну підсистему суспільства, яка складається з:

- галузей, які здійснюють інновацію;
- галузей, які поширюють нову технологію та поглиблюють її економічні переваги;
- галузей, що виникають у “шлейфі” розвитку нового технологічного стилю.

Критична важливість дифузії інновацій обумовлює тісний взаємозв'язок між науково-технічною, виробничою та інвестиційною діяльністю та свідчить про необхідність розгляду не лише інновації як окремого техніко-організаційного акту, а комплексу дій суб'єктів господарювання та складових національної інноваційної інфраструктури, який набуває вигляду інноваційного процесу. Отже, наступний принципово важливий висновок полягає в тому, що досягнення синергетичного ефекту інновації вимагає значно більшого обсягу контрактних взаємовідносин та сукупних інвестицій, ніж потрібно, щоб отримати локальний економічний ефект від звичайного капіталовкладення.

Інноваційна діяльність є складним процесом трансформації новоотриманих ідей та знань в об'єкт економічних відносин. Зрозуміло, що

такий процес становить складну багаторівневу систему економічних відносин щодо “уречевлення” знань, якій властиві специфічні взаємозв’язки та закономірності. З огляду на значну, часом визначальну роль, яку інноваційні процеси відіграють в сучасній економіці, визначення та врахування цих особливостей є неодмінною умовою забезпечення ефективності економічної стратегії держави [3].

Закон України “Про інноваційну діяльність” трактує інновації як “новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери”.

Відповідно, інноваційним, згідно з Законом, визнається продукт, який є реалізацією об’єкта інтелектуальної власності, на який виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об’єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів, який підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень, який в Україні вироблений вперше, або, якщо не вперше, то який порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, є конкурентоспроможним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

“Піонерний” статус інновації у певній ринковій ніші створює для підприємства, яке її здійснює, тимчасову можливість виходу за рамки обмежень, які накладає функціонування в конкурентній економіці, отримуючи за рахунок цього додатковий зиск, виражений у формі матеріальних чи нематеріальних активів. Це дає підстави для досить важливого висновку щодо того, що економічний ефект від інновації обумовлений саме обмеженістю сфери (чи часу) її поширення, яка створює тимчасову ринкову асиметрію. Обмеження поширенню інновації в конкурентній економіці створюються як за рахунок об’єктивних перешкод (наявність у конкурентів достатніх фінансових ресурсів, технологічних можливостей, навичок тощо), так і через систему патентно-ліцензійного права.

Практично, інновація являє собою зміну технології виробництва, яка безпосередньо впливає на продуктивність факторів виробництва та спосіб їхнього поєднання, а отже, забезпечує видозміну виробничої функції. За визначенням, інновація в соціально-економічній системі є способом якісно більш ефективного використання ресурсів. Отже, навіть за збереження наявної диспозиції факторів виробництва відбувається збільшення обсягів виробництва. У більш загальному вигляді, інноваційна інвестиція є “ресурсощадним” вкладенням, яке забезпечує значно більшу за середню по економіці економічну віддачу (зрозуміло, з відповідним підвищенням рівня підприємницького ризику)[4].

Таким чином, стратегічний суспільний ефект інновацій полягає в тому,

що вони:

- здійснюють прискорення зростання продуктивності факторів виробництва, що важливо за умов дефіцитності принаймні одного з них;
- забезпечують прискорення зростання обсягів виробництва;
- прискорюють структурні зрушення, сприяють перерозподілу ресурсів на перспективні напрями суспільно-економічного розвитку;
- поліпшують статус країни в глобальній економіці та національну конкурентоспроможність.

Об'єктом інноваційної політики виступають не лише і не стільки окремі наукові чи виробничі підприємства, але також налагодженість та стабільність їхнього взаємозв'язку, системність взаємодії в процесі створення інновацій. Досвід США, країн Західної Європи, так само як і ЄС, показав, що при інтенсивному освоєнні інновацій більшість учасників інноваційного циклу перебувають, здебільшого, у відносинах організаційної спорідненості. Наприклад, у рамках ТНК на Заході, у рамках одного відомства в колишньому ЄС. Отже, посилюється необхідність цілеспрямованого, системного управління цим процесом, узгодженої взаємодії науковців та спеціалістів різних галузей знань для пошуку і розробки необхідних технологічних процесів, визначення оптимальних режимів роботи, створення устаткування. Не випадково, що саме в процесі управління великими інноваційними проектами були створені і поширилися програмно-цільові методи управління.

В політекономічному контексті потреба цілеспрямованого державного регулювання та стимулювання інноваційних процесів пояснюється через концепцію ринкових екстерналій. Оскільки, як було зазначено вище, інновація є носієм синергетичного ефекту, наслідки її реалізації споживаються не лише її безпосереднім виконавцем-інноватором, а, в тій чи іншій мірі, всіма членами суспільства (у вигляді технічного та соціального прогресу). Завдання державної інноваційної політики полягає в тому, щоб забезпечити інтерналізацію цієї економічної екстерналії. Тобто компенсувати інноваторам ефект, який інновації здійснюють для суспільства в цілому. Така компенсація може набувати вигляду як прямого надання фінансових ресурсів через систему пільгового кредитування, оподаткування, митного обкладення, грантів тощо, так і непрямого – через надання повністю чи частково безоплатних послуг в інфраструктурній, інформаційній, правовій та інших сферах. Зокрема, в США витрати приватних фірм на НДДКР з 1954 р. вираховувалися з оподаткованого прибутку, а з 1981 р. 25 % (пізніше – 10 %) цих витрат навіть вираховувалися безпосередньо з суми сплаченого підприємством податку.

У певних випадках, якщо очікувані екстерналії споживатимуться окремою корпоративною групою, функції компенсації їхньої вартості можуть належати приватним економічним суб'єктам, наприклад – промислово-фінансовій групі, транснаціональній корпорації тощо [5].

Таке трактування інноваційного процесу дає підстави для принципово

значимого висновку про необхідність реалізації на території країни всього циклу впровадження інновації. Адже лише в цьому разі суспільство зможе споживати екстерналії, які супроводжують інновацію, і які було оплачено державою, або іншою фінансовою установою. Експорт інтелектуального продукту на ранніх стадіях інноваційного циклу веде до фактичної втрати зазначених коштів. Принагідно зауважимо, що імпорт інноваційного продукту забезпечує певну економію фінансових ресурсів на започаткування інноваційного циклу, проте, як правило, веде до значної обмеженості синергетичного ефекту від інновації. Зокрема, поживалення у сферах поліпшення продукту, розробки і реалізації супутніх інноваційних продуктів, стимулювання споживання цього продукту.

У світовій практиці підтримки інноваційної діяльності вироблено значну кількість інструментів, за допомогою яких держава реалізує необхідні функції у цій сфері. Серед них можна виділити декілька груп:

Пряма фінансова підтримка інноваційних процесів:

- безпосереднє фінансування утворення нових галузей, наукоємних виробництв тощо за рахунок коштів державного бюджету, зокрема на державних підприємствах;

- ініціювання створення та фінансування науково-дослідницьких програм, наукових центрів шляхом конкурсного відбору;

- надання безпроцентних чи пільгових позик та грантів;

- державне замовлення на інноваційні продукти;

- дотації за рахунок державного бюджету для визначених галузей, виробництв чи технологій;

- компенсація банківського процента цілком чи його частини, в разі спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни;

- державні виплати провідним науковим центрам та науковцям;

- компенсація науково-дослідним установам витрат, пов'язаних з налагодженням інформаційного забезпечення (підключення до всесвітньої мережі "Інтернет", організація передплати зарубіжних видань для бібліотек тощо).

Фіскальні пільги для інноваторів:

- зниження ставок податку на прибуток підприємств;

- податковий кредит інноваційним підприємствам;

- зменшення суми прибутку до оподаткування шляхом виключення з нього вартості досліджень чи освоєння нової технології;

- звільнення від деяких відрахувань до бюджету;

- звільнення від сплати податку на прибуток, який отримано власниками майнових прав інноваційних та венчурних фірм;

- відстрочка сплати імпортного мита чи звільнення від його сплати в разі ввезення товарів для реалізації інноваційного проекту;

- пільгова амортизація для фірм, визначених як інноваційні.

Інші правові, інфраструктурні, економічні та політичні інструменти

підтримки інновацій:

- удосконалення законодавства про авторське право, патентних відносин;
- введення системи сертифікації та стандартів, що заохочує споживання інноваційних товарів, товарів харчування високої якості, нових медичних, будівельних, телекомунікаційних, рекреаційних, туристичних, транспортних послуг тощо;
- розвиток та підтримка системи освіти в країні: закладів загальної освіти, університетів, спеціальної фахової підготовки, системи безперервного навчання і перекваліфікації робочої сили, курсів профільного тренінгу та менеджменту;
- тимчасовий дозвіл на монополію виробника інноваційних товарів та впровадника інноваційних технологій, або, навпаки, обмеження монопольного становища, що зменшує витрати становлення нових виробників товарів чи послуг;
- створення державної інформаційної інфраструктури, розширення доступу до інформаційних мереж та банків даних, бібліотек;
- надання державних замовлень підприємствам для гарантування компенсації витрат на фінансування інновацій;
- здійснення державного лобіювання інтересів українських виробників інноваційної продукції на міжнародному рівні, застосування відповідного торговельного режиму та регулювання валютних курсів.

Здійснюючи політику регулювання і стимулювання інноваційного розвитку, держава змушена постійно вирішувати проблему балансу розподілу суспільних ресурсів. Традиційна дилема суспільного вибору *“гармати чи масло”* (тобто, встановлення співвідношення між виробництвом продукції споживчого і виробничого призначення) перетворюється сьогодні на тріаду *“гармати, масло чи наука”*. Вкладаючи кошти в стимулювання споживчого попиту, суспільство відволікає їх від інвестиційного і інноваційного напрямів (точніше, ці кошти йдуть на поповнення інвестиційного потенціалу довгим шляхом, значно втрачаючи на ньому в обсязі). Рішення про концентрацію коштів на реалізацію інноваційних проектів, в свою чергу, веде до відносного зменшення обсягів споживання та поточного виробництва й інвестування. Це особливо відчутно в умовах стагнуючої економіки. Між тим, як зазначав ще М. Туган-Барановський, в довгостроковій перспективі саме технологічні зрушення формують сукупний попит. Отже, вкладаючи кошти в інновації, суспільство закладає основи довгострокової стратегії формування внутрішнього ринку товарів споживчого та виробничого призначення [6].

Проблема співвідношення та взаємозв'язку інновацій і інвестицій, взагалі, вимагає окремого аналізу. Як правило, саме інвестиція є безпосереднім носієм інновації, отже, реалізація інноваційної політики у несприятливому інвестиційному кліматі практично неможлива. Між тим, теоретично інновація без інвестиції також може мати місце (звісно, якщо не

йдеться про базову інновацію). Зокрема, поліпшуюча інновація може бути здійснена в організаційно-збутовій, навіть технологічній сферах (без заміни основних фондів), якщо держава зможе достатньо кваліфіковано взяти на себе частину вищезгаданих ринкових екстерналій, зокрема - у вигляді інвестицій в людський капітал – перенавчання працівників, підвищення кваліфікації у сфері комерційної діяльності тощо, або в сферах інформаційного чи інфраструктурного забезпечення. Таким чином, саме у ресурсодефіцитній економіці з ознаками несприятливого інвестиційного клімату виважена стимулююча політика держави в інноваційній сфері є особливо важливою.

Особливості процесу економічних трансформацій накладають свої риси на реалізацію інноваційної політики. Насамперед, як зазначалося вище, в перехідній економіці, яка характеризується нестабільністю економічних відносин та інституційною й інфраструктурною недовершеністю, реалізація повного інвестиційного циклу є вельми утрудненою та потребує значних витрат. Додаткові труднощі встановлює активне входження перехідних країн до глобалізованої економіки. Підвищення відкритості економіки запроваджує суттєві обмеження ефективності економічної політики держави, в тому числі – і в інноваційній сфері. Перед урядами, які здійснюють економічні трансформації, стоїть триєдине завдання щодо здійснення структурної перебудови всього комплексу економічних відносин відповідно до потреб ринкової економіки, потреб відкритої економіки, потреб запровадження інноваційного типу розвитку та побудови основ постіндустріального суспільства.

Із свого боку, як було показано вище, запровадження інноваційного типу зростання принципово важливе для забезпечення національної конкурентоспроможності постсоціалістичних країн, економіка яких характеризується значною питомою вагою застарілих виробництв. Особливо рельєфно ця потреба виглядає у світлі руху європейських постсоціалістичних країн до вступу до ЄС. Відставання у модернізації структури національного виробництва загрожує консервацією цих країн в ролі європейської периферії та втратою, зрештою, їхньої національної ідентичності, їхньою економічною дезінтеграцією та позиціонуванням як об'єкта у світовому поділі праці.

Відновлення економічного зростання без активізації його інноваційної складової веде в перехідній економіці, яка характеризується значною ресурсодефіцитністю, до поступового вичерпання резервів екстенсивного зростання і наростання загрози економічної депресії. Максимально повна реалізація синергетичного ефекту інноваційного розвитку видається єдиною можливим способом реалізації завдання надолужування технологічного та економічного відриву від розвинених країн світу, яке стоїть перед усіма без винятку постсоціалістичними країнами [2].

Вищезазначене обумовлює значну увагу, яка приділяється останнім часом запровадженню інноваційної моделі розвитку і в Україні. Як наголошується в посланні Президента України “Європейський вибір”, “Україна зможе посісти

належне місце в Європі і в світі за умови опанування інноваційного шляху розвитку, підвалини якого мають бути закладені в процесі структурної перебудови економіки”.

На період розпаду СРСР як в радянській науці в цілому, так і в українській зокрема, був створений інноваційний потенціал та набутий досвід, достатній для переходу до інтенсивної форми інноваційного розвитку. На початок 90-х рр. Україна володіла значними можливостями для успішного розвитку в науково-технологічній сфері. В Україні було створено науково-технічний потенціал, який за багатьма параметрами відповідав рівню найбільш розвинених країн. Вітчизняна наука та технології з окремих пріоритетних напрямів, наприклад, матеріалознавства, теоретичної фізики, математики, зварювального виробництва, захисних та зміцнюючих покриттів, біотехнологій тощо, зберігають передові позиції у світі. Проте цей перехід стримувався загальною орієнтацією економічного розвитку на екстенсивний тип відтворення, що зумовлювалося застарілістю форм і методів директивного планування, обмеженим доступом галузей загального призначення до інноваційних результатів, недосконалістю критеріїв ефективності економічного розвитку, обмеженістю фінансових ресурсів та відсутністю налагоджених і постійно діючих механізмів їхньої концентрації на інноваційних пріоритетах.

Безперечно, протягом десяти років економічних трансформацій, які здійснювалися вельми непослідовно та набули в Україні надмірної тривалості, годі було очікувати активізації інноваційної діяльності. Системний та інституційний злами не сприяли створенню належних для цього умов. З нашої точки зору, висновок щодо неефективності державної інноваційної політики в попередні роки, який досить часто робиться на підставі сучасного занепаду інноваційної діяльності, не можна вважати коректним. Дійсним показником ефективності державної трансформаційної політики, в тому числі – і в інноваційній сфері, має стати створення за підсумками попередніх років економічних реформ передумов для органічного переходу до інноваційної моделі розвитку. Оскільки інноваційна модель зростання є об'єктивно наступною стадією трансформаційного процесу, саме це, зрештою, і має визначити, наскільки адекватними та ефективними були реформи, і чи привели вони до бажаної мети.

Отже, з нашої точки зору, інноваційний розвиток можна охарактеризувати як процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві.

З вищенаведеного визначення слідує, що стимулювання інноваційного розвитку не може бути обмеженим лише точковим стимулюванням вибраних тем досліджень чи розробок, а має бути спрямоване на створення умов для

масового пошуку результативних шляхів технологічних змін і швидкої підтримки позитивних знахідок. Відтак головним завданням інноваційної політики держави є забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій по усіх сферах національної економіки.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р., № 40 – IV. - [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
2. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О.І.Амоша // Економіст. – 2008. – № 6. – С. 28-34.
3. Вівчар О.Й. Інноваційна діяльність в Україні та напрямки її розвитку / О.Й.Вівчар, Н.М. Паранька // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 183-187.
4. Гвоздю С.Ю. Зарубіжний досвід активізації інноваційної діяльності на підприємствах / С.Ю. Гвоздю // НУ "Львівська політехніка". – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2011. – С. 130-131.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібн. / Н.В.Краснокутська. – К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Луцька Н.І. Теоретичні основи і практика запровадження інновацій в Україні / Н.І. Луцька // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 20. – С. 26-28.

***Abstract.** The article presents innovative activity, in which the object of innovation policy is not only certain scientific or industrial enterprises, but also the establishment and stability of their interconnection, systemic interaction in the process of creating innovations. The experience of the USA, Western European countries, which showed that with the intensive development of innovations, most of the participants in the innovation cycle are mostly in the organizational affinity relationship, it was found that the necessity of purposeful, systematic management of this process, the co-ordinated interaction of scientists and specialists from different fields of knowledge for search and the development of the necessary technological processes, the definition of optimal modes of operation, the creation of equipment. It is no coincidence that just in the process of managing large innovative projects, software-targeted management methods were created and spread.*

***Key words:** diffusion of innovations, innovation process, market niche, economic effect, technological style, scientific research program.*

*О.В. Олійник,
доцент,
І.В. Сідельнікова,
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної теорії,
Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С.Сковороди*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ СУВЕРЕННИХ ЄВРООБЛІГАЦІЙ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, У ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДІ

У статті проаналізовані сучасний стан, структура, проблеми та перспективи розвитку ринку суверенних єврооблігацій країн ЕМЕ. Розглядаються основні особливості участі країн з ринками, що розвиваються, на міжнародному ринку державних єврооблігаційних запозичень. З'ясовані цілі суверенних позичальників, що виходять на ринок єврооблігацій висхідних країн. Досліджена специфіка єврооблігацій як інструмента запозичень для країн з ринками, що розвиваються.

***Ключові слова:** єврооблігації, суверенні єврооблігації, державні єврооблігації, суверенні позичальники, глобальний ринок капіталу, міжнародний ринок єврооблігацій, країни, ринки єврооблігацій країн, що розвиваються, ринок єврооблігацій нових незалежних держав.*

Постановка проблеми. Вагоме місце в системі сучасного міжнародного ринку боргових цінних паперів посідає ринок єврооблігацій. За 50 з гаком років, що минули з моменту появи першого випуску єврооблігацій компанією Autostrade, цей ринок істотно трансформувався і в даний час являє собою дуже складний високорозвинений та ефективний механізм, що обслуговує фінансові потреби урядів, місцевих органів влади, міжнародних організацій, банків і великих корпоративних структур з усього світу.

Масштаби сучасного ринку єврооблігацій. багаторівневий характер його учасників, різноманітність інструментів, що знаходяться в обігу на цьому ринку, роблять цей ринок складною багаторівневою системою.

Сучасні умови розвитку національної економіки, що характеризуються недостатністю та високою вартістю внутрішніх джерел фінансування, зумовлюють дослідження такого інструменту міжнародного ринку боргового капіталу, як єврооблігації.

Саме цей інструмент є одним з найбільш поширених та ефективних інструментів залучення інвестицій, який надає змогу не лише залучати значні за обсягом та відносно дешевші довгострокові ресурси, але й диверсифікувати джерела фінансування та проводити хеджування валютних ризиків.

Проте варто звернути увагу і на негативні наслідки та небезпеку від нарощування зовнішніх запозичень за рахунок емісії суверенних єврооблігацій. Насамперед, це недоліки, що пов'язані із чутливістю національних фінансових систем щодо ризиків змінюваного зовнішнього середовища в умовах глобалізації на світовому ринку капіталів, та загрози для фінансової безпеки країни. Як слушно зазначали після азійської кризи 1998р. відомі економісти Баррі Ейхенгрін і Рікардо Хаусманн, валютні борги – це "первородний гріх" економік, що розвиваються: країни накопичують борги в чужій іноземній валюті за низькими процентними ставками, а потім розсьорбують проблеми, коли власна валюта падає, а вартість кредитів зростає. [15]

Економіку України можна охарактеризувати як економіку країни, що перебуває на етапі свого розвитку. Цей етап характеризується труднощами щодо капітальних інвестицій у пріоритетні галузі економіки, недостатністю фінансових ресурсів у вітчизняних підприємств, низьким рівнем національних заощаджень та національного інвестування.

Тому сьогодні постає дуже важливе питання, що полягає у визначенні перспектив розвитку єврооблігаційного ринку, а також вставленні його оптимального використання, що забезпечуватиме стабільне економічне зростання та одночасно мінімізуватиме ризики для економічної безпеки України.

Аналіз актуальних досліджень. Різні аспекти функціонування ринку суверенних єврооблігацій та участі на ньому країн з ринками, що розвиваються, досліджували у своїх наукових публікаціях багато вітчизняних та іноземних науковців. Вагомий внесок у розробку цієї проблеми зробили такі дослідники, як І.Балюк, О.Белковець, М.Берзон, Т.Богдан, Т.Буй, Р. Блітц, З. Варналій, І.Жук, М.Івашкевич, О.Криворучко, І.Курочкіна, О.Куш, І.Лютий, С.Марченко, А.Мітчел, В.Міщенко, М. Репко, О. Третьяков, Т. Хейл, О.Шуба, В. Юрчишин та багато інших авторів. В роботах зазначених науковців ґрунтовно аналізуються особливості функціонування, тенденції та перспективи розвитку міжнародного ринку боргових цінних паперів та такого його сегменту, як ринок єврооблігаційних запозичень.

Проте, незважаючи на значну кількість праць, присвячених цій проблемі, не всі її питання знайшли остаточне вирішення і потребують подальших наукових пошуків. Зокрема, це стосується аналізу особливостей розвитку ринків суверенних єврооблігацій країн, що розвиваються, та країн з ринками, що формуються, у посткризових умовах. Малодослідженими залишаються чинники, що стримують залучення коштів з міжнародних ринків капіталу, проблеми впливу фінансової кризи на платоспроможність вітчизняних емітентів єврооблігацій, а також потенційні можливості використання єврооблігацій з метою залучення фінансових ресурсів з міжнародних ринків капіталу, які полягають у випуску нових видів єврооблігацій.

Складність даної проблеми, багатогранність її проблематики вимагають подальшого наукового розгляду, конкретизації та дослідження в умовах сучасного економічного розвитку.

Метою статті є дослідження сучасного стану, особливостей розвитку та структури ринку суверенних єврооблігацій країн ЕМЕ (emerging market economies) у посткризовий період; аналіз основних цілей суверенних позичальників, що виходять на ринок єврооблігацій висхідних країн; розглянути специфіку використання єврооблігацій країн з ринками, що розвиваються, в якості інструменту зовнішніх державних запозичень на міжнародних ринках боргового капіталу.

Виклад основного матеріалу. Актуальність залучення фінансових ресурсів на зовнішніх ринках боргового капіталу обумовлена зростаючою потребою доступу країн, особливо з ринками, що формуються, та їх суб'єктів до більш дешевих та доступних джерел фінансування та відсутністю можливостей повністю задовольнити попит на позичковий капітал за рахунок внутрішніх ресурсів.

Країни з ринками, що формуються, характеризуються високим ступенем залежності від іноземних інвестицій, припливу капіталу з-за кордону та значним потенціалом економічного зростання, що передбачає переозброєння національної економіки та фінансування довгострокових інфраструктурних проектів.

Ринок єврооблігацій, завдяки своїм численним перевагам, розглядається як надзвичайно потужне та пріоритетне джерело мобілізації фінансових ресурсів для країн з ринками, що формуються, та країн, що знаходяться на етапі ринкових трансформацій і конче потребують значних інвестиційних ресурсів для прискорення економічного зростання.

Єврооблігації (eurobonds) – це середньо- та довгострокові боргові цінні папери, які підтверджують зобов'язання їх емітента відшкодувати їхню номінальну вартість у встановлений термін та відсотки за визначеною процентною ставкою, згідно з умовами емісії. Вони випускаються урядами країн, муніципальними та корпоративними позичальниками (компаніями та банками) на міжнародному фондовому ринку та розміщуються за допомогою синдикату андерайтерів за межами країни-емітента облігацій, так і країни, у валюті якої вони деноміновані. Варто також зазначити, що згідно з Директивою ЄС (EU Prospectus Directive 89/128), єврооблігація - це цінний папір, що випускається на міжнародному ринку, який знаходиться поза зоною впливу монетарних регуляторів тієї країни, у валюті якої він номінований.

Емісія єврооблігацій не пов'язана з жодними умовними зобов'язаннями з виконання певних реформ порівняно з фінансуванням за допомогою міжнародних фінансових організацій, дозволяє не вдаватися до використання ЗВР та залучати позичковий капітал під більш низький процент порівняно з банківськими кредитами та гарантує незалежність монетарної політики певної країни.

Уряди країн, що виходять на ринок єврооблігацій, переслідують багато цілей, головними з яких, на наш погляд, є наступні: фінансування поточного бюджетного дефіциту, забезпечення касового виконання державного бюджету, регулювання грошової маси в обігу, згладжування нерівномірного надходження податкових платежів, збільшення золотовалютних резервів країни та забезпечення банківської системи ліквідними резервними активами, фінансування цільових інвестиційних програм, скорочення обмежень на рух капіталів між країнами, а також погашення раніше випущених зовнішніх та внутрішніх державних боргових зобов'язань, рефінансування та реструктуризація державного боргу та ефективне управління ним з метою забезпечення макрофінансової стабілізації та боргової безпеки.

Випуск нових єврооблігацій для рефінансування та реструктуризації старих боргових зобов'язань є доволі поширеною практикою на світових фінансових ринках. Вона, як правило, є частиною схеми з управління зовнішньою заборгованістю емітента, який досить часто вдається до зовнішніх запозичень. В міру активізації участі держав на світовому ринку єврооблігацій до подібної практики звертається все більша кількість емітентів з країн з ринками, що розвиваються та формуються. Пояснюється це тим, що темпи нарощування зовнішніх запозичень у більшості випадків переважають темпи економічного зростання національних економік, насамперед, темпи зростання реального ВВП.

Інтеграція країн з перехідною економікою з ринком єврооблігацій значно розширює їх можливості щодо вибору місця, способу, масштабу й умов залучення боргового капіталу, що є вкрай актуальним з огляду на обмежені можливості цих країн з акумулювання та розподілу ресурсів на внутрішніх фінансових ринках.

В останні роки уряди країн із ринками, що розвиваються, збільшують обсяги запозичень на міжнародному ринку цінних паперів, виходячи на міжнародний ринок єврооблігацій в якості позичальників, завдяки тому, що розміщення єврооблігацій є основним способом залучення на довгостроковій основі позичково капіталу, що дозволяє оптимально поєднувати вартості та терміни запозичення фінансових ресурсів.

В сучасних умовах ринки єврооблігацій країн, що розвиваються (**emerging markets**), виступають новим драйвером розвитку світового фінансового ринку. Вони є привабливим майданчиком для міжнародного інвестування. Перш за все, це пояснюється високою волатильністю (діапазоном зміни цін), низькою капіталізацією (низькою недооціненою вартістю всіх активів, що обертаються на даному ринку), значною часткою інсайдерської торгівлі. Інвестиції на ринках, що розвиваються, за рахунок цих ознак, характеризуються високою прибутковістю, високими ризиками для інституційних та індивідуальних інвесторів.

Вперше в економічній літературі поняття «ринки, що розвиваються» (**emerging markets**), було введено в обіг на початку 1980-х рр. одним з

експертів Міжнародної Фінансової Корпорації (IFC) Антуаном Ван Агтмаелем, який розумів під цим терміном фінансові ринки менш розвинених країн. Згідно з термінологією, розробленою IFC, до категорії ринки, що розвиваються, належать країни, де ВВП на душу населення становить менше 20 000 доларів США. [12, с. 376].

Слід також відзначити, що на сьогодні в економічній літературі єдиного визначення ринків, що розвиваються, не існує. Якщо підсумувати існуючі аналітичні критерії, за якими інвестиційні банки та міжнародні фінансові організації відносять країни до ринків, що розвиваються, тим самим виділяючи їх як особливий сегмент учасників міжнародного фінансового ринку, тоді термін «emerging markets» можна визначити наступним чином: ринки, що розвиваються, – це окрема група країн (країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою) з нерозвиненими (незрілими) фінансовими ринками, які здійснюють зусилля з реструктуризації своїх національних економік та відкриття їх для іноземних інвесторів, що робить їх більш конкурентоспроможними на глобальних ринках. [12, с. 376].

Дані групи країн мають нижчий (порівняно із західними європейськими країнами) ВВП на душу населення, демонструють відносну політичну й економічну нестабільність, мають конвертовану валюту і відкритий ринок. Ємність і потенціал ринків, що розвиваються, досить значні: в них проживає 86% населення, знаходиться 22% світового виробництва і тільки 3% капіталовкладень [7, с. 276].

За методологією Світового банку, країни з ринковою економікою, що розвиваються (ЕМЕ (emerging market economies), - це країни з річним доходом менше \$4035 в перерахунку на одного громадянина, які знаходяться в процесі переходу від традиційної аграрної економіки, що базується на експорті сировини до сучасної високопродуктивної економіки. Такі країни, як правило, мають намір забезпечити індустріалізацію та перейти до вільного ринку або до змішаної економіки із превалюванням ринкового регулювання. Специфіка цих країн полягає в тому, що вони схильні до негативного впливу кризових явищ і відчувають сильну залежність від іноземного капіталу.

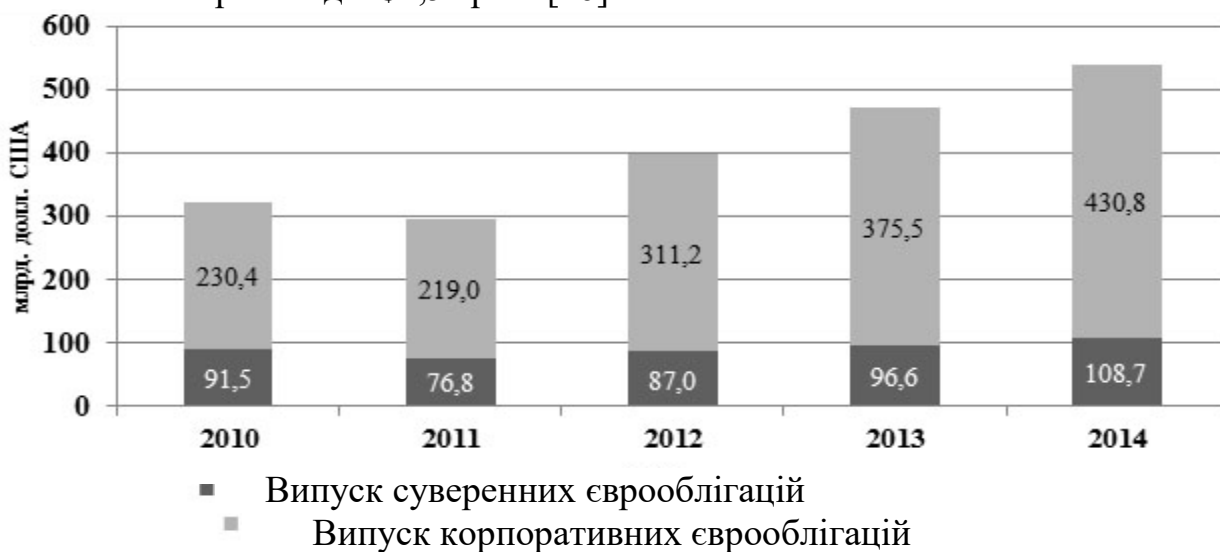
Аналізуючи участь країн з ринками, що розвиваються, на міжнародному ринку єврооблігацій, необхідно звернути увагу на паралельне існування двох різноспрямованих тенденцій.

Можливо виділити дві групи позичальників серед даних країн та їх суб'єктів. Так, частина країн з ринками, що розвиваються, демонструє позитивні результати політики фінансової стабілізації, що проявляються у зростанні ВВП, зниженні рівня інфляції, збільшенні золотовалютних резервів, зростанні реальних доходів населення. Це призводить до підвищення інвестиційної привабливості зазначених країн та зменшує вартість запозичень, тобто до зменшення відсотків по єврооблігаціям. До цієї групи країн входять Польща, Чехія, Росія та деякі інші країни. З іншого боку, низка країн протягом тривалого часу зазнає фінансових труднощів та може розміщувати свої єврооблігації лише серед інвесторів, що

розраховують на високі відсотки за підвищений ризик. До складу даної групи країн належать Пакистан, Еквадор, Венесуела, Монголія, Україна та інші.) [17].

Аналіз динаміки нових випусків єврооблігацій емітентів з країн, що розвиваються за період після світової фінансової кризи 2008-2009 рр. свідчить про те, що після 2011 р. спостерігається стійке зростання запозичень на ринку єврооблігацій суверенними та корпоративними позичальниками (рис. 1) [8, с. 122].

Ринок єврооблігацій країн emerging markets зараз знаходиться на піку свого розвитку. За багатьма показниками він перевищив максимуми з 2007 р. Загальний обсяг випущених доларових єврооблігацій за останні 10 років збільшився втричі - до \$1,5 трлн. [16].



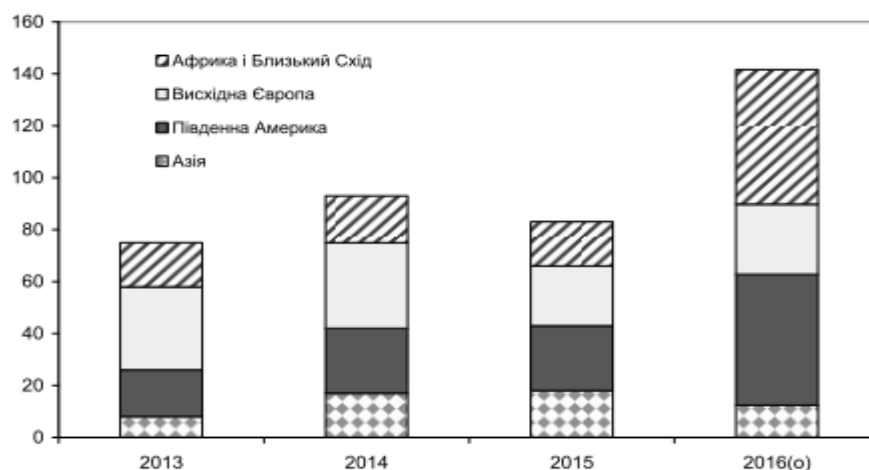
Джерело: [16].

Рис. 1. Обсяг нових випусків єврооблігацій країн, що розвиваються

У посткризовий період, починаючи з 2010р., ринок суверенних облігацій висхідних країн мав досить стійку структуру як за обсягами розміщених облігацій, так і за розподілом за термінами погашення і географічному представленні.

Так, середньорічні світові обсяги розміщення облігацій висхідних країн склали приблизно \$79 млрд. і переважно були емітовані (висхідними) країнами Європи. Однак, у 2016-2017рр. структура випуску нових бондів зазнала суттєвих змін [20; 6, с.57]

Насамперед, **суттєво** зросли обсяги розміщення. Якщо у 2015 р. загальний обсяг складав \$81 млрд.(трохи вище вказаного середньорічного рівня), то за оцінками міжнародних фахівців, відповідний обсяг у 2016 р. перевищить \$141,5 млрд. (рис. 2) [20; 6, с.57-58].



Джерело: [20; 6,].

Рис. 2. Загальний випуск суверенних облігацій, \$ млрд.

Характеризуючи особливості розвитку ринку суверенних єврооблігацій висхідних країн, Василь Юрчишин, директор економічних програм Центру Разумкова, зазначає, що практично весь приріст випусків суверенних єврооблігацій країн ЕМЕ (2016р. порівняно з попередніми роками) відбувся за рахунок країн Перської затоки, а також Південної Америки (насамперед, Аргентини). Так, Саудівська Аравія емітувала суверенних облігацій обсягом \$17,5 млрд., Катар – \$9,0 млрд., Арабські Емірати – \$5,5 млрд., Аргентина – \$22,0 млрд., Мексика – \$9,9 млрд. З європейських висхідних країн найбільший випуск здійснила Польща – \$5,9 млрд. [20; 6, с.58].

З безпрецедентною в історії швидкістю зростали обсяги розміщень суверенних валютних єврооблігацій на ринках ЕМ і в 2017 р. Тільки в першому кварталі минулого року країни ЕМЕ розмістили єврооблігацій на рекордну суму – більше \$170 млрд. (\$69,6 млрд. суверенні, \$ 105 млрд. – корпоративні емітенти), а за 3 квартали 2017 р. тільки суверенні позичальники залучили на міжнародному ринку \$183 млрд. (порівняно з попереднім півріччям обсяг зріс на \$44 млрд.) Перше місце утримує Аргентина, яка за цей час розмістила 10 випусків єврооблігацій на суму \$36 млрд. Друге місце посіла Саудівська Аравія, яка наприкінці вересня 2017 р. розмістила 3 транші на \$12.5 млрд з термінами обігу 5.5, 10.5 та 30 років, а з початку 2017 р. обсяг розміщень Саудівської Аравії становив \$22 млрд. Третє місце посіла Туреччина, яка у вересні 2017 р. здійснила дорозміщення суверенних єврооблігацій на \$1.75 млрд. Четверту сходинку посів Кувейт.

У 2016р. вперше за останні 15 років на міжнародний борговий ринок повернулася Аргентина зі своїми суверенними єврооблігаціями, які суттєво розширили надходження позичкових коштів до Південної Америки.

Такий довгий період відсутності зумовлений тим, що у 2001р. Аргентині не вдалося досягти прийнятної угоди з міжнародними інвесторами у частині реструктуризації виплат за зовнішніми боргами (а відтак, опинитися у стані дефолту). Оголошений урядом Аргентини дефолт за зовнішнім боргом на

суму \$132 млрд. був найбільшим суверенним дефолтом у світовій історії (всього за роки незалежності Аргентина 8 разів оголошувала дефолт). Можливість поширення дефолту на інші країни призвела до падіння ліквідності та збільшення вартості міжнародних зобов'язань з ринками, що розвиваються, на ринку єврооблігацій, а сама країна фактично була позбавлена можливості користатися міжнародними ринками капіталів.

Врешті-решт Аргентина зуміла знайти потрібні аргументи, щоб знову залучити приватних інвесторів, які, на відміну від МВФ, не повірять обіцянкам влади провести за пару місяців провести такі складні реформи, як земельна та пенсійна.

Останнім часом Аргентина позичає багато (за підрахунками фахівців фондового ринку, за останні 2 роки аргентинський уряд випустив суверенних єврооблігацій на загальну суму \$58 млрд.), проте віра інвесторів у її платоспроможності лише збільшується.

Варто також звернути увагу і на те, що Аргентина у 2017р. успішно розмістила серед приватних інвесторів 100-річні єврооблігації з купонною ставкою 7,125% річних, а з врахуванням ціни розміщення сумарна дохідність інвестора становила 7,9%. Попит на такі довгі папери з боку покупців майже в 3 рази перевищив обсяг випуску у \$2,75 млрд. і становив \$9,75 млрд. До речі, Аргентина стала другим латиноамериканським сувереном після Мексики, що здійснила випуск 100-річних облігацій ще у 2010 р. Це є свідченням того, що "час спекулятивних хедж-фондів, що грають на коротких інвестиціях, уходить у минуле, - зазначає відмий фінансовий аналітик О.Куц. [13].

Тепер Аргентина, яка ще у 2016р. не входила навіть до двадцятки найбільших емітентів єврооблігацій, стала п'ятим ринком після Бразилії, Мексики, Китаю та Росії. [16].

Особливістю нових учасників та розміщень є те, що у попередні роки країни Перської затоки практично не були присутні на міжнародних ринках облігацій, оскільки сприятлива кон'юнктура на нафтових ринках дозволяла легко збалансовувати бюджети і платіжні баланси. Потреби ж 2016р. зумовлені різким падінням вартості нафти на міжнародних ринках, а відтак значними «недонадходженнями» до бюджетів відповідних країн.

На світовому існує доволі стійкий попит на боргові папери країн emerging markets, доходність за якими суттєво вище, ніж у розвинених країнах. Про це свідчить стабільно великі обсяги первинних угод. На цій хвилі «полювання великих грошей за екзотичними історіями» було проведено успішні випуски боргових цінних паперів таких ризикових країн, як Білорусь, Ірак та Таджикистан. І Україна також встрибнула у це вікно можливостей із подвійною борговою операцією. Інтерес до ринків, що розвиваються поширюється навіть на ті країни, які не мають репутації надійного позичальника (Венесуела, Монголія, Пакістан, Еквадор, Ірак, Шрі-Ланка, Гана та ін.). Так, наприклад, Шрі-Ланка зуміла в 2017р. розмістити

суверенні єврооблігації на \$1.5 млрд.

Інвестори продовжують вважати єврободи країн ЕМ привабливим інвестиційним активом. Останні події підтверджують це. Так, Білорусь (рейтинг Moody's на одну позицію краще України, рейтинг Fitch аналогічний українському) у 2016р. розмістила 10-річні папери на \$600 млн. за ставкою 7,625% річних. В середині 2017р. Білорусь випустила 2 транші суверенних євро. облігацій на загальну суму у \$ 1,4 млрд, в т.ч. \$800 млн. з погашенням у лютому 2023р. та з погашенням та \$600 млн. з погашенням у червні 2027 р. Їх доходність становила 7,125% та 7,625% річних відповідно. У лютому 2018р. Білорусь завершила розміщення 12-річних суверенних єврооблігацій під 6,2%.

На початку вересня 2017р. Таджикистан здійснив дебютний випуск євробондів (перших у своїй історії єврооблігацій) - 10-річних паперів на \$500 млн з дохідністю 7,125%. При цьому попит на ці облігації перевищив \$4 млрд, що дозволило знизити купон до 7,125%».

У вересні 2017р. Україна вперше повернулася на міжнародні ринки боргового капіталу після реструктуризації боргу за суверенними та квазісуверенними єврооблігаціями на суму \$15млрд., розмістивши 15-річні амортизаційні боргові цінні папери на суму \$3 млрд. під 7.375% річних, попит на які складав \$9.5 млрд., що дозволило знизити купонну ставку за цим випуском на 0.5 п.п. Основними покупцями цих суверенних єврооблігацій України виступили інвестори із США (46%) та Великобританії (36,6%).

Коментуючи цю угоду, британське видання New Statesman пише: «Розміщення нового випуску єврооблігацій України ознаменує найзначніший крок країни до відновлення свого економічного суверенітету з моменту збройної агресії Росії 2014 року. Мало хто очікував, що Україна так швидко повернеться на ринок суверенних боргів. Інвестори зі задоволенням сприйняли перспективу розміщення нового випуску облігацій. Більше того, це свідчить про те, що спроби Росії перекрити Україні шлях на Захід шляхом її послаблення до становища відсталого країни, що перебуває на межі економічного краху, виявилися марними»

За версією видання Global Capital, розміщення Україною єврооблігацій на \$3 млрд є найкращою транзакцією 2017 року в країнах Центральної Європи, Близького Сходу і Африки у категорії «Суверенна угода року» операція з розміщення \$3 млрд під 7,375% із залученням BNP Paribas, Goldman Sachs і JP Morgan визнана найкращою угодою.

Частину коштів від останнього розміщення (\$1.6 млрд.) було використано для викупу єврооблігацій, що мали погашатися у 2019 (на \$1.2 млрд.) та 2020 рр. (на \$0.4 млрд.).

Така операція з управління державним боргом дала змогу дещо зменшити боргове навантаження в середньостроковій перспективі. Однак графік виплат за зовнішніми зобов'язаннями в наступні кілька років залишається досить напруженим. Упродовж 2018 – 2021 років щорічні виплати з погашення та обслуговування державного та квазідержавного

боргу в іноземній валюті становитимуть перевищуватимуть \$7 млрд. [11].

Варто також звернути увагу і на те, що зовнішній борг України за єврооблігаціями має переважно короткостроковий характер, графік його погашень характеризується нерівномірним розподілом у часі, має великі локальні навантаження і є великою проблемою для України, створюючи авральні ситуації в контексті валютної ліквідності та платоспроможності країни.

У 2018р., як повідомляє агентство Bloomberg, про свій намір випустити суверенні єврооблігації на суму \$300 млн. заявив і Узбекистан.

Іншою складовою особливості розглядуваного боргового ринку став безпрецедентно високий обсяг випуску нових облігацій, що суттєво змінило ситуацію з фінансуванням потреб висхідних країн. Так, якщо у попередні роки загальні обсяги нових облігацій лише незначним чином перевищували (а у 2015р. виявилися навіть дещо меншими) витрати країн на виплати за зовнішніми боргами, то у 2016р. чисте фінансування (загальний обсяг випуску мінус виплати основної суми та процентів) сягнуло майже половину загального обсягу (табл.1.), що опосередковано також підтверджує готовність світових ринків облігацій до розширення і найближчими роками. [20; 6, с.59].

Таблиця 1.

Загальні і чисті обсяги випуску облігацій висхідних країн, \$ млрд.

	2013	2014	2015	2016 (о)
Загальний випуск	74.9	90.2	81.0	141.5
Виплати:	66.2	79.9	85.0	73.1
Основна сума	26.1	37.8	43.9	27.2
Обслуговування	40.1	42.1	41.1	45.9
Чисте фінансування	8.7	10.3	-4.0	68.4

Джерело : [20; 6, с.59].

Ще однією особливістю 2016 р. стала суттєва зміна у термінах (іх скорочення) погашення нових облігацій. Так, у попередні роки лєвова частка облігацій мала термін погашення понад 10 років (у 2015 р. такі облігації склали 87% загального випуску). У 2016 р. частка таких облігацій зменшилася майже на 20 процентних пунктів (п.п.) (у т.ч. частка з терміном понад 15 років скоротилась на 12 п.п.) при одночасному суттєвому зростанні облігацій з термінами погашення 5-7 років. [20; 6, с.57].

І хоча за останні 3 роки рейтингові агентства в основному знижували кредитні рейтинги, емітенти з країн, що розвиваються, подовжили середній термін запозичень до 9,8 року, а середня премія за кредитний ризик (тобто різниця між дохідністю ризикованої облігації та безризикової доларової ставки на аналогічний строк) порівняно з початком 2016 р. скоротилась вдвічі, с 5% до 2,5% річних. [16].

Зміни у структурі нових випусків облігацій, які сталися у 2016 р.,

вказують на потенціал помітного розширення відповідного глобального ринку найближчими роками. Підтвердженням цього є значні потреби у фінансуванні погашення і обслуговування облігацій попередніх років. Поряд з цим, нинішня боргова структура за виплатами вказує, що обсяги погашення суверенних облігацій та їх обслуговування для висхідних країн (порівняно з поточним 2016 р.) помітно зростають – до рівня, що перевищує \$100 млрд. (головним чином за рахунок погашення) (рис.3).

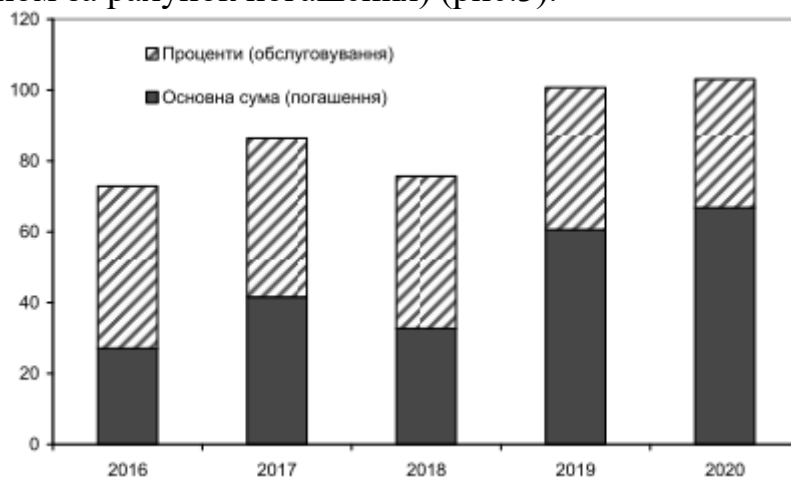


Рис. 3. Загальні виплати за суверенними , єврооблігаціями, \$ млрд. [6,с.60]

Аналітики відзначають наявність на ринку значного обсягу вільних коштів інвесторів, які шукають прийнятні об'єкти для вкладень. У світі зараз апетит на борги країн, що розвиваються. Знайти привабливу доходність, коли базові процентні ставки великих економік знаходяться на значеннях близьких до нуля, досить не просто. А на цю найвищу доходність зав'язані активи великої кількості венчурних, пенсійних та інших інвестиційних фондів від Аляски до Австралії.

Так, чистий приплив коштів у фонди облігацій країн, що розвиваються, не припиняється вже протягом 2016-2017 рр. свідчить, що навіть на тлі фронтального підвищення ставок за облігаціями розвинених країн у таких емітентів, як Аргентина, Бразилія та Україна, є майбутнє.(рис.3).

Як бачимо, чистий приплив у фонди ринків, що розвиваються, станом на травень 2017 р., становив близько \$100 млрд (починаючи з січня 2016). Хоча в 2016 були періоди, коли відбувався і суттєвий, до \$20 млрд, відплив з ринків, що розвиваються. [13].

Отже, ринкові умови зараз дуже позитивні для емітентів, що розташовуються нижче на шкалі кредитних рейтингів."Інвестори вимушені шукати нові пасовища - такою є інвестиційна тема цього року".

«Шанси на залучення свіжого фінансування досить високі, оскільки знову спостерігається зростання цін і падіння доходностей на ринку євробондів. Апетит інвесторів до ризику зростає, тому на даний момент усі нові випуски розлітаються як гарячі пиріжки. Інтерес до ринків, що розвиваються, високий, оскільки інвестори шукають високу прибутковість і

готові йти на ризик, а на тлі гальмування глобальної інфляції фінансові інструменти розвинених країн знову стають малоприбутковими», – розповідає менеджер рахунків для заможних клієнтів Saxo Bank Фелікс Інденбаум.



Джерело: [13].

Рис.4. Збільшення коштів інвестиційних фондів ринків, що розвиваються (кумулятивний підсумок), \$ млрд.

Однак С.Сірохей, глава відділу по ринках боргового капіталу Центральної та Східної Європи, Близького Сходу і Африки в банку Citigroup Inc., який організував більшість розміщень облігацій регіону в 2017 р. попереджає, що це навряд чи триватиме довго.

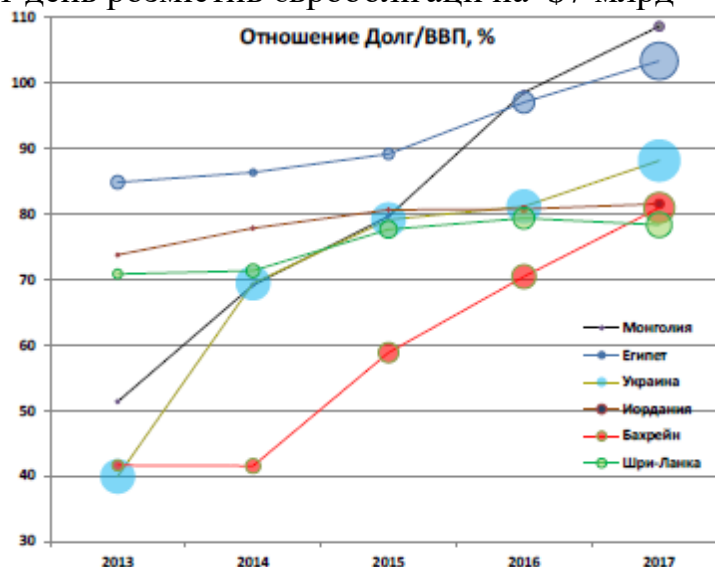
Невідомо, чи будуть зберігатись сприятливі умови для розміщення єврооблігацій, адже ситуація на ринках зовнішніх запозичень може змінитись через згортання стимулюючої політики в США та ЄС, вважають в ІФ.

За словами С.Сірохея, активним валютним позикам країн, що розвиваються, на ринку єврооблігацій сприяє активний попит з боку інвесторів, що прагнуть отримати в середньому 4,7% прибутковості, яку пропонують облігації ЕМ, в порівнянні з 2,4% у 10-річних державних бондів США. [15].

Аналізуючи особливості розвитку ринку єврооблігацій країн ЕМЕ, варто звернути увагу на ту обставину, що за останні роки різко зросло боргове навантаження багатьох країн, що озвиваються, а економічне зростання було

відносно низьким (рис. 5) [5].

Раніше, коли показник відношення держборгу до ВВП перетинав червону лінію 60-70%, інвестори переставали вкладатися в довгострокові облігації. Вартість обслуговування боргу зростала, середній строк запозичення скорочувався, і, якщо країна не запускала масштабні реформи, боргова криза наставала порівняно швидко. Тепер усе не так: Єгипет з держборгом на рівні 90% ВВП та 10-процентним бюджетним дефіцитом у січні 2017 р. за 1 день розмістив єврооблігації на \$7 млрд



Джерело: Bloomberg, Standard&Poor's, розрахунки УК Арікапітал
Рис.5. Відношення Борг/ВВП в окремих країнах, що розвиваються (розмір кола характеризує обсяг випущених єврооблігацій).

Для більшості решти країн високий рівень держборгу не став перешкодою для нових запозичень. Так, шість нестійких країн з відношенням борг/ВВП на рівні 80% успішно залучили нові позики у 2017 р.: Бахрейн, Єгипет, Йорданія, Монголія, Україна та Шрі-Ланка. Сукупний обсяг випущених ними єврооблігацій за рік зріс на 35% і сягнув \$58 млрд. Для порівняння, обсяг єврооблігацій Росії, що знаходяться в обігу, \$38 млрд при ВВП, що втричі переважає сумарний ВВП цих. До того ж, у Єгипту, Монголії та Бахреїну, за прогнозом агентства Standard&Poor's, бюджетний дефіцит становитиме 10% у 2018 р., що зробить ці країни найбільш уразливими до зменшення попиту інвесторів. Єгипет та Бахрейн у випадку стресової ситуації можуть звернутися за допомогою до заможних країн Перської затоки, наприклад, Саудівської Аравії. Ситуація навколо українського боргу може позначитися на стані ринку єврооблігацій нових незалежних держав [5].

У квітні 2017р. агентство Bloomberg опублікувало статтю Бена Бартенштейна, в якій пояснювався підвищений інтерес деяких інвесторів до облігацій країн з авторитарним правлінням чи серйозними внутрішніми проблемами (у т.ч. Венесуели, Росії, України та низки держав Азії та Африки). На думку автора, доходність цих паперів часто вище, а ризики в

реальності не такі вже високі, оскільки у таких режимів більше можливостей для концентрації ресурсів, у тому числі для погашення зовнішнього боргу. [1].

Висновки. Таким чином, ринки, що розвиваються, нещодавно були інтегровані у світовий фінансовий ринок. По суті, інтерес до ринків різко зріс з початку 90-х років. Він був обумовлений як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. До зовнішніх чинників належить падіння облікових ставок у розвинених країнах, до внутрішніх – проведення реформ з лібералізації фінансового законодавства в країнах, що розвиваються. Розвиток ринку єврооблігацій, безсумнівно, буде продовжуватися і в майбутньому, оскільки система міжнародного боргового фінансування не стоїть на місці і потребує постійного вдосконалення і більш тонкого регулювання. Суверенні єврооблігаційні запозичення України є перспективним інструментом за умови, що вони будуть каталізатором процесу економічного зростання. Розвиток ринку державних запозичень має супроводжуватися структурними економічними реформами, зменшенням податкового тягаря та збільшенням інвестицій, нарощенням вітчизняного фінансового капіталу.

Список використаних джерел

- 1.Алехин Константин. Белорусские еврооблигации обновили мировой рынок / К.Алехин// Экономическая газета. - 27.06.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/beloruskie-evroobligacii-obnovili--mirovoj-rynok>.
- 2.Балюк Игорь. Рынок еврооблигаций: между прошлым и будущим/ И.Балюк. - Национальный Банковский Журнал (NBJ). – 2016. - №8. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://nbj.ru/publs/banki-imir/2016/08/19/rynok-evroobligatsii-mezhdu-proshlym-i-buduschim/index.html>
- 3.Берзон Н. Рынок еврооблигаций – ключевые моменты/ Н. Берзон // Рынок ценных бумаг. - 2000. - № 9. - С. 73-79.
- 4.Величков Ян. Эмитенты стран ЕМ стараются разместить облигации до начала «эры Трампа» /Ян Величков//[Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://iforex.su/37206-Emitenty-stran-EM-starayutsya-razmestit-obligacii-do-nachala-ery-Trampa.html>.
- 5.Взгляд на глобальный долговой рынок в 2018 году/ [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aricapital.ru/files/review2017dec.pdf>
- 6.Виклики і ризики розгортання кризових процесів в Україні та напрями економічної політики їх запобігання/. Наук. ред. В.Юрчишин. – К.: Заповіт,2017. – 156 с.
- 7.Дьоміна Т.М. Єврооблігації – неінфляційний метод фінансування бюджетного дефіциту// Экономика Крыма. – 2011. - № 4. – С. 272-277.
- 8.Жук И.Н, Белковец А.М. Место развивающихся стран и стран с

- формируючимися ринками на ринке єврооблігацій/І.Н.Жук, А.М.Белковец//Вестник Витебского государственного технологического университета. Выпуск 29 - Витебск: 2015. - С. 121 – 133.
- 9.Звіт про фінансову стабільність. Національний банк України. - Випуск 4. – грудень 2017. -К.:НБУ. - 75 с.
10. Ивашкевич Михаил. Международный рынок еврооблигаций: современное состояние и перспективы развития/ М.Иашкевич// Банкаускі веснік. – 2014. листопад. – С.31-38.
11. Інфляційний звіт Національного Банку України. – К.: Жовтень 2017. – 64 с.
- 12.Курочкіна І.Г. Emerging markets в системі світового фінансового ринку/І.Г.Курочкінап//Сучасні проблеми та механізми фінансового управління. Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції 12 – 13 грудня 2013 року м. Харків. – Харків: Харківський інститут банківської справи. – 2013. – С.375-377.
- 13.Куц Алексей. Академия дефолта. Почему украинцам надо поучиться у Аргентины, как брать в долг/А.Куц//Деловая столица. – 1 августа 2017 года [Электронний ресурс]. - Режим доступа: // <http://www.dsnews.ua/economics/academiya-defolta-pochemu-ukraintsam-nado-pouchitsya-u-Argentiny-19072017220000>
- 14.МВФ обеспокоен рисками долгового кризиса в беднейших странах/БизнесЦензор. – 22.03.2018// https://biz.censor.net.ua/news/3057245/mvf_obespokoен_riskami_dolgovog_o_krizisa_v_bedneyishih_stranah
15. Развивающиеся страны окунулись в "первородный грех" валютных долгов/ [Электронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finanz.ru/novosti/obligatsii/razvivayushchiesya-strany-okunulis-v-pervorodny-grekh-valyutnykh-dolgov-1001797747>
16. Третьяков Алексей. Объем и температура. Emerging markets вновь раздуты облигациями и перегреты/ А. Третьяков// Forbes.ru/ - 18.09.2017// [Электронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/349667-obem-i-temperatura-emerging-markets-vnov-razduty-obligaciyami-i>
- 17.Шуба О.А. Особливості єврооблігаційних запозичень країн з ринкам, що розвиваються/ О.А.Шуба // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 22 - С.35-38.
- 18.Якушев Олег. Еврооблигации развивающихся стран снова привлекательны/ О.Якушев// [Электронний ресурс]. – Режим доступа: 30-06-2017 <http://smi59.ru/main/2955-evroobligacii-razvivayuschih-sya-stran-snova-privlekatelny.html>
- 19.Hale Thomas, Blitz Roger. How long can the emerging market bond rally run? / The Financial Times - 30/09/2016.

20.Mitchell A.,Etc. EM sovereign issuance: is 2016 a one-off?. – JP Morgan Global Emerging Markets Research, November 2016.

Annotation. *The article examines trends in the global Eurobond market functioning, its dynamics, participation peculiarities in the market of developing countries and emerging markets. The article identifies the factors of the borrowing scale increase and objectives of sovereign borrowers on the Eurobond market. The main features of the participation of countries with emerging markets in the global Eurobond market are considered in the article. It is concluded that the main objectives of sovereign borrowers are: increasing of investment appeal and international image and enforcement of investors' confidence; financing of current and unforeseen budget expenditures; refinancing and debt restructuring; satisfying domestic demand for currency resources. The article analyses market dynamics of sovereign Eurobonds issued by CIS countries, along with features of the debut Eurobond issue of the Republic of Ukraine.*

Keywords: *Eurobonds, sovereignty Eurobonds, sovereign borrowers, government Eurobonds, capital markets, emerging markets, developing countries, CIS countries.*

УДК 339.13:330.341

Ю.О. Олійник,

*к.п.н., доцент кафедри економіки,
Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди*

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. *В сучасних умовах для України пріоритетним шляхом розвитку є ефективна державна інноваційна політика, яка здатна сприяти сталому розвитку економіки. Тому важливим є дослідження особливостей процесу формування та реалізації національного інноваційного потенціалу, визначення перешкод, які заважають втілювати інноваційну ініціативу у практичну площину. Аналізується рівень впровадження ефективної інноваційної політики підприємствами, доводиться необхідність трансферту технологій, виявлено основні фактори, що стримують її реалізацію. В результаті проведеного дослідження визначено, що в країні набувають розвитку інноваційні структури та галузь інформаційних технологій і програмного забезпечення. Запропоновано напрями вдосконалення інноваційної політики, зокрема розробку державної промислової та інвестиційної політики, спрямованої на активізацію нововведень, підвищення попиту на інноваційні продукти та підтримки їх конкурентоспроможності на ринку, створення сприятливого*

інституційного середовища в країні, забезпечення тісної інтеграції виробництва, фінансів, науки, освіти з метою сприяння випереджаючого розвитку науково-технологічної сфери.

Ключові слова: *інновації, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, інноваційна політика, інтелектуальний потенціал.*

Постановка проблеми. Динамічний розвиток країни можливий лише на основі формування економіки інноваційного типу. Світова фінансово-економічна криза показала, що необхідна якісно нова економічна модель, що відповідає науково-технічним і інтелектуальним можливостям ХХІ століття. Вона сприятиме прискоренню темпів інноваційного розвитку з урахуванням такої реструктуризації, яка забезпечить підвищення конкурентоспроможності економіки і поліпшить життя людей. Таким чином, формування активної інноваційної політики держави має стати першочерговим завданням.

Ступінь дослідження проблеми. В останні роки вітчизняними вченими досить активно ведеться розробка проблем активізації інноваційної діяльності, як важливого фактора поліпшення економічної ситуації в кризових умовах. Дана проблематика представлена в дослідженнях Амоша О.І., Висоцької І.Б., Дідуха Д.Н., Луцікова І.В., Сизоненко В.О., Скрипко Т.О., Чухрай Н.І.

Метою статті є розгляд основних проблем впровадження інновацій в різні галузі господарської діяльності нашої країни, виявлення ефективних напрямків розвитку існуючого інноваційного потенціалу, обґрунтування завдань інноваційної політики підтримки та розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. У сучасному світі країни змушені здійснювати пошук прийнятної моделі економічного розвитку, яка б забезпечувала національну конкурентоспроможність і орієнтувала національну економіку на довгострокове зростання. Концепція національної конкурентоспроможності ґрунтується на ефективному використанні в світовому розподілі праці порівняльних переваг продукції національної економіки. Значний прорив в технологіях та інформаційній сфері спонукає країни орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг і створювати їх.

На початку ХХІ ст. процес створення і накопичення нових знань сприяв переходу до якісно нового стану: знання стали самостійною продуктивною силою. Вони визначним чином впливають не тільки на сферу виробництва, але і на структуру і обсяги споживання. Скажімо, потреба в комп'ютерній техніці, засобах зв'язку і транспорту стала можливою лише завдяки новітнім досягненням науки і техніки. При таких умовах важливість дослідження ринкової кон'юнктури, індивідуалізації підходів до споживача і продукту значно зростає [9, с.95].

Безперечно, в роки економічних трансформацій, які здійснювалися непослідовно і тривали в Україні занадто довго, стався спад інноваційної діяльності. Тому основним завданням державної політики підтримки

інновацій має стати створення передумов для органічного переходу до інноваційної моделі розвитку за підсумками економічних реформ попередніх років.

Інноваційний розвиток можна охарактеризувати як структурне вдосконалення національної економіки, яке досягається завдяки практичному використанню нових знань для росту обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві [9, с.96]. Модель інноваційної діяльності в економіці можна представити у вигляді системи управління зі зворотним зв'язком, як показано на рис. 1.

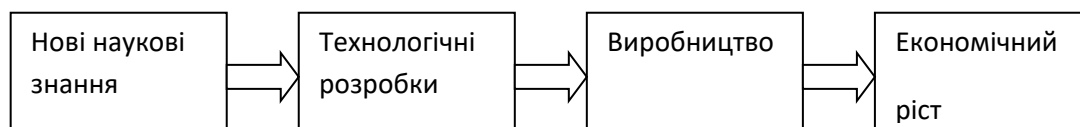


Рис. 1. Функціональна послідовність інноваційного процесу в економічній системі

Відповідно до цієї концепції, нові знання, отримані в результаті фундаментальних, а значить і прикладних досліджень, автоматично сприяють появі нових технологій і продуктів. Тому нові знання повинні сприяти економічному зростанню.

Інноваційний тип економічного розвитку все більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. Саме тому в США, Англії, Франції, Японії та інших розвинених країнах інноваційна діяльність заохочується економічними методами шляхом надання їй суб'єктам істотних пільг, як на державному, так і на регіональному рівнях. Сюди включається пільгове фінансування інноваційних структур і малого інноваційного бізнесу, пільгове оподаткування, пільгове амортизаційна політика, і т.д. До того ж обов'язково враховуються потреби країни і її регіонів. Однією з ключових проблем є організація взаємодії двох найважливіших сфер економічної діяльності - науки і виробництва.

Важливою передумовою розвитку української економіки є впровадження ефективної інноваційної політики підприємствами, що забезпечить їм можливість використання передових технологічних новацій. Реалізація цього важливого завдання вимагає поступової заміни застарілого обладнання, введення нових передових технологій, поліпшення підготовки кадрів [4, с. 260]. Зокрема, провідні країни світу, використовують на науку більш ніж 3% ВВП (в Україні цей показник становить менше 0,5%), що забезпечує появу відчутних результатів. [8, с.83]. Більш ніж 50% суб'єктів господарювання застосовують новітні технології і наукові розробки. Це дозволяє, в середньому, кожні два роки оновлювати асортимент продукції підприємств повністю. Продукція українських підприємств оновлюється раз в п'ять і більше років. Причому, інновації зводяться найчастіше до вдосконалення

прототипу, а нова продукція, вперше освоєна в Україні, становить всього 3,8% [4, с. 261]. До того ж її технічний рівень часто не відповідає сучасним вимогам, отже вона є не конкурентоспроможною на зовнішньому ринку. Як наслідок в експорті збільшується частка мінеральної сировини і продукції первинної переробки [2, с.28].

Основними факторами, що стримують розвиток інноваційної діяльності підприємств, перш за все, є фінансові, а саме: брак власних коштів (83% обстежених підприємств). Майже в однаковій мірі заважали впроваджувати передові промислові технології такі фактори, як великі витрати на нововведення, недостатня фінансова підтримка держави, високий економічний ризик, тривалий термін окупності нововведень, відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями, брак інформації про ринки збуту. Крім того, розвиток інноваційної діяльності стримували недосконалість законодавчої бази, відсутність попиту на продукцію і кваліфікованого персоналу [6].

Основною причиною таких показників є те, що в нашій країні виробників інноваційної продукції в більшості випадків просто витісняють з багатьох секторів внутрішнього ринку на користь виробників із зарубіжних країн. Коли ми купуємо імпорتنі верстати, обладнання, автомобілі, то імпортуємо закордонні інновації.

На жаль, в Україні більшість суб'єктів інновацій та інфраструктури підтримки бізнесу не отримують достатнього фінансування. На нові компанії, малі і середні підприємства така ситуація впливає найбільше, оскільки вони не можуть самостійно розвивати міжнародне співробітництво і, відповідно, не мають можливості отримати досвід, необхідний для впровадження інновацій і для створення рентабельних товарів і послуг з тією швидкістю і якістю, яку вимагають високо конкурентні і складні ринки.

Всі держави-члени ЄС і багатьох інших країн створили регіональні мережі національних інформаційних пунктів (НІП) за технологічними секторами, для надання допомоги науково-дослідним організаціям і компаніям. Без допомоги НІП багато організацій не змогли б взяти участь в науково-дослідній роботі під егідою Horizon 2020 (Horizon 2020 - програма фінансування досліджень і розробок Європейського союзу) [10, с. 22]. Horizon 2020 року - це восьма «рамкова програма» фінансування досліджень, технологічного розвитку та інновацій, що реалізується Європейською комісією. Horizon 2020 надає гранти дослідницьким і інноваційним проектам за допомогою відкритих і конкурентних заявок на пропозиції.

У більшості університетів і державних науково-дослідних організаціях відділи трансферу технологій допомагають дослідникам оцінити комерційний потенціал їх наукових результатів, запатентувати їх, знайти партнерів, ліцензувати або продати інтелектуальну власність, створити нові інноваційні похідні «спін-офф» компанії. Більше 4000 технологічних брокерів в Європейській мережі підтримки підприємництва в 45 країнах сприяють укладанню угод з комерціалізації технологій між сотнями тисяч підприємств і науково-дослідних інститутів. Таким чином, одним з важливих

напрямків вирішення проблеми переходу країни на інноваційний шлях розвитку є стратегічне партнерство. Без інтеграції інтересів держави, суспільства і підприємств в міжнародну економіку неможливо створити опору для активізації інвестиційно-інноваційних процесів і перехід до нової якості економічного зростання. Відновлення існуючих і введення в дію нових технологій повинно відбуватися на основі інтенсифікації вітчизняних і міжнародних розробок, в результаті чого відбудеться впровадження інновацій в більшість ланок господарської інфраструктури держави.

Важливим завданням економічної політики як економічно розвинених, так і країн, що розвиваються є створення нових інноваційних структур. Інноваційні структури нового типу в багатьох випадках виникли як умова виходу з кризової ситуації. Навіть в розвинутих економічних країнах вони виникають і створюються в період економічного спаду.

Створення інноваційної інфраструктури залежить від рівня технологічного та економічного розвитку національної економіки. Інноваційна інфраструктура, акумулюючи фінансові ресурси, діє як важливий інвестиційний механізм сучасних інноваційних процесів. В рамках розвитку новітніх інноваційних економік отримують значний розвиток такі інноваційні структури, як науково-технічні парки, бізнес-інкубатори, технополіси, центри високих технологій. Всі ці структури, незалежно від назви і внутрішньої організації, мають спільні цілі: формування умов, сприятливих для розвитку інноваційної діяльності; підтримка створення та розвитку венчурних фірм, зайнятих розробкою наукових ідей і перетворенням їх в нові технології і продукти; підтримка перспективних наукових проектів; успішна комерціалізація результатів наукових досліджень і науково-технічних розробок; організація праці вчених університетів і молодих дослідників.

На сучасному етапі функціонує вісім технопарків України: «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» (м. Київ), «Інститут монокристалів» (м. Харків), «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ), «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ), «Київська політехніка» (м. Київ), «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ), «Укрінфотех» (м. Київ). У Львівській області створено і успішно функціонує асоціація «Львівтехнополіс», яка об'єднує більше десяти інноваційних фірм і малих підприємств. Її базою є регіональний центр науково-технічної і економічної інформації. Вдалий запуск програм «Інтернет речей» у Львівській Політехніці послужив поштовхом для покращення підходів до викладання ІТ-дисциплін у вузах. Цього року у Львові з'явилося одразу кілька нових навчальних програм. Серед них: «Комп'ютерні науки» та «Data Science» в ЛНУ ім. І. Франка, «Бізнес аналітика» в УКУ та програма з «Систем штучного інтелекту» у Львівській Політехніці [11].

Аналіз стратегічних пріоритетів розвитку показує, що серед інноваційних галузей економіки України визначальний вплив на даному етапі має індустрія інформаційних технологій і програмного забезпечення. На сьогодні індустрія програмного забезпечення є найбільш високотехнологічною і

високорентабельною сферою економіки України. Її особливість і відмінність від інших напрямів інноваційного розвитку економіки полягає в тому, що вона не вимагає з боку держави значних капітальних вкладень і інвестицій, не вимагає великих природних ресурсів, є екологічно чистою, сприяє реалізації високого наукового, інтелектуального і технологічного потенціалу країни.

У світовому рейтингу виробників програмного забезпечення Україна стає глобальним і визнаним гравцем. Британська асоціація Global Sourcing Association (GSA) назвала Україну кращою країною 2017 року для надання послуг аутсорсингу [1]. У нашій країні налічується близько двох тисяч компаній, що займаються розробкою програмного забезпечення. Тут зайнято близько 25-30 тис. вітчизняних фахівців, причому 55-60% аутсорсинга - це продукція на експорт. Індустрія ПЗ добре розвинена в Києві, де працевлаштовано більше 50 відсотків всіх фахівців в сфері розробки ПЗ, швидко розвивається у Львові, Харкові, Дніпропетровську та інших містах. Однак існує ряд проблем таких як нестача спеціалістів, необхідність законодавчого захисту інвестицій та інтелектуального права, особливо формування репутації України як надійного і стабільного бізнес-партнера, потребує значної роботи уряду у розробці стратегії інноваційного розвитку.

Таким чином перехід до інноваційної моделі економічного розвитку вимагає реалізації наступних завдань:

- розробку державної промислової та інвестиційної політики, спрямованої на активізацію нововведень, як пріоритетної складової загальної стратегії соціально-економічного розвитку держави;

- створення сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності в країні: розробці та прийнятті логічного правового забезпечення, впровадження дієвого пільгового механізму фінансування інноваційної діяльності;

- послідовному збільшенні внутрішнього попиту, вдосконалення інфраструктури ринків з метою підвищення частки наукоємних продуктів в особистому та виробничому споживанні;

- створенні умов для реалізації вітчизняними підприємствами наступальної стратегії на зовнішніх ринках, підтримки конкуренції на внутрішньому ринку;

- забезпеченні співпраці малих, середніх і великих підприємств, які мають можливість реалізувати загальнодержавні інноваційні пріоритети, в тому числі на міжнародному рівні;

- здійснення заходів па підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій;

- забезпечення тісної інтеграції виробництва, фінансів, науки, освіти з метою сприяння випереджаючого розвитку науково-технологічної сфери;

- створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалів;

- розробці освітньої стратегії підготовки фахівців в інноваційній сфері, що в подальшому дозволить виявляти пріоритетні напрямки для введення інновацій в різні галузі господарського життя країни.

Висновки. На основі проведеного аналізу виявлено, що розрив виробничих і економічних зв'язків промислового комплексу, призвів до порушення балансу як в науковій, так і виробничій сфері нашої країни. В даний час в Україні представлено занадто мало діючих механізмів і структур по трансферту технологій, а так само надання посередницьких послуг, які могли, проводити оцінку, аудит і задовольняли б потреби постачальників і споживачів інноваційної продукції. Як результат, технологічна відсталість українських компаній від міжнародних конкурентів постійно збільшується. Однак, Україна має потенціал в сфері інновацій завдяки високоосвіченій робочій силі, наявності науково-дослідних інститутів і лабораторій, спираючись на традиції технічної освіти та наукової діяльності. Україні необхідно сформулювати чітку стратегію формування ринково орієнтованої національної інноваційної системи розвитку економіки. Необхідно прагнути до підвищення інноваційної політики, оскільки вона є потужним важелем, за допомогою якого можливо зупинити спад в економіці, забезпечити її перебудову і наповнити ринок новою конкурентоспроможною продукцією.

Список використаних джерел

1. GSA Names Ukraine as UK's Offshoring Destination of the Year [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://emerging-europe.com/in-brief/gsa-names-ukraine-uks-offshoring-destination-year/>
2. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення/ О.І. Амоша // Економіст. – 2005. – №6. – С. 28-32.
3. Висоцька І.Б. Стан та проблеми інноваційної діяльності промисловості України / І.Б. Висоцька // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2008 - №18.10 – С. 279- 285.
4. Дідух Д.М. Проблеми розвитку інноваційної діяльності підприємств в Україні та шляхи їх вирішення / Д.М. Дідух // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2011. – № 1 (28). – Т.2 – С. 255-264.
5. Луциків І.В. Інноваційна діяльність в Україні: реалії сьогодення та перспективи розвитку / І.В. Луциків // Інноваційна економіка. – 2010. – №4(18). – С. 23–26.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
7. Про рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: постанова Верховної ради України від 21 жовтня 2010 р. № 2632-VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – 6 листопада. – С. 20.
8. Сизоненко В.О. Фінансування інноваційно орієнтованої економіки в умовах інституціональної невизначеності / В.О. Сизоненко // Фінанси України. – 2013. – №5. – С. 80-89.
9. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: підручник. / Т.О. Скрипко. – К. : Знання, 2011. – 423 с.

10. Строгілопулос Дж., Румпф Г. Інновації в Україні: Європейський досвід і рекомендації для України. / Дж. Строгілопулос, Г. Румпф / – Том 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів Остаточний варіант (проект від 19.10.2011). – К.: Фенікс, 2011. – 76 с.
11. Украинский IT-рынок: итоги 2017 и перспективы 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dou.ua/lenta/articles/2017-summary/>
12. Чухрай Н.І. Організаційно-управлінські інновації в економіці, що спирається на знання / Н.І. Чухрай // Інновації: проблеми науки і практики: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 107-133.

***Annotation.** In today's conditions, Ukraine's priority development path is an effective state innovation policy that can contribute to sustainable economic development. Therefore, it is important to study the peculiarities of the process of formation and implementation of the national innovation potential, the identification of obstacles that hinder the implementation of the innovative initiative in a practical plane. The level of implementation of effective innovation policy by enterprises is analyzed, the necessity of technology transfer is proved, the main factors hindering its implementation are revealed. As a result of the study, it was determined that the country is developing its innovative structures and the field of information technology and software. The directions of improvement of innovation policy are proposed, in particular, development of state industrial and investment policy aimed at activating innovations, increasing demand for innovative products and supporting their competitiveness in the market, creating an enabling institutional environment in the country, ensuring close integration of production, finance, science, education with a view to promotion of the advanced development of the scientific and technological sphere.*

***Key words:** innovations, innovative development, innovative potential, innovation policy, intellectual potential.*

УДК 330.341+338.242.4

***Л.Н. Осмоловская,**
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Стаття присвячена аналізу напрямів удосконалення бюджетного планування в Республіці Білорусь. Пропонуються підходи до реформування системи розподілу бюджетних ресурсів з метою їх більш раціонального використання. Особлива увага приділяється розробці рекомендацій щодо поліпшення програмних методів бюджетного планування, орієнтованих на результат. Акцентовано увагу на аналізі широко поширеного в розвинених країнах інституту оцінки регулюючого впливу, спрямованого на поліпшення

якості державного регулювання. Пропонується поетапне впровадження цього інструменту в вітчизняну практику прийняття державних рішень з урахуванням національних особливостей.

Ключові слова: *бюджетне планування, програмний метод, бюджетування, орієнтоване на результат, оцінка регулюючого впливу.*

В настоящее время в Республике Беларусь происходит существенная трансформация подходов к формированию бюджета: осуществляется переход к среднесрочному бюджетному планированию; внедряются методы программно-целевого планирования. Вместе с тем, сохраняются проблемы, связанные с эффективностью расходования бюджетных средств. Кроме того, о невысоком качестве бюджетного планирования свидетельствуют многочисленные корректировки бюджетных показателей в течение года. Существенно усложняют систему бюджетного планирования постоянные изменения условий, в которых функционирует современная экономика. Планирование бюджета «от достигнутых результатов» в этих условиях препятствует росту эффективности бюджетных расходов.

Одним из направлений повышения качества и эффективности бюджетного процесса является программный бюджет, переход на который был начат в Республике Беларусь еще в 2009 году. Введение практики распределения бюджетных ресурсов по государственным программам и активное внедрение бюджетирования, ориентированного на результат (далее - БОР), позволило осуществить планирование результатов и распределить расходы по основным направлениям государственной политики с четкой привязкой к функциям (услугам, видам деятельности и т.п.). Кроме того, была расширена самостоятельность участников бюджетного процесса в рамках среднесрочных ориентиров. Вместе с тем, внедрение программных методов пока не обеспечило существенного повышения качества бюджетного планирования.

Анализ практики использования программных методов бюджетного планирования на основе БОР в Республике Беларусь выявил существование целого ряда проблем:

- не предусмотрена ответственность участников государственных программ за достигнутые результаты;
- отсутствует адекватная система и необходимая информационная база для обработки и анализа достигнутых результатов;
- оценка эффективности реализации государственной программы осуществляется только на конечном этапе ее реализации,
- наблюдается низкий уровень открытости и прозрачности в бюджетной сфере в целом и в рамках программного подхода в частности;
- слабое использование на практике нормативных методов финансирования социальных расходов.

Для устранения вышеперечисленных проблем необходимо решение следующих задач:

- расширение самостоятельности участников государственных программ должно сопровождаться **повышением ответственности за выполнение достигнутых результатов**. Для этого целесообразно разработать **систему стимулирования (дестимулирования)** участников программы на всех этапах ее реализации и заключить с ними **специальные соглашения**. В частности, взаимоотношения между Министерством финансов и заказчиками-координаторами государственных программ целесообразно организовывать на конкурсной основе с использованием специальных соглашений, в которых четко определяется **ответственность за невыполнение установленных показателей эффективности (результативности)**;

- **разделение функций разработчиков, исполнителей и оценщиков программ**. Исполнителями государственных программ, как правило, являются министерства и ведомства, поэтому разработчиками и оценщиками должны стать независимые от них организации;

- **обеспечение верифицируемости показателей эффективности и результативности государственных программ**, то есть включение их в ежегодную статистическую отчетность для мониторинга оценки достигнутых результатов. В сложившихся условиях достоверность количественных результатов, заявленных в государственных программах проверить достаточно сложно, а иногда и невозможно;

- **развитие и совершенствование применяемого** в настоящее время **нормативного метода** бюджетного планирования социальных расходов. Необходимо проанализировать эффективность использовавшейся в качестве эксперимента в отдельных регионах страны практики применения нормативного метода, и, в случае успешной реализации, распространить его на организации социальной сферы в целом;

- **распространение практики применения нормативов бюджетной обеспеченности с использованием корректирующих коэффициентов**, учитывающих особенности регионов, на все виды социальных расходов, с **целью горизонтального выравнивания** социальной составляющей местных бюджетов¹.

- **формирование механизма обратной связи** на основе консультирования с заинтересованными субъектами, в ходе которых уточняется глубина проблемы, выявляются потенциальные выгоды и угрозы от тех или иных вариантов ее решения. Повышение прозрачности для общественности и привлечение к разработке программ и оценке результатов независимых экспертов также позволит повысить эффективность и качество бюджетного процесса;

- **оценивание эффективности государственных программ целесообразно осуществлять не только на этапе их реализации, но и на этапе разработки и внедрения**. Для этого целесообразно внедрение

¹Сложившаяся практика предусматривает выравнивание только отдельных видов социальных расходов (здравоохранение, образование) в зависимости от численности населения.

механизма оценки регулирующего воздействия (далее – ОРВ) на всех уровнях бюджетной системы, то есть необходимо сравнение бюджета **на стадии формирования (ex-ante)** и **на стадии исполнения (ex-post)** с выяснением причин отклонения фактического исполнения от запланированных показателей.

Основная роль ОРВ заключается в отклонении нецелесообразных решений на этапе принятия законодательного акта путем оценки того, достигается ли осуществление поставленных целей, а также рассматриваются ли возможные последствия осуществляемого регулирования. ОРВ является в основном эмпирическим способом принятия решений относительно регулирования, то есть основывается на анализе фактических данных, определяющих параметры действий в соответствии с заданными критериями. Этот инструмент предоставляет полную картину как положительных, так и отрицательных эффектов, связанных с изменениями в составе регулирования.

В современном мире значение института оценки регулирующего воздействия для построения эффективной системы государственного управления не вызывает сомнений и является общепризнанным. Основной задачей реформирования государственного управления в стране является переход от управления затратами к управлению результатами [1]. В данном контексте оценка регулирующего воздействия становится эффективным инструментом реализации заявленного механизма, поскольку позволяет выбрать наилучший из предложенных вариантов достижения намеченных результатов.

В начале осуществления ОРВ потребность возникала только в предварительной оценке последствий (exante) принятия проектов нормативных правовых актов, то есть на стадии обсуждения целесообразности. Однако оценка регулирующего воздействия может быть предварительной (exante), отслеживающей (ongoing) и ретроспективной (expost). Ретроспективная оценка по определению является своеобразным анализом предварительной. Кроме того, процедуры отслеживающей и ретроспективной ОРВ позволяют оптимизировать процесс принятия решений [2]. В процессе эволюции ОРВ преобразовалась в комплексную систему оценки, то есть стала применяться на всех этапах ее осуществления: на этапе проектирования законодательных актов, в процессе принятия решений, на этапе ретроспективного анализа уже действующего законодательства.

Вместе с тем, от выбора адекватных инструментов и методик зависят результаты оценки. В тех странах, где уже накоплен длительный опыт по проведению ОРВ, отработаны механизмы и информационная база для ее проведения, зачастую их определяют сами разработчики. Однако даже в этих странах, ввиду сложности применения, оценка зачастую производится с привлечением специальных консультантов. В частности, для оценки и выработки рекомендаций по снижению административной нагрузки в ЕС Еврокомиссия проводила специальный тендер и заключила контракт с консорциумом, в который вошли Capgemini, Deloitte, RambollManagement.

Мировой опыт показал, что отсутствуют универсальные методики, которые бы применялись для проведения ОРВ. Методика ее проведения варьируется от страны к стране, и зависит от тех акцентов, на которые направлено проведение такого анализа, и от политики государства. Кроме того, все еще не сложилась четкая классификация применяемых методик, зачастую один метод является разновидностью другого.

Выделяют наиболее часто используемые методы осуществления ОРВ: - cost-benefit analysis — анализ выгод и издержек; - cost-effectiveness analysis — анализ эффективности затрат; - multi-criteria analysis — мультикритериальный анализ, выделяются группы реципиентов и рассматриваются издержки и выгоды каждой группы отдельно, используется балльная и весовая оценка по назначенным критериям.

В ЕС предложены дополнительные следующие методики, используемые в ходе процедуры ОРВ[2]:

- оценка эффективности выбранного варианта для достижения цели (Effectiveness of preferred option in achieving objectives). Рассматривается как расширенный вариант методики анализа эффективности затрат. При этом количество оцениваемых вариантов существенно сокращается на этапе проведения консультаций.

- сопоставление позитивного и негативного воздействия (Weighing-up of positive/negative impacts);

- ранжирование и идентификация выбранных вариантов (Ranking/identification of preferred option), является разновидностью мультикритериального анализа. Эту методику часто называют незаконченный мультикритериальный анализ, где ранжирование происходит без выставления баллов и приписывания весов, на основе использования качественного анализа.

Наиболее распространенным методом является метод анализа выгод и издержек. При использовании этого метода учитываются все значимые воздействия предлагаемого законодательного акта. Оценка выгод и издержек производится с учетом фактора времени, то есть осуществляется их дисконтирование.

Издержки и выгоды могут быть представлены в одном из следующих видов: монетизируемые, определяются в стоимостном выражении; квантифицируемые, определяются в количественных величинах, отличных от стоимостных, например, в количественных величинах; качественные, используется в том случае, если данным невозможно приписать количественные значения, а также дополнительно для более глубокой интерпретации данных двух первых вариантов.

Однако зачастую затраты и выгоды невозможно представить ни в стоимостном, ни в количественном сопоставимом измерении. В таком случае используют другие методы, одним из которых является метод анализа эффективности затрат².

² Часто рассматривается как частный случай метода анализ выгод и издержек

Этот метод применяется, когда все выгоды не могут быть монетизированы и (или) квантифицированы. Сравнение осуществляется с помощью одного параметра, характеризующего выгоды и соотношения издержек в предложенных альтернативных вариантах. Параметр, характеризующий выгоды, должен отражать основной результат регулирующего воздействия. В рамках этого метода происходит сравнение затрат в разных вариантах для достижения одного результата, то есть оценивается эффективность использования ресурсов.

Мультикритериальный анализ, применяется, если невозможно сравнивать выгоды и издержки различных вариантов с использованием одного критерия. Этот метод предполагает определение баллов для каждого значения выгод и издержек, а также определение удельного веса для каждого критерия. Мультикритериальный анализ применяется в тех случаях, когда ожидаемые эффекты от введения регулирования разноплановы.

В отечественной нормотворческой практике институт ОРВ пока еще не находит своего применения. Вместе с тем отдельные элементы ОРВ применяются в рамках законодательного процесса. Так, при разработке нормативных актов существует обязанность по подготовке обоснований необходимости принятия нормативного акта, а также финансово-экономических обоснований к таким актам, где оценивается их влияние на величину бюджетов разных уровней, а также последствия для доходов и расходов физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, а также юридических лиц. Однако при оценке регулирующего воздействия, обязательно проводится анализ возможных альтернатив регулирующего воздействия с использованием вышеперечисленных методов, предусмотрено осуществление открытых консультаций с заинтересованными группами субъектов.

Кроме того, финансово-экономические обоснования, в которых анализируются влияние на бюджеты различных уровней, часто не достаточно аргументированы. Зачастую обоснование и выводы к нему сводятся к декларативному заявлению отсутствия существенного влияния на бюджет, которое не подкрепляется количественной и (или) качественной оценкой. Кроме того, не производится оценка экономических, социальных и экологических последствий для всех субъектов регулирования. В данном случае оценка все также сводится к констатации факта отсутствия влияния без использования какой-либо методологии анализа (оценки).

Вместе с тем следует отметить, что в связи с подписанием Договора о ЕАЭС Республика Беларусь взяла на себя ряд международных обязательств в сфере ОРВ. Правительством предложен ряд конкретных мер по поэтапному внедрению ОРВ в практику принятия национальных законодательных актов. По аналогии с мировой практикой, прежде всего, это коснется проектов

нормативных актов, устанавливающих избыточные, зачастую необоснованные расходы для субъектов предпринимательской деятельности. Так, планируется в 2018-2020 гг., что ОРВ будет распространен на все законодательные акты, регулирующие условия ведения бизнеса [3].

Несмотря на то, что проведение ОРВ требует дополнительных затрат со стороны государства, зарубежный опыт показал, что оно приносит ощутимые результаты, позволяет значительно повысить эффективность и качество государственного регулирования. С помощью такого результативного регулирования возможно достигнуть поставленных целей с минимально возможными издержками. Так, этот институт позволяет снизить издержки субъектов предпринимательской деятельности, обеспечить экономию бюджетных средств, уменьшить коррупцию, повысить инвестиционную привлекательность страны и доверие населения к государству.

Список использованных источников

1. Осмоловская, Л.Н. Перспективы развития бюджетирования, ориентированного на результат, в Республике Беларусь / Л. Н. Осмоловская // Научные труды БГЭУ. – 2015. – С. 265-271.
2. Беляев, А.Н. Методические подходы к мета-оцениванию качества заключений об оценке регулирующего воздействия / А.Н.Беляев, Д.О.Дерман, Д.Б.Цыганков // Проектирование, мониторинг и оценка. - 2011. - N 1. – С. 23.
3. Об утверждении Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016 - 2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 5 апр. 2016 г., N 274 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2016.

The article is devoted to the areas of improving budget planning in the Republic of Belarus. Approaches are proposed for reforming the system for allocating budgetary resources with a view to their more rational use. Particular attention is paid to the development of recommendations for improving the program methods of budget planning, results-oriented. Attention is paid to the Institute of Regulatory Impact Assessment, which is widespread in developed countries, aimed at improving the quality of state regulation. The phased introduction of this tool into the domestic practice of making state decisions taking into account national peculiarities is suggested.

Keywords: *budget planning, program method, budgeting, results-oriented, regulatory impact assessment.*

*І.В. Семенець,
кандидат економічних наук, доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка*

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА СЬОГОДЕННЯ

В статті досліджено історію виникнення податку на додану вартість, вивчено його характерні риси, як позитивні так і негативні. Також приділено увагу механізму справляння податку у різних країнах та визначена його роль в національній системі оподаткування.

***Ключові слова:** податок, податок на додану вартість, історія ПДВ, податкова система.*

Актуальність теми. Із зародженням ознак державності в суспільстві одразу з'являються примітивні форми систем оподаткування, які в послідуєчому стають незамінною складовою системи державного управління. Податки є важливою ланкою системи фінансових відносин і мають давню історію, і впродовж усієї цієї історії сплата податків для людей була і залишається досить гнітючою процедурою.

Дослідження історичних моментів формування та становлення того чи іншого податку дає змогу не тільки систематизувати основні етапи законодавчого його регулювання в динаміці, а насамперед зрозуміти його сутність та окреслити можливі перспективи його подальшого розвитку.

Формування фінансових ресурсів держави та регіонів у вигляді доходів створюється, переважно, завдяки податковим надходженням. Основним джерелом наповнення Бюджету України є саме непрямі податки [5].

Одним з найбільш суперечливим та проблемним непрямим податком є податок на додану вартість (ПДВ), хоча ПДВ вважається однією із найдосконаліших форм непрямого оподаткування в світі. У вітчизняних реаліях через певні проблеми у справлянні даного податку, мають місце факти відволікання оборотних коштів підприємств, а також створення певної напруги у виконанні бюджету, що так чи інакше свідчить про певну недосконалість механізму оподаткування, хоча в цьому напрямку проводиться постійна робота. А тому від вирішення проблем пов'язаних із справлянням та адмініструванням даного податку в значній мірі залежить подальший розвиток бізнесу в нашій державі.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми пов'язані з розвитком непрямого оподаткування, в тому числі і податком на додану вартість знайшли відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних науковців, зокрема: Кулика П.Л., Опаріна В.М., Соколовської А.М., Федосова В.М. та зарубіжних Томас С. А., Вільгельм фон Сіменс, Ебріл Л., Кноссен С. та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз історичного розвитку податку на додану вартість, висвітлення стану справляння даного податку в Україні на сучасному етапі розвитку економіки держави, висвітлення можливих напрямків подальшого його вдосконалення оподаткування.

Результати досліджень. Податкам належить провідна роль в регулюванні економічних процесів в державі. В Україні створена своя податкова система, яка узагальнила досвід багатьох розвинутих країн та, загалом, враховує вітчизняну специфіку розвитку економіки. Вона є динамічною та поетапно змінюється та вдосконалюється, наближаючись до рівня провідних країн. В податковій системі України, як і переважної більшості країн, органічно поєднуються прямі і непрямі податки. Механізм їх впливу податків на регулювання процесів суспільного відтворення є різним. Прямі податки встановлюються безпосередньо щодо платників і сплачуються за рахунок їхніх доходів і майна. Їх розмір обумовлюється майновим станом платників. Непрямі податки встановлюються в цінах товарів і послуг, розмір яких для окремого платника визначається величиною споживання і не залежить від його доходів [7].

Непрямим податкам відводиться значна роль в реалізації політики стабілізації державних фінансів. Провідне місце при цьому відводиться податку на додану вартість, який за характером охоплення, є універсальним акцизом і специфіка нарахування якого полягає в тому, що об'єктом оподаткування виступає вартість, створена на конкретному етапі руху товару [10, с. 85]

Він є одним з «наймолодших» податків в історії розвитку системи оподаткування як в Україні так і в світі.

Можна стверджувати, що ПДВ є продуктом вдосконалення податку з обороту та податку на продаж. В кінці XIX на початку XX ст. в професійних колах мали місце суперечки стосовно доцільності та недоцільності непрямого оподаткування. Саме на початку XX ст. і зародилася ідея ПДВ. Проте, як не дивно, одноосібного авторства даного податку встановити не можуть встановити. Так найбільш поширеною є думка, що система ПДВ була вперше запропонована в 1918 р. (за іншими даними в 1919 р) німецьким бізнесменом Вільгельмом фон Сіменсом. Який запропонував механізм повертати частину сплачених податків, таким чином уникати труднощів, що виникають зі стягненням податку з обороту. Його пропозиції відомі ще під назвами «облагороджений податок з обігу» або «облагороджений обіговий податок».

В цей же період (1910-1921 рр.) проводив свої дослідження і американський економіст Томас С. Адамс. Суттєвою відмінністю його розробок було те, що він не працював над вдосконаленням уже існуючого в державі податку з обороту, а робив спроби розробити альтернативу федеральному прибутковому податку.

Не дивлячись на прогресивність думок вищеназваних авторів, висловлені

ними ідеї стосовно даного податку залишалися без практичної реалізації. Серйозно питаннями даного податку почали займатися вже в другій половині ХХ ст. і першість тут належить французам. Сучасна схема ПДВ була розроблена і описана французьким економістом Морісом Лоре в 1054 р. Розробки М.Лоре були доведені до практичного застосування і запровадженні в якості експерименту у одній французькій колонії Кот-д'Івуар, і лише впевнившись у ефективності та дієвості даного податку, його запровадили в 1958 р. у Франції, проте остаточного поширення в цій країні він набув до 1968 р.

В 60-х роках робляться спроби запровадження ПДВ в окремих країнах, зокрема, Данії, Німеччині, Швеції.

В 70-90 х роках відбувається стрімке розповсюдження даного податку як в Європі так і у всьому світі. На сьогоднішній день ПДВ застосовується більше ніж в 145 країнах світу і становить наближено 20 відсотків світового податкового навантаження.

Причина такої популярності ПДВ закладена його перевагами. До яких відносять: високу фіскальну ефективність;широку базу оподаткування; здатність забезпечити надійність та стабільність надходжень від цього податку; універсальність ставок, що полегшує обчислення податку для його платників та здійснення контролю; стягнення ПДВ на всіх етапах руху товару, робіт і послуг, що дає рівномірний розподіл податкового тягаря між усіма суб'єктами підприємницької діяльності [1, с.148].

Будучи включеним в систему оподаткування більшості країн світу ПДВ, разом з тим, не отримав поширення в такій країні як США, де є багато противників запровадження даного податку на федеральному рівні, а для рівнів штату ПДВ просто не пристосований, бо заважав би внутрішній торгівлі. Проте у зв'язку з глобальним поширенням в світі, питання про введення в США даного податку піднімається регулярно.

Світова практика сформувала три моделі ПДВ: європейську, новозеландську та японську. У більшості країн прийнята європейська модель ПДВ. Особливостями якої є наявність кількох ставок та наявність багатьох виключень щодо стягнення ПДВ. На практиці не існує двох однакових ПДВ, які б виглядали абсолютно однаково.

В Україні ПДВ займає одне з чільних місць при формуванні дохідної частини Державного бюджету (табл.1).

Таблиця 1

ПДВ в доходній частині Державного бюджету України

Показник	на 1.01.2016р.	на 1.01.2017р.	на 1.01.2018р.	Відхилення, %
Надходження до Державного бюджету за даними ДФС, всього млн.грн.	487658,6	518318,8	651554,1	133,6
Надходження ПДВ, всього млн.грн.	245506,6	329911,5	313980,6	127,9
в т.ч. із ввезених на територію України товарів	138764,3	181453,3	250530,2	180,5

з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з урахуванням бюджетного відшкодування	106742,3	148458,2	63450,4	59,4
Питома вага від надходжень по ПДВ, всього %	50,3	63,7	48,2	X
в т.ч. із ввезених на територію України товарів	28,5	35,0	38,5	X
з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з урахуванням бюджетного відшкодування	21,9	28,6	9,7	X

Джерело: за матеріалами офіційного сайту ДФС України [6]

Суми надходжень до Державного бюджету від даного податку загалом зростають за рахунок оподаткування введених та територію України товарів, проте впадає у вічі суттєве скорочення надходжень до бюджету від оподаткування товарів виготовлених на території України. Питома ж вага надходжень від даного податку залишається суттєвою і станом на 1.01.2018 року складає 48,2 відсотка.

До часів проголошення незалежності в Україні ПДВ не справлявся. Вихідною точкою є Закон України «Про податок на добавлену вартість» від 20.12.1991 року [3], до якого декілька разів вносились зміни. Закон вступив в дію 1 січня 1992 року, і діяв до червня 1993 року. Після чого вступив в силу декрет Кабінету Міністрів «Про податок на добавлену вартість» від 26 грудня 1992 р [2], який діяв до 1997 року. Це був етап становлення податку в державі, характерними рисами якого були відсутність чіткого механізму бюджетної компенсації ПДВ, неймовірно велика кількість податкових пілг та різного роду звільнень від оподаткування.

3 квітня 1997 року приймається Закон України «Про податок на додану вартість»[4], який вносив революційні зміни в порядок справляння даного податку. Перш за все, даним законом запроваджувалася нова спеціалізована документація така як податкова накладна та книга обліку, які слугували вихідними джерелами для заповнення податкової декларації. Також була встановлена єдина ставка податку в розмірі 20 відсотків. Цей закон діяв до 2011 року і цей період можна охарактеризувати як етап розвитку і вдосконалення, ба тому в цей період робилося багато спроб (як вдалих так і не зовсім)з вдосконалення механізму нарахування і сплати даного податку. Серед усіх податків ПДВ був лідером за кількістю змін, що вносилися до законодавчих актів, які визначали порядок його застосування. Хоча це і викликало багато нарікань у зв'язку з тим, що ускладнювало роботу податкових органів і планування підприємцями своєї діяльності, уникнути цього було досить складно, оскільки податкова система України перебувала на стадії розбудови.

З прийняттям та запровадженням Податкового кодексу України [9] розпочинається сучасний етап розвитку ПДВ в нашій державі. Завдяки його запровадження вдалося об'єднати та систематизувати податкові норми в єдиному правовому документі. Розділ V Кодексу, що регулює

адміністрування податку на додану вартість, набув чинності з 1 січня 2011 року. Кодекс встановив, що поточна базова ставка ПДВ у 20 % залишиться без змін у 2011 — 2013 роках. З 1 січня 2014 року ставку ПДВ планувалося знизити до 17 %, проте дія даного положення призупинена і ставка залишилась на попередньому рівні.

З початку 2015 року були запроваджені суттєві нововведення. Позитивною тенденцією є те, що з 1 січня 2015 р. збільшено поріг для обов'язкової реєстрації як платника ПДВ до 1 млн. грн.

Також новим вважається те, що з 1 січня 2015 р. в Україні запровадили систему електронного адміністрування ПДВ. Новий порядок має унеможливити формування фіктивного ПДВ-кредиту і, відповідно, забезпечити збільшення надходжень до бюджету.

Електронне адміністрування передбачає реєстрацію податкових накладних в єдиному реєстр, а також те, що відповідно до глави 2 розділу II Податкового кодексу України платники податків, що належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до органу державної податкової служби виключно в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством. Також спрощуються адміністративні процедури, зокрема, запроваджується автоматичне відшкодування ПДВ [9].

У статті 200 Податкового кодексу України визначено критерії, яким повинен відповідати платник, щоб отримати автоматичне бюджетне відшкодування. Але механізм автоматичного бюджетного відшкодування потребує подальшого вдосконалення, оскільки суб'єктам господарювання, що є платниками ПДВ, важко пройти процедуру відбору і через жорсткість встановлених вимог, і через суб'єктивність працівників податкових органів. Проблема відшкодування ПДВ стосується більшості суб'єктів господарювання.

В процесі адміністрування ПДВ великого значення набула проблема ухилення від його сплати. Платники податку використовують низку схем, зокрема:

- реалізація товарно-матеріальних цінностей за цінами, нижчими від вартості придбання;
- проведення безтоварних операцій, яке організовується шляхом «фіктивного» придбання реальним суб'єктом підприємницької діяльності цінностей від ланцюжка «фіктивних» і «транзитних» підприємств;
- ухилення від сплати ПДВ при проведенні імпорتنих операцій за значно заниженими цінами;
- проведення псевдоекспортних операцій.

Можна стверджувати, що в Україні більше уваги приділяється фіскальній дії ПДВ та недостатня увага відводиться його регулювальній функції, хоча кожний елемент механізму ПДВ може бути використаний з метою забезпечення позитивного регулювального впливу податку на економічні процеси.

ПДВ має ряд негативних наслідків для виробничої сфери, що проявляються у відволіканні обігових коштів підприємств, яке відбувається внаслідок постійних затримок виплати бюджетного відшкодування та встановленого порядку сплати ПДВ за принципом першої події за великих обсягів кредиторської заборгованості. Діючи на всіх етапах виробництва і реалізації, цей податок, в умовах нестачі фінансових ресурсів для розрахунків, став гальмувати взаєморозрахунки суб'єктів господарювання та стримувати ділову активність. Недостатньо відпрацьований механізм оподаткування призвів до того, що ПДВ, який у західних країнах нейтральний до виробників, в наших умовах став руйнівним для виробництва.

Жоден з податків, що стягуються в Україні, не викликає стільки дискусій, як ПДВ. Пристрасті навколо нього вирують не один рік. Зважаючи на певні негативні наслідки час від часу в наукових та професійних колах з'являються сумніви щодо потреби цього податку для країни і аргументується це наступними моментами:

- відбуваються масові зловживання під час нарахування ПДВ;
- виникають труднощі з відшкодуванням ПДВ;
- відбувається лобіювання фінансових інтересів первинних олігархових сил [8]

На сьогоднішній день дискусії щодо ПДВ не втихають, і податок залишається головним болем української економіки, оскільки з одного боку спрямований по-суті, на запобігання перевиробництву, а з іншого боку, створює проблеми для держави з його відшкодуванням експортерам.

Роль ПДВ в податковій системі України важко переоцінити. Широка база оподаткування цього універсального акцизу є цінною для фіскальної функції податків. Але щоб конкретний податок, як і податкова система, в цілому, був ефективним не потрібно забувати і про податковий прес, що тисне на платників податку. Тільки завдяки компромісу між максимальною величиною залучених податком до бюджету коштів і інтересам платників податок може оптимально виконувати свою місію в фінансовій системі. До цього прагне і Україна, постійно покращуючи функціонування ПДВ.

Висновки. Підводячи підсумок сказаного можна зазначити, що становлення податку на додану вартість пройшло складний та інтенсивний шлях. ПДВ – це відносно «молодий» податок, ідеї запровадження якого зародилися першій половині ХХ ст. Проте свою популярність ПДВ здобув вже в період 70-90 років минулого століття. Популярність цьому податку принесли його переваги над альтернативними непрямими податками, такими як податок з обороту та податок з продажу. Оскільки стягнення ПДВ не призводить до значних викривлень в економіці держави та не звужує податкову базу, то його функціонування на відміну від податку з обороту не зменшує податкових надходжень. Також ПДВ є більш ефективним за податок з продажів з точки зору адміністрування та дотримання правил оподаткування, що значно зменшує втрати від ухилення від сплати податку.

В Україні ПДВ виник майже одночасно з народженням незалежної України. Впродовж всього періоду існування, змінювались декілька законів, які регламентували ПДВ. Зараз положення щодо ПДВ зазначені у Податковому кодексі України, який вступив в силу в 2011 році.

Удосконалити систему справляння ПДВ можна за допомогою комплексу заходів, серед яких :визначення оптимального рівня ставок податку; здійснення переходу до диференційованих ставок податку; посилення контролю за здійсненням відшкодування ПДВ з бюджету; вдосконалення системи взаємодії між Державною фіскальною службою України та платниками податку щодо адміністрування ПДВ.

Список використаних джерел

1. Данилов О.Д., Паєнко Т.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях [навч. посіб.] /О.Д. Данилов, Т.В.Паєнко. К.: Центр учбової літератури, 2011. 256 с.
2. Декрет Кабінету Міністрів«Про податок на добавлену вартість»від 26.12.1992№ 14-92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://consultant.parus.ua/?doc=001P747B77>(дата звернення 11/04/2018)
3. Закон України «Про податок на добавлену вартість» від 20.12.1991 № 2007-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2007-12>(дата звернення 11/04/2018)
4. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 № 168/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ips.ligazakon.net/document/view/z970168?an=358&ed=1997_04_03(дата звернення 11/04/2018)
5. Кирпа С. В. Роль ПДВ у боротьбі з тіньовою економікою / С. В. Кирпа // Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електр. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>(дата звернення 11/04/2018)
6. Надходження податків і зборів [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України : [офіційний веб портал]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatktiv-i-zboriv--obovyaz/nadhodjennya-podatktiv-i-zboriv/>, вільний. (дата звернення 29.03.2018). – Назва з екрана.(дата звернення 11/04/2018)
7. Олійник О. В., Філон І. В. Податкова система: [навч. посіб.] /О.В.Олійник, І.В.Філон. К: Центр навчальної літератури, 2006. 456 с.
8. ПДВ – податок для обраних? [Електронний ресурс] – Режим доступу :<http://www/minprom.ua/digest/41334.html>. – Заголовок з екрана (дата звернення 11/04/2018).
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>(дата звернення 11/04/2018)
10. Тулуш Л.Д. Сутність і роль податку на додану вартість в економічній

системі держави/ Л.Д. Тулуш, О.Т. Прокопчук // Економіка АПК. 2012. № 12. С. 85-89.

In article explored history arising the value added tax, is studied its features as positive so and negative. Also mechanism of the payment of the taxis paid attention in miscellaneous country and is determined its role in national system of the taxation.

Keywords: *taxes, value added tax, history of VAT, tax system.*

УДК 338.242

Т.Ф. Старовойтова,

кандидат экономических наук,

Т.И. Савченко,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь,

Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ВЕБ-ПОРТАЛА НАЦИОНАЛЬНОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО КОМИТЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Работа органов государственной статистики тесным образом связана с использованием информационно-коммуникационных технологий. В настоящее время национальная статистика активно использует информационные системы, ресурсы и иные активы информатизации. Статистическое исследование предполагает проведение этапа сбора информации и от того, как будет организовано взаимодействие участников этого процесса, зависит качество предоставляемой информации, полнота сбора и объем трудозатрат на его проведение. Автоматизация процессов приема статистической отчетности сократит трудоемкость работ благодаря передаче функций ввода и контроля на уровень респондента, обеспечит возможность своевременного получения отчетов высокого качества.

Ключевые слова: *исследование, модуль, портал, отчетности, респондент, статистика, технологии, электронный отчет, электронная цифровая подпись.*

Национальная статистика активно использует информационные системы, ресурсы и иные активы информатизации. Под влиянием различных факторов за прошедшее время в органах статистики видоизменилась конфигурация информационно-коммуникационной инфраструктуры. Произошел переход от внутренней информатизации и информатизации процессов взаимодействия с другими государственными структурами к электронному сетевому информационному взаимодействию с гражданами и организациями.

Любое статистическое исследование предполагает проведение этапа сбора информации. От того, как будет организовано взаимодействие участников этого процесса, зависит качество предоставляемой информации, полнота сбора и объем трудозатрат на его проведение. Процессы сбора статистической информации предполагают непосредственное заполнение на местах статистических форм и их последующую передачу в органы, проводящие наблюдение.

В рамках функционирующей Единой информационной системы государственной статистики Республики Беларусь (далее – ЕИСГС) обеспечивается сбор и обработка первичных статистических данных по формам централизованных государственных статистических наблюдений (далее – отчет) в электронном формате с использованием средств электронной цифровой подписи. Электронные отчеты формируются при помощи специализированного программного обеспечения (ПО) «Электронный респондент», размещенного на официальном сайте Белстата.

С 1 квартала 2013 года ввод электронной отчетности осуществляется посредством «Электронного респондента» OFF-LINE – модуля, входящего в подсистему сбора и обработки первичных статистических данных.

При помощи данного ПО респондент через сеть Интернет связывается с принимающим центром Белстата, получает необходимую для заполнения отчета информацию, в режиме OFF-LINE заполняет отчет, затем снова связывается с Принимающим центром Белстата, отправляет отчет и получает квитанцию о принятии отчета или уведомление о возврате на доработку. Органами государственной статистики производится прием отчета и дальнейшая его обработка, в том числе проведение контролей второго уровня (т.е. в пределах нескольких форм и (или) нескольких периодов).

При формировании статистической отчетности в электронном формате используются средства ЭЦП и действительного сертификата открытого ключа проверки электронной цифровой подписи (с указанным учетным номером плательщика респондента), полученных при регистрации в качестве абонента Удостоверяющего центра республиканского унитарного предприятия «Информационно-издательский центр по налогам и сборам» или пользователя Государственной системы управления открытыми ключами проверки электронной цифровой подписи Республики Беларусь (далее – ГосСУОК). Получение респондентом дополнительной электронной цифровой подписи не требуется.

Комплекс «Электронный респондент» имеет 2 режима работы, реализованных в виде отдельных модулей:

однопользовательский (модуль «АРМ Респондента»);

многопользовательский (модуль «МП Респондента»).

Однопользовательский режим обеспечивает модуль «Автоматизированное рабочее место (АРМ) Респондента», который устанавливается на локальном персональном компьютере (ПК), имеющем

доступ в сеть Интернет, и реализует в автономном режиме функции формирования и представления статистической отчетности посредством взаимодействия с Принимающим центром Белстата.

Для получения возможности представления государственной статотчетности в электронном виде респонденту необходимо выполнить следующие подготовительные мероприятия:

- 1) получение программного обеспечения и рабочей документации Комплекса;
- 2) регистрацию на УЦ Белстата или доверенном УЦ и приобретение ПО и рабочей документации КЗИ «Авест»;
- 3) инсталляцию и настройку ПО Комплекса и ПО КЗИ «Авест»;
- 4) закрепление за сотрудниками ролей (функций), макетов форм ГСН и ЕСН и другие внутренние организационные мероприятия.

Респондентам должны быть предоставлена возможность загрузить ПО и рабочую документацию Комплекса с web-сайта Белстата.

Порядок регистрации на УЦ, получения ПО и рабочей документации КЗИ «Авест», получения и переиздания личных ключей и сертификатов открытых ключей респондента определяется регламентом УЦ Белстата или доверенного УЦ.

Инсталляция и настройка ПО Комплекса и ПО КЗИ «Авест» производятся респондентом в соответствии с рабочей документацией на Комплекс и ПО КЗИ «Авест».

Обновление ПО комплекса производится путем его загрузки с принимающего центра Белстата в автоматизированном режиме.

Многопользовательский режим обеспечивает модуль «МП Респондента», который разворачивается в локальной вычислительной сети респондента с использованием системы управления базами данных (СУБД) Firebird и автоматизирует процесс совместной работы нескольких пользователей по подготовке, согласованию и представлению статистической отчетности с разделением ролей и прав пользователей.

Модуль «МП Респондента» обеспечивает реализацию следующих дополнительных по отношению к «АРМ Респондента» возможностей:

- 1) совместная работа пользователей в локальной вычислительной сети по формированию статистической отчетности;
- 2) поддержка жизненного цикла процесса формирования и предоставления статистической отчетности респондентами для всех его подпроцессов;
- 3) ведение единой базы данных, обеспечивающей хранение отчетов и макетов форм ГСН у респондентов;
- 4) контроль процесса формирования и предоставления статотчетности;
- 5) распределение функций пользователей.

Для работы в многопользовательском режиме респондентами должны быть реализованы следующие внутренние подготовительные организационные мероприятия: руководитель организации (либо иное лицо,

ответственное за процесс формирования статотчетности) закрепляет за сотрудниками формы ГСН и ЕСН, с которыми они работают, и определяет закрепляемые за ними функции или роли. При этом возможно назначение одному сотруднику нескольких функций (ролей), форм ГСН и ЕСН.

Еще одну возможность предоставления статистической отчетности в электронном виде обеспечивает многофункциональный веб-портал Национального статистического комитета Республики Беларусь. В конце 1 квартала 2017 года веб-портал был введен в постоянную эксплуатацию, в середине 2 квартала 2017 года произведена его государственная регистрация. При использовании веб-портала формирование и представление респондентами первичных статистических данных по формам централизованных государственных статистических наблюдений в виде электронного документа происходит в режиме ON-LINE.

Режим ON-LINE подразумевает заполнение респондентом электронного отчета путем прямого подключения к базе данных веб-портала.

Веб-портал Национального статистического комитета обеспечивает выполнение следующих функций:

- сбор статотчетности в электронном виде в режиме ON-LINE с использованием метаданных, формируемых в ЕИСГС (электронные макеты форм статистической отчетности (далее – макеты форм), списки наблюдаемых единиц статистических наблюдений (далее – ЕСН), справочная информация);

- контроль первичных статистических данных, полученных от респондента в режиме ON-LINE, включая контроль с данными отчетов за предыдущие периоды, с использованием правил и регламентов, реализованных в ЕИСГС;

- создание кабинета респондента и размещение в нем индивидуального перечня макетов форм и информации об основных регистрационных характеристиках респондента;

- формирование и размещение в кабинете респондента индивидуального полного перечня форм централизованных государственных статистических наблюдений, включая формы, предоставляемые только на бумажных носителях, и его ежемесячная актуализация;

- отправка заполненных отчетов в виде электронного документа на принимающий центр Белстата для дальнейшей обработки и хранения;

- предоставление респонденту в виде электронного документа подтверждения приема в обработку (отказа) представленных им первичных статистических данных;

- доступ респондентов к статистической информации по отчетам, представленным с использованием веб-портала Белстата;

- оповещение респондента по e-mail или иным способом (напоминанием респонденту на веб-портале) о предстоящей дате представления статистической отчетности;

- обеспечение информационной поддержки респондентов (обратная связь респондента с органами статистики);
- получение уполномоченными работниками органов государственной статистики информации о нарушении респондентами отчетной дисциплины и ее анализ;
- интеграция с инфраструктурой открытых ключей Республиканского унитарного предприятия «Информационно-издательский центр по налогам и сборам» и инфраструктурой открытых ключей Государственной системы управления открытыми ключами проверки электронной цифровой подписи Республики Беларусь;
- наличие эффективного инструмента навигации по всей совокупности информации, содержащейся на веб-портале Белстата;
- поддержка функций администрирования и информационной безопасности, определения ролей (категорий) пользователей и разграничения прав доступа к ресурсам портала согласно выделенным ролям (категориям);
- аудит действий пользователей, статистика посещений портала;
- резервное копирование и восстановление информации из резервных копий при авариях систем электропитания, программно-технических сбоях и иных неполадках;
- интеграция с ОАИС путем опубликования на открытой части портала ОАИС (portal.gov.by) в разделе веб-ресурсы Национального статистического комитета Республики Беларусь доступа к веб-ресурсу «Электронный кабинет респондентов государственных статистических наблюдений» с переходом к веб-порталу Белстата.

Структурно веб-портал представляет собой комплекс специализированных подсистем, реализованных в едином технологическом базисе, что позволяет обеспечить необходимые производительность и надежность.

Функционал всех подсистем группируется и отображается в личном кабинете пользователя веб-портала в зависимости от его категории и различается по составу сервисов и предоставляемых возможностей для работников Белстата и респондентов.

Вход в личный кабинет работника органа государственной статистики должен быть защищен логином и паролем.

В личном кабинете работника органа государственной статистики должно быть предусмотрено:

- 1) Сервис «Календарь сбора», в котором должен осуществляться ввод информации по срокам сбора статистической отчетности, принимаемой Белстатом как в электронном, так и только в бумажном виде.
- 2) Сервис «Настройка профиля», в котором должен быть реализован механизм для настройки параметров отображения на веб-портале профиля респондента.
- 3) Сервис «ИПД (информационно-предупредительная деятельность)

должен предоставлять уполномоченному работнику органа государственной статистики возможность получения и анализа сведений из базы данных ЕИСГС о допущенных респондентами нарушениях отчетной дисциплины. Примечание: поскольку в базе данных ЕИСГС отсутствует информация по формам, предоставляемым только в бумажном виде, то в данном сервисе она не может быть отражена.

4) Сервис «Сообщения» должен предоставить возможность работникам органов государственной статистики направлять респондентам текстовые сообщения, а также получать информацию о прочтении этих сообщений.

5) Сервис «Администрирование» должен реализовать функционал администратора портала (описан выше).

Вход в личный кабинет респондента возможен только после ввода пароля к ключу ЭЦП. Веб-портал взаимодействует с инфраструктурой открытых ключей Республиканского унитарного предприятия «Информационно-издательский центр по налогам и сборам» и инфраструктурой открытых ключей Государственной системы управления открытыми ключами проверки электронной цифровой подписи Республики Беларусь.

Для респондентов, у которых предусмотрен многопользовательский режим работы на веб-портале, необходимо приобретение ключей ЭЦП для каждого предполагаемого пользователя.

В личном кабинете респондента предусмотрен:

1) Сервис «Профиль» содержит актуальную информацию об основных регистрационных характеристиках респондента и формируется на основе настроек, определенных и созданных работником Белстата. Информация профиля используется при формировании печатных форм документов. Реализована возможность отображения основных регистрационных характеристик прошлых периодов (по состоянию на дату, заданную пользователем).

2) Сервис «Календарь сбора» предоставляет возможность просмотра (без права редактирования) и печати пользователем его индивидуального полного перечня форм с указанием сроков сдачи отчетности, а также обеспечивает переход к режиму on-line заполнения выбранного пользователем отчета при условии, что сбор отчетов разрешен.

3) Сервис «Электронная отчетность» содержит индивидуальную для пользователя информацию о заполненных и сданных респондентом в Белстат отчетных формах.

Сервис «Электронная отчетность» представлен в виде подразделов: «Электронная отчетность текущего года»; «Электронная отчетность предыдущих периодов» (просмотр отчетов предыдущих периодов без права редактирования).

Подраздел «Электронная отчетность текущего года» должен быть представлен, в свою очередь, в виде двух пунктов:

– «on-line заполнение отчетов» (ввод, корректировка, контроль и

отправка информации текущего отчетного периода);

– «Сданная отчетность текущего года» (просмотр отчетов, сданных в текущем году, а также возможность корректировки отчетов (при необходимости) после их сдачи (с сохранением всех предыдущих версий) при условии, что сбор отчетов разрешен).

4) Сервис «Служба поддержки (обратная связь)» предназначена для обеспечения информационной поддержки респондентов. В рамках данного сервиса с помощью функциональных возможностей разрабатываемого веб-портала реализована форма обратной связи, в которой респондент может оставить отзывы и предложения о работе веб-портала.

5) Сервис «Администрирование» у респондентов обеспечивает согласованное использование ресурсов и функций портала путем настройки прав доступа и функций пользователей.

6) Сервис «Допущенные нарушения» обеспечивает получение сведений о допущенных респондентом нарушениях отчетной дисциплины за текущий календарный год.

Преимущества веб-портала и режима ON-LINE:

1) для работы с веб-порталом респондентам не требуется специальное программное обеспечение – доступ к portalу осуществляется с помощью браузера;

2) использование веб-технологий обеспечивает поступление показателей статистических форм сразу в единое хранилище данных на портале в ON-LINE-режиме, что снижает вероятность их потери, хищения и несанкционированного доступа (НСД);

3) использование актуальных макетов форм и формул контроля к отчетам респондентов;

4) реализация механизма двухуровневого контроля данных: как в пределах одной формы и одного периода (I уровень), так и на уровне нескольких форм и (или) нескольких периодов (II уровень);

5) контроль своевременности и корректности сдачи отчетных форм по всем уровням цепочки сдачи отчетности;

6) оповещение респондента о предстоящем сроке сбора отчетов;

7) получение уполномоченными работниками органов государственной статистики информации о нарушении респондентами отчетной дисциплины и ее анализ.

Несмотря на уже достаточный срок т.н. «обкатки» веб - портала, пока наблюдается незначительная активность использования нового ресурса.

По данным мониторинга за 4 кв. 2017 года и январь 2018 года, доля отчетов, представленных в органы государственной статистики посредством веб-портала находится в пределах 3% относительно общего количества поступившей электронной отчетности (рис.1).



Рисунок 1. Удельный вес отчетов, представленных посредством веб-портала

В то же время количество респондентов, использовавших веб-портал Белстата для отправки отчетов в январе 2018 года выросло в 3,8 раза по отношению к декабрю 2017 года.

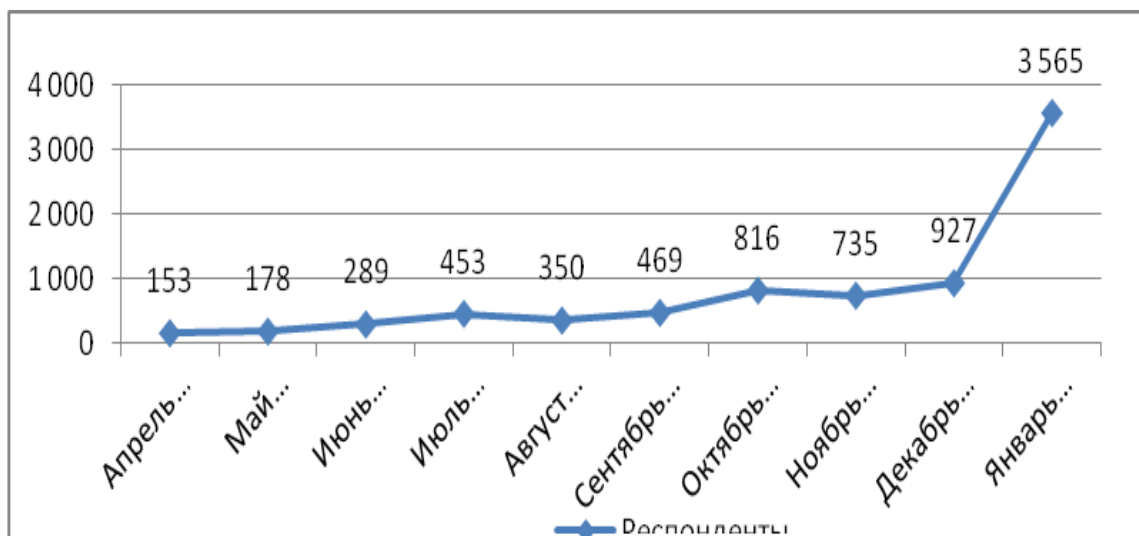


Рисунок 2. Количество отчетов, представленных посредством веб-портала

С учетом представления в январе отчетов по годовым и квартальным формам, пропорционально возросло и общее количество отчетов, направленных с использованием веб-портала. Таким образом, в начале года зафиксирован своего рода всплеск активности со стороны респондентов, сделавших выбор в сторону веб-портала. Продвижение веб-портала следует рассматривать как внедрение нового и эффективного инструмента представления государственной статистической отчетности, что позволит сократить трудоемкость работ по сбору статотчетности, а также обеспечит возможность своевременного получения отчетов высокого качества.

*Г.Я. Стеблій,
кандидат економічних наук, професор,
Н.В. Тувакова,
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*

АСИМЕТРИЧНІСТЬ У РОЗУМІННІ ПОНЯТЬ «ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА» І «ФІНАНСОВА СИСТЕМА»

Досліджується незаперечна єдність і долається асиметричність таких понять як фінансова система і фінансово-кредитна система на основі взаємодії двох основних інструментів – фінансів і кредиту. Аналізується фінансова система Японії як одна з найбільших і найсучасніших систем у світі. Робиться загальний висновок щодо особливостей фінансових систем окремих країн Європи та України.

Ключові слова: *кредит, монетарна політика, фінанси, фінансова система, фінансово-кредитна система, фіскальна політика.*

Постановка проблеми. Фінансово-кредитна система, актуальні проблеми якої – економіка грошей, банківництва і фінансових ринків є важливим елементом сучасної економічної науки. Це пояснюється тим, що фінансові ринки швидко змінюються, а фінансові інструменти з'являються щодня. Фінансово-кредитна система – динамічна структура, яка сприяє ефективному використанню виробничих ресурсів, забезпечує функціонування каналів залучення депозитів і надання позичок, формує кількість грошей в економіці, є важливим джерелом швидких фінансових інновацій. Недоліки в її функціонуванні можуть призвести до значних коливань рівнів національного виробництва, зайнятості і цін. Однак в економічній науці існує певна асиметричність поглядів щодо розуміння понять «фінансово-кредитна система» та «фінансова система». З цих позицій дослідження даної проблеми є особливо актуальним, оскільки дозволяє подолати суперечності у визначенні вище названих понять та поєднати їх з метою забезпечення стабільності грошового обігу, економічного зростання та соціальної справедливості.

Аналіз останніх досліджень. Подолання асиметричності в розумінні фінансово-кредитної системи забезпечує її ефективне функціонування та сприяє здоровому стану економіки і підвищенню життєвого рівня населення. Ця проблема розглядається у працях О. Василик, О. Вовчак, В.Геєця, Т.Єфименко, В.Міщенко, Ф.Мишкіна, С.Панчишина, О. Пивоварського, Сакс Дж., П.Семюелсона, О.Терещенко, А.Чухна та ін. Однак, ряд питань і надалі залишаються дискусійними. Зокрема, подальшого дослідження у даному напрямку потребує наукове обґрунтування змішаного регулювання економікою на основі фіскальної та монетарної політик, що є формою прояву

фінансово-кредитної системи, яка оптимально поєднує такі інструменти як фінанси і кредит та забезпечує подолання суперечностей між ними.

Мета наукової статті – це розробка наукових положень щодо зіставлення (асиметричності) різних наукових підходів у розумінні понять фінансова система та фінансово-кредитна система.

Виклад основного матеріалу. Фінансово-кредитна система як важлива складова макроекономічної системи перебуває у центрі загальної наукової полеміки, що спричиняє новий підхід до її аналізу та поглибленого дослідження.

Саме слово “система” має грецьке походження, що означає – поєднання, устрій, утворення і є сукупністю якісно визначених елементів, між якими існує закономірний взаємозв’язок чи взаємодія. Специфічна ознака системи – це системні, інтегровані чинники, які забезпечують її цінність [1, с. 31]. З позиції сучасної економічної теорії економічна система розглядається як сукупність механізмів організації національної економіки, що включає : 1) ринковий механізм; 2) об’єднання ділових одиниць і власників різних ресурсів; 3) державу [2, с.79]. Отже, економічну систему творить велика кількість різноманітних механізмів та інструментів, які організовують національну економіку та впорядковують економічне життя суспільства. Серед них особливе місце займає грошовий механізм, який поєднує всі елементи національної економіки в єдине ціле, забезпечує рух виробничих ресурсів і виготовлення продуктів між економічними суб’єктами. Разом з грошовим механізмом важливим елементом економічної системи є механізм оподаткування і державних видатків, механізм кредитування, заощадження та інвестування [там же, с.80]. В сукупності ці механізми і формують фінансово-кредитну систему.

Поняття фінансово-кредитної системи набуло поширення в економічній літературі у 70-80-ті роки ХХ століття. З цього часу розпочалася гостра наукова дискусія, яка триває і нині щодо взаємозв’язку фінансів і кредиту, оскільки розмежувати фінансову і кредитну системи країни дуже складно. На підставі даної дискусії було визначено три основні концепції щодо з’ясування фінансів і кредиту: 1) кредит є економічною категорією, а фінанси - ні; 2) фінанси охоплюють кредит і тому кредит є елементом фінансів; 3) фінанси і кредит самостійні, але тісно пов’язані економічні категорії [3, с.12; 4; 5]. На наш погляд саме третя концепція дозволяє подолати асиметричність в розумінні фінансів і кредиту та формує наукову основу для застосування таких понять як “фінансово-кредитна система” (переважно в Україні) та “фінансова система” (переважно в країнах Заходу).

Оскільки рушійною силою будь-якої системи є її механізм, то фінансовий механізм забезпечує кругообіг фінансових ресурсів, а кредитний механізм - кругообіг кредитних ресурсів. Однак, обидва ці кругообіги тісно пов’язані. Адже фінансові ресурси переходять у кредитні, а кредитні – у фінансові. Крім цього, для фінансів і кредиту характерні спільні властивості: 1) утворення фондів грошових засобів; 2) цільовий характер утворення фондів

грошових засобів; 3) перерозподіл частини вартості національного продукту і доходу за певних умов; 4) законодавство про державне регулювання фондоутворення грошових ресурсів [3, с. 47]. З цих позицій долається асиметричність понять “фінансова система” та “фінансово-кредитна система”. Адже будь-яке з них відображає взаємодію фінансів і кредиту в їх загальному впливові на процеси національної економіки.

З цього приводу, варто погодитися з думкою М. Крупки, що фінансова система – це сукупність різних фінансових інституцій, які здійснюють фінансові операції і одночасно є суб’єктами і об’єктами управління фінансами [там же, с.52]. Однак, дане твердження реалізується в повній мірі лише з урахуванням обов’язкового його елемента – кредиту. Тому нині, як у вітчизняній, так і у західній економічній науці поняття “фінансова система” об’єднує в єдине ціле два основні інструменти – фінанси і кредит і не протистоїть поняттю “фінансово-кредитна система”. Підтвердженням цього може слугувати найбільш популярний у світі підручник з макроекономіки П.Семюелсона і В. Нордгауза [6, с. 245-246, 269-271], або підручник з макроекономіки К. Макконнелла і С. Брю [7, с. 363-366, 388-389], де модель фінансової системи США включає: Федеральну резервну систему (ФРС), яка є центральним банком країни і до якої належить 12 федеральних резервних банків (вони є водночас центральними банками); комерційні банки; ощадні установи. В той же час Ф. Мишкін, автор не менш популярного американського підручника з теорії фінансів “Гроші, банки і фінансові ринки” вважає, що головним елементом фінансової системи США є кредитори (заощадники), позичальники (витратники), фінансові посередники і фінансові ринки. Кредиторами і позичальниками можуть бути домогосподарства, фірми, уряд та іноземці, а фінансовими посередниками: 1) депозитні інститути (банки і кредитні спілки); 2) договірні ощадні інститути (страхові компанії, пенсійні фонди); 3) інвестиційні посередники (фінансові компанії, взаємні фонди, фонди грошового ринку) [8, с.47-50]. Нині фінансову регулятивну структуру США характеризує рис. 1 [9, с.29; 10].

Варто зазначити, що одна з найбільших і найсучасніших фінансових систем у світі – це фінансова система Японії. Обсяг її фінансових активів у фінансовому секторі досяг приблизно 620% ВВП у 2016 році, порівняно приблизно із 1000% у Сполученому Королівстві (Великобританія), 675% у зоні Євросоюзу та 462% у США. Фінансові конгломерати складають близько 170% ВВП. Більше половини загальних фінансових активів утримуються комерційними банками. Решта переважно розподіляються між страховими компаніями (14% загальних активів), пенсійними фондами(8%), фірмами з цінними паперами (5%) та інвестиційними компаніями (6%) [11].

Банківський сектор Японії складається з міських банків, три з яких – це мегабанки, які класифікуються як банки гарантії G-SIBs 2 (18% загальних фінансових активів), регіональні банки (14%), банки Шинкина (кредитні спілки – 5%). Банки міста та інші великі банки мають загальнодержавні

мережі та операції за кордоном. В той же час іноземні банки мають незначну частку ринку і в основному займаються інвестиціями та торгівлею фінансовими деривативами. Щодо японського висококонцентрованого сектора страхування, то він є другим за величиною в світі після США.

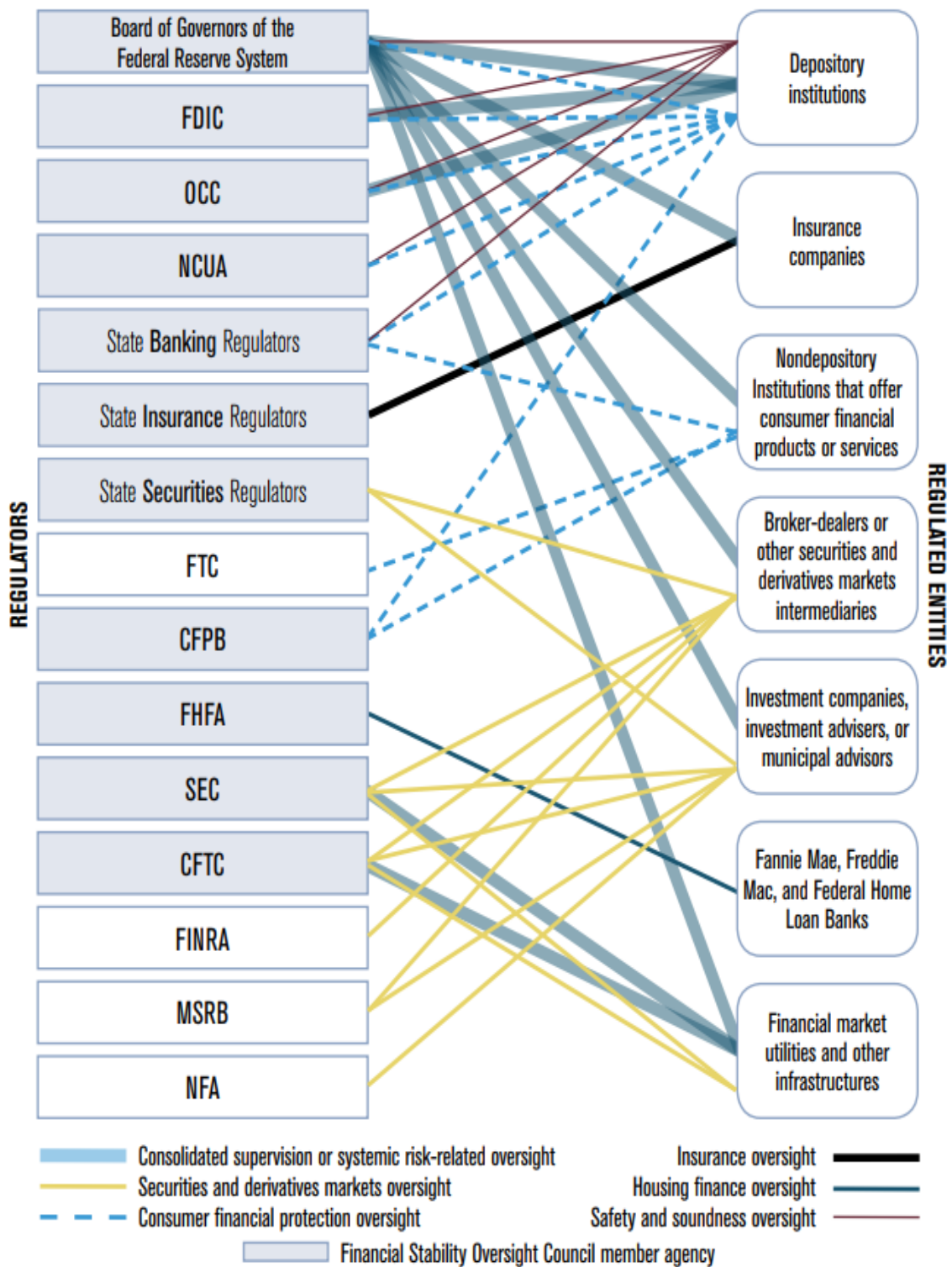
Для порівняння, якщо в США страхування життя охоплює майже 90% і загальні фінансові активи його складають близько 75% ВВП, то в Японії п'ять найбільших страховиків із страхування життя – це біля 70% активів цього сектора, де медичне страхування становить близько 23% загальної суми нових бізнес-премій. У секторі, що не належить до сфери життя, страхування автотранспорту є домінуючим бізнесом з 43% загального доходу від премій [11]. Щодо ринків цінних паперів, то в Японії вони належать до найбільших ринків у світі. Так, Токійська фондова біржа Японської валютної групи (JPX) є третьою після Нью-Йоркської фондової біржі США та NASDAQ, а ринок капіталізації капіталу становить близько 100% ВВП [там же].

Якщо розглянути фінансові системи окремих країн Європи, то всі вони надають перевагу на фінансовій арені банкам, а фондові і страхові компанії займають другорядну роль [12; 13; 14]. Для прикладу, фінансова система Польщі працює нині досить стабільно. Ключовою умовою даної стабільності є підтримка стабільності банківського сектора, який є основним джерелом фінансування економіки, а також банківських депозитів, більша половина яких – це фінансові активи домогосподарств.

Згідно з даними Національного банку Польщі (НБП), якість кредитів нефінансового сектора у 2017 році значно покращилася, що мало позитивний вплив на фінансове становище суб'єктів ринкового механізму, зокрема, високої ліквідності та прибутковості фірм і сприятливу ситуацію на ринку праці (зниження рівня безробіття і підвищення доходів населення. В результаті відбулося прискорення економічного зростання (2,9%) на противагу його уповільнення наприкінці 2016 року (2,2%) [15].

Щодо України, то ми поділяємо думку відомих економістів Дж. Сакса і О. Пивоварського, що вітчизняна фінансово-кредитна система включає такі основні базові складові, як Національний банк України, державний бюджет та мережу комерційних банків [16, с 55]. На наш погляд сюди варто включити і мережу небанківських фінансових установ. В той же час окремі економісти вважають, що в даному випадку упускається така складова як фінанси підприємств. Хоча, як нам видається, фінанси підприємств формуються згодом, уже як похідні кошти внаслідок розподілу і перерозподілу державного бюджету.

Зазначимо, що нині у світі налічується більше 20 моделей фінансових систем різних держав. Незалежно від моделі фінансово-кредитної системи, формою її прояву є проведення фіскальної та монетарної політики, як основних складових макроекономічної політики.



Note: This figure depicts the primary regulators in the U.S. financial regulatory structure, as well as their primary oversight responsibilities. "Regulators" generally refers to entities that have rulemaking, supervisory, and enforcement authorities over financial institutions or entities. There are additional agencies involved in regulating the financial markets and there may be other possible regulatory connections than those depicted in this figure. A list of acronyms is available on page iv. Source: GAO GAO-16-175

Рис.1. Фінансова регулятивна структура США

Висновки.

1. Грошовий механізм поєднує всі елементи національної економіки в єдине ціле, забезпечує рух виробничих ресурсів і виготовлення продуктів між економічними суб'єктами. Разом з механізмом оподаткування і державних видатків, заощадження та інвестування він формує фінансово-

кредитну систему.

2. Враховуючи, що фінанси і кредит самостійні, але тісно пов'язані економічні категорії, то подолання асиметричності в розумінні фінансів і кредиту дозволяє сформуванню наукової основи для застосування таких понять як фінансово-кредитна система (переважно в Україні) та фінансова система (переважно в країнах Заходу).

3. Поняття «фінансова система» об'єднує в єдине ціле два основних інструменти – фінанси та кредит і не протистоїть поняттю «фінансово-кредитна система». Підтвердженням цього слугує фінансово-кредитна система України, яка включає основні базові складові: НБУ, державний бюджет, мережу комерційних банків та небанківських фінансових установ.

4. Перспективи подальших досліджень у даному напрямку передбачають, що головне завдання фінансово-кредитної системи полягає в поєднанні як суспільних, так і особистих інтересів та досягненні вищих макроекономічних цілей: ефективного господарювання, стабільності грошового обігу, економічного зростання та соціальної справедливості.

Список використаних джерел

1. Аналітична економіка: макроекономіка і мікроекономіка: підручник: у 2 кн./ С.М.Панчишин, І.В.Грабинська, Г.Я.Стеблій та ін.; за ред. С.М. Панчишина і П. І. Островерха. - 3-тє вид., виправл. і доп. - Л.: Апріорі, 2017. – Кн.1: Вступ до аналітичної економіки. Макроекономіка. – 567 с.
2. Грабинський І.М. Сучасні економічні системи. Тексти лекцій. – Львів: Ред. – вид. відділ Львів. ун-ту, 1996 – 160 с.
3. Енциклопедія для банкіра: у 2 т. - Том 1 (теоретична та історична частини) / Авт.кол.; За наук.ред. Т. Смовженко, Г. Стеблій, З. Скринник. — К.: УБС НБУ, 2012. -483 с.
4. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика I За ред. З.Ватаманюка: Львів: "Новий Світ-2000", 2005.- 648 с.
5. Кемпбелл Р.Макконнелл, Стенлі Л. Брю. Макроекономіка. Тринадцяте видання. Переклад з англійської. Наукова редакція перекладу Таня Панчишина. – Львів, Просвіта, 1997. – 671 с.
6. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. Івана Франка, 2001. – 608 с.
7. Макроекономіка: навч.посібник / авт.кол.; за ред. Т.С.Смовженко і Г.Я.Стеблій.-К.: УБС НБУ,2008 -463 с.
8. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С.Панчишин, Г.Стеблій, А.Сташишин - К.: Основи, 1998.- 963 с.
9. О.В.Горбачевська. М.І.Хмелярчук, А.В.Сташишин. Історія економіки та економічної думки у логічних схемах: навч.посібник. – К.: УБС НБУ, 2013. – 526 с.
10. Пол А. Семюелсон, Вільям Д.Нордгауз. Макроекономіка. Переклад з

англійської. Наукова редакція перекладу Степана Панчишина. – К.: «Основи» 1995. – 574 с.

11. Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду: уроки для України. – К.: Основи, 1996. – 124 с.
12. Формування монетарної економіки і монетарної політики Національного банку України в контексті розвитку світової економічної теорії : Монографія / Авт. кол.; За наук. ред. Т. С. Смовженко, Г. Я. Стеблій. - К.: УБС НБУ, 2010. - 271 с.
13. A Financial System That Creates Economic Opportunities Banks and Credit Unions [Electronic resource]. -2017.- 149 p.- Available at: <https://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Documents/A%20Financial%20System.pdf>
14. Financial System Stability Assessment On Japan. International Monetary Fund [Electronic resource]. -2017.- 55p.- Available at: <https://www.imf.org>
15. Raport o stabilności systemu finansowe [Electronic resource]. -2017.- 152p.- Available at: <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rsf062017.pdf>

***Summary.** The asymmetry of such concepts as the financial system and the financial and credit system on the basis of the interaction of two main instruments - finance and credit is overcome and indisputable unity of these concepts is researched. The monetary mechanism along with the mechanism of taxation and public expenditures, as well as the mechanism of lending and savings are defined as the main components of the organization of the financial and credit system and the organization of financial activities of the society. The financial system of Japan as one of the largest and most advanced systems in the world is analyzed. A general conclusion on the features of the financial systems of separate countries of Europe and Ukraine is made.*

***Keywords:** credit, monetary policy, finances, financial system, financial and credit system, fiscal policy.*

УДК 620.9 (476)

***Е.В. Трубицына,**
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь*

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ

У статті розглянуті питання вдосконалення організаційної структури управління білоруської енергетичної системою в рамках реалізації завдань реформування ПЕК на інноваційній основі.

***Ключові слова:** енергетична система, енергетичний чинник, державне регулювання, реформування ПЕК.*

От эффективного функционирования энергетической системы, задающей вектор для развития всех отраслей и субъектов экономики, зависит жизнеспособность любого государства. От энергетической составляющей в значительной степени зависят издержки производства и доходы общества, его материальное благосостояние. В целом, энергетический потенциал экономики и ее энергоэффективность являются важными показателями достигнутого уровня социально-экономического развития страны.

В современных условиях нарастания процессов глобализации сильное влияние энергетического фактора на мировую экономику и геополитику актуализирует значение вопросов, связанных с адекватной оценкой перспектив топливно-энергетического комплекса (ТЭК), разработкой стратегии развития, как энергетики, так и экономики в целом. Основные тенденции в энергетической сфере определяют следующие факторы: [1, с.26]:

- коренные изменения за счет внедрения новых технологических решений, радикального технологического совершенствования на всех направлениях, среди которых:
- новые технологии разведки и добычи нефти и газа (в том числе тяжелой и сверхтяжелой нефти; нефти низкопроницаемых коллекторов и плотных пород, следствием чего стала «сланцевая революция»);
- снижение затрат на производство возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и забота об охране окружающей среды. В итоге снижается потребность в ископаемом топливе;
- рост производства сжиженного природного газа (СПГ) и объемов его транспортировки. Таким образом, рынок природного газа становится мобильным и межрегиональным;
- совершенствование технологий энергосбережения, которое опровергает прогнозы постоянного роста потребления энергии;
- тенденция роста выпуска электромобилей (в США, Европе, Китае), что ведет к сокращению доли транспортных средств, работающих на бензине и дизельном топливе.

Под влиянием перечисленных факторов формируется новая архитектура мировой экономики и новая карта мирового энергетического пространства. Можно предположить, что определяющим фактором предстоящих изменений мирового энергетического баланса и его структуры выступает, прежде всего технологический фактор, а именно: степень доступности и эффективности технологий, обеспечивающих разработку нетрадиционных ресурсов нефти и газа; использование возобновляемых источников энергии; рост эффективности использования энергии; формирование инновационной экономики, основанной на малоэнергоёмких нано-, био-, информационных, когнитивных и других подобных технологиях и т.д.

Энергетический комплекс Республики Беларусь развивается с учетом глобальных тенденций в мировой энергетике. Согласно принятым государственным программам [2-4], его функционирование и развитие

сводится к обеспечению стабильной динамики национальной хозяйственной системы на преимущественно инновационной основе за счет эффективной и сбалансированной работы генерирующих мощностей в объединенной энергетической системе. Степень практического достижения поставленной задачи на том или ином этапе социально-экономического развития показывает его эффективность, которая самым непосредственным образом влияет на конкурентоспособность национальной экономики и интенсивность ее развития.

В настоящее время белорусская энергетическая система (далее – БЭС) образует естественную монополию по поставкам всех видов энергии и представляет собой комплекс взаимозависимых и взаимообусловленных подсистем, главной целью которых является надежное и бесперебойное снабжение потребителей основными видами энергоносителей: газом, электроэнергией, теплоэнергией. В качестве подсистем БЭС выступают вертикально интегрированные компании (ГПО «Белэнерго», ГПО «Белтопгаз» и т.д.), объединяющие весь технологический комплекс и стадии производства. Особенно это касается такого вида продукции, как электроэнергия, т.к. ее производство и распределение объединены в единый общереспубликанский комплекс (Схема 1).

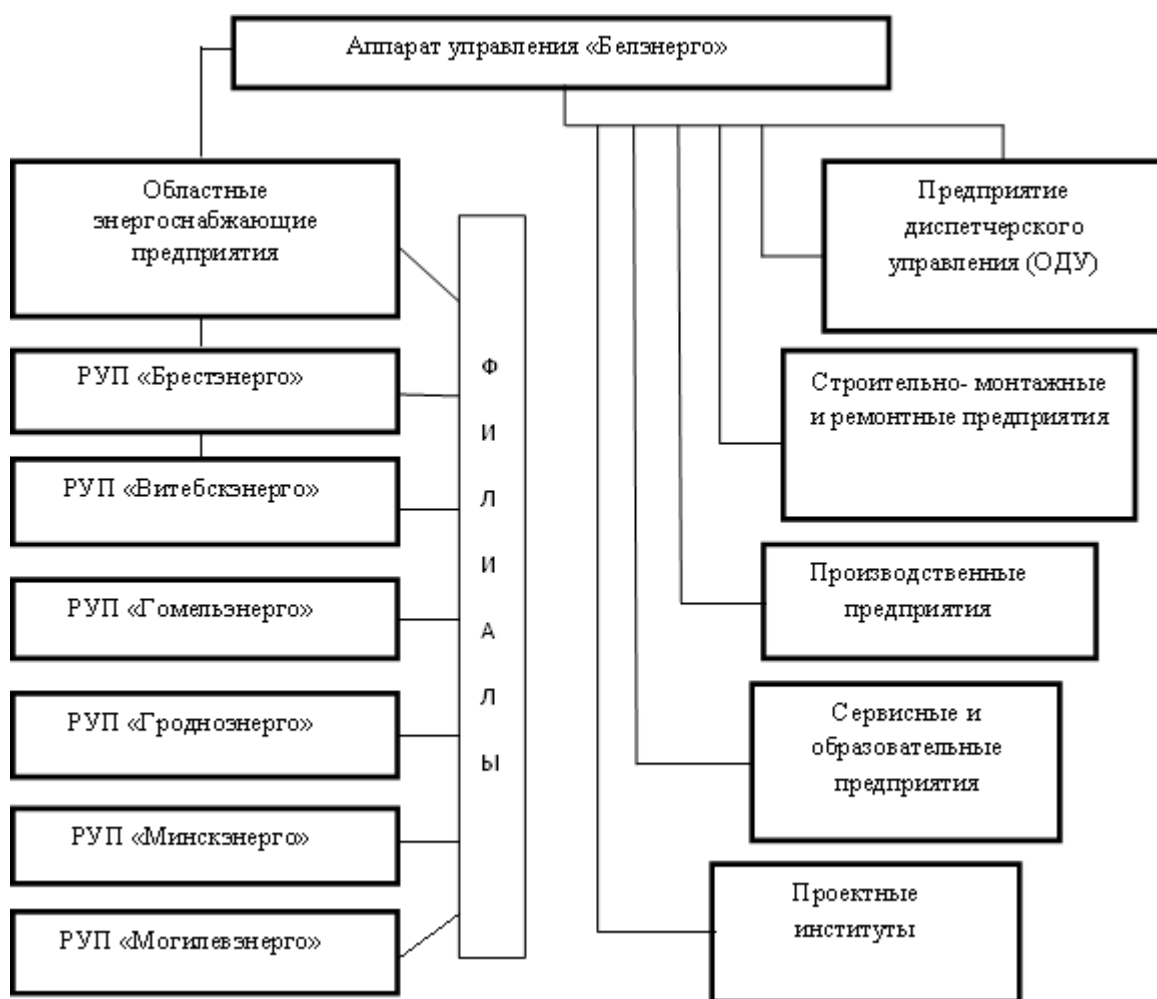


Схема 1 Организационная структура управления ГПО «Белэнерго»

Каждое РУП-облэнерго одновременно сочетает в себе три технологически отдельные стадии энергетического производства: генерацию всех видов энергии, передачу и распределение. Согласно Закону Республики Беларусь «О естественных монополиях» [5] передача и распределение электрической энергии считаются сферами естественных монополий. Производство электроэнергии не отнесено к данной сфере и, поэтому, кроме выработки энергии на электростанциях ГПО «Белэнерго», ее производство осуществляется и другими энергоисточниками, не входящими в состав объединения.

В соответствии с указом Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь» [6] тарифы на энергию, отпускаемую энерго-снабжающими организациями ГПО «Белэнерго», подлежат государственному регулированию (Схема 2).

Регулированию подлежат тарифы на электрическую и тепловую энергию для потребителей реального сектора экономики – регулируются Министерством экономики Республики Беларусь; тарифы на электрическую и тепловую энергию для населения – Советом Министров Республики Беларусь.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь «Об утверждении положения о порядке формирования цен (тарифов) на природный и сжиженный газ, электрическую и тепловую энергию» [7] определен порядок формирования тарифов на электрическую и тепловую энергию, отпускаемую энергоснабжающими организациями ГПО «Белэнерго».

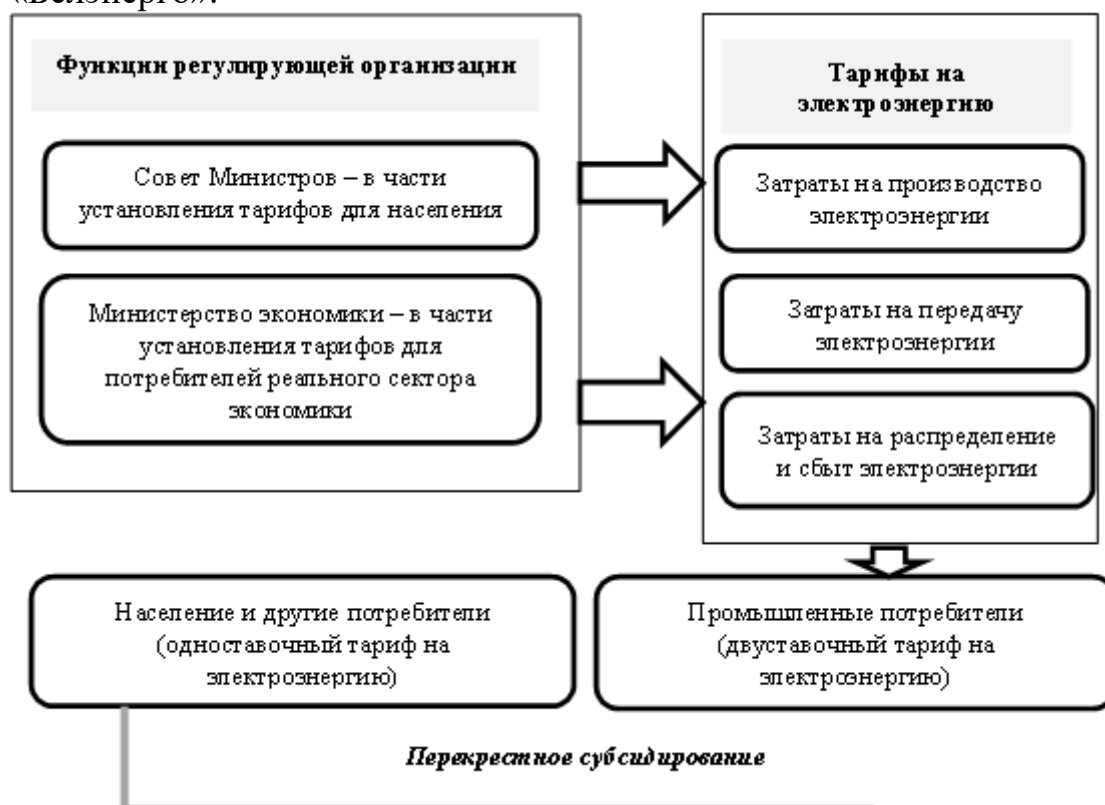


Схема 2 Регулирование цен (тарифов) на электроэнергию в Республике Беларусь.

Тарифы для различных энергетических потребителей формируются по принципу «издержки плюс». Топливная составляющая 1 кВт ч полезно отпущенной электроэнергии в среднем по «Белэнерго» составляет около 70% себестоимости и зависит от стоимости топлива, поэтому существующий механизм ценообразования в отрасли не стимулирует энергопредприятия снижать издержки и любое их увеличение перекладывается на потребителя. Учитывая, что в республике проводится социально-направленная политика по сдерживанию роста цен (тарифов) на оказание ЖКУ для населения, предусматривающая оплату данных услуг по субсидированным тарифам, уровень которых ниже экономически обоснованных затрат на их оказание, Правительством было принято решение о введении практики «перекрестного субсидирования» населения. Его суть заключается в том, что недоплата населением за энергию до уровня экономически обоснованных затрат компенсируется за счет установления более высоких тарифов на электрическую энергию для потребителей реального сектора экономики.

На рис.1 – 2 показана динамика тарифов на электрическую и тепловую энергию и уровень возмещения затрат на производство, передачу и распределение энергии тарифами для населения.



Рис.1 Динамика тарифов на электрическую и тепловую энергию для населения

Источник: Минэнерго РБ

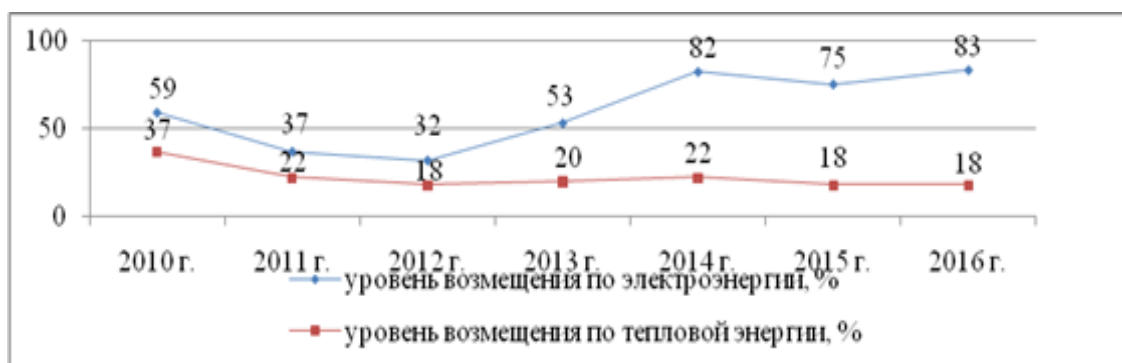


Рис.2 Уровень возмещения затрат на производство, передачу и распределение энергии тарифами для населения

Источник: Минэнерго РБ

С 2013 года в республике действует дифференцированная в зависимости от объемов потребления система оплаты населением потребленной электрической энергии.

С учетом принимаемых мер по увеличению тарифов на электро- и теплоэнергию для населения и с учетом их индексации уровень возмещения тарифами для населения затрат на оказание услуг в 2016 году составил:

по электроснабжению – 83 %;

по теплоснабжению – 18 %.

В целом, процесс реформирования белорусской энергетики характеризуется высокой степенью неопределенности и наличием дисбаланса интересов различных субъектов энергетического рынка. Это связано с отдельными проблемами как экономического, так и организационного характера, основными из которых являются:

- наличие предкритических и критических значений показателей энергетической безопасности;

- наличие избыточных производственных мощностей, которые увеличивают условно-постоянные затраты в себестоимости производимой энергетической продукции;

- низкие темпы роста внутриреспубликанского потребления электро- и теплоэнергии, при отсутствии значительного роста поставок на экспорт;

- высокий уровень тарифов для реального сектора экономики и наличие перекрестного субсидирования населения;

- конфликт между большой и малой электроэнергетикой, вызванный отсутствием их должного взаимодействия как в вопросах технической эксплуатации энергетических объектов, так и в вопросах экономического характера, вызванного необходимостью обоюдной компенсации дополнительных затрат в результате их одновременного функционирования;

- оценка эффективности инновационных проектов осуществляется в рамках конкретного бизнес-плана, нет оценки всей совокупности взаимовлияющих проектов (инвестиционной программы) т.е. нарушен принцип системности. Оценка всей инвестиционной программы осуществляется по величине экономии условного топлива без привязки к коммерческой эффективности всей совокупности проектов как одного целого.

Основными вопросами, требующими структурных и институциональных преобразований функционирования топливно-энергетического комплекса Республики Беларусь, являются:

1. *слабая диверсификация топливного баланса как по видам потребляемых топливно-энергетических ресурсов, так и по странам-поставщикам ТЭР.*

На уязвимость Беларуси с точки зрения энергетической безопасности большое влияние оказывает зависимость от основного энергоресурса (природного газа) в производстве электрической и тепловой энергии,

поставщиком которого является Российская Федерация (100%). В последнее время значительных изменений в структуре топливопотребления в электроэнергетической отрасли не наблюдается (рис. 3).

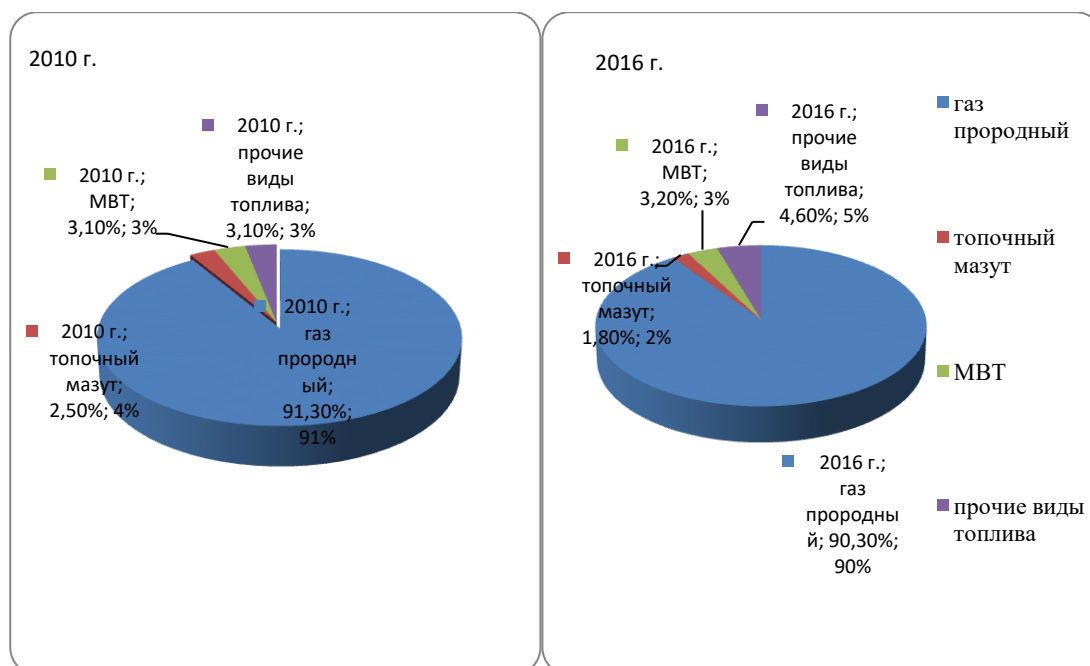


Рис. 3 Структура топливопотребления в Республике Беларусь
Источник: Энергетический баланс Республики Беларусь, 2017

По-прежнему, доминирующая доля принадлежит газу (90,3%), снизилась доля мазута с 2,5% до 1,8%. Незначительно выросло потребление местных видов топлива. В табл. 1 приведены достигнутые значения основных индикаторов энергетической безопасности Республики Беларусь за период 2010-2016гг.

Таблица 1 Основные индикаторы, характеризующие уровень потребления ТЭР (энергетическая самостоятельность).

Наименование индикатора	2010 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Отношение объема производства (добычи) первичной энергии к объему валового потребления ТЭР, %	14,7	14,8	13,4	14,2	14,6
Отношение объема производства (добычи) первичной энергии из возобновляемых источников энергии к объему валового потребления ТЭР, %	5,4	5,5	5,2	5,6	5,7

Источник: Энергетический баланс Республики Беларусь, 2017

Согласно Концепции энергетической безопасности [8], по блоку «Энергетическая самостоятельность» по двум основным индикаторам Республика Беларусь имеет критический пороговый уровень. По блоку индикаторов «Диверсификация поставщиков и видов энергоресурсов» (доля доминирующего поставщика энергоресурсов в общем импорте ТЭР и доля доминирующего вида топлива в валовом потреблении ТЭР) республика также находится на критическом уровне (рис. 3).

Зависимость от одного поставщика энергоресурсов и дальнейшее наращивание использования природного газа может обусловить значительный рост издержек производства энергии и, как следствие, рост тарифов. В этой связи экономически целесообразно интегрировать в Белорусскую энергосистему альтернативные природному газу энерготехнологии, использующие энергию атома, а также местные и возобновляемые источники энергии.

2. отсутствие рыночного (независимого) регулятора в энергетическом секторе.

Белорусская экономика отстает в области реализации большинства рыночных структурных реформ, и в первую очередь, в области реформирования энергетического сектора. Проблемой остается государственное регулирование отрасли. Стремление к протекционизму, наличие государственных предприятий способствовали формированию и укреплению государственной монополии в электроэнергетике, что препятствует созданию конкуренции и формированию оптового электроэнергетического рынка. Из-за ограниченного доступа к новейшим технологиям отрасль имеет низкий уровень автоматизации, что сказывается на несоответствии систем учета электрической энергии требованиям точности и эффективности. С одной стороны, тенденции к регулированию отрасли препятствуют формированию рыночных элементов, с другой стороны, на уровне государственной власти принимаются программные документы, целью которых является формирование оптового электроэнергетического рынка и мощности. Однако слабой стороной государственного регулирования является невыполнение в срок мероприятий, указанных в данных программных документах.

Что касается возможностей, то направленность страны на повышение уровня инноваций и технологического развития способствует принятию и реализации программ модернизации и реконструкции основных производственных фондов Белорусской энергетической системы. Существующая степень глобализации страны и открытости экономики обуславливает участие в союзах с государствами, имеющими иную модель хозяйствования в электроэнергетике, что стимулирует заимствование их опыта и принятие международных документов по формированию общего оптового электроэнергетического рынка.

Для формирования оптового рынка электроэнергии в Республике

Беларусь необходимо:

- осуществить приватизацию объектов электроэнергетики, снизив, таким образом, влияние государственного регулирования;
- повысить уровень автоматизации отрасли и увеличить доступ к новейшим технологиям;
- вывести крупных потребителей электрической энергии на оптовый рынок;
- ввести конкурентное ценообразование.

3. создание благоприятного инвестиционного климата.

На инвестиционную привлекательность энергетических проектов в Беларуси негативное влияние оказывают следующие факторы: непрозрачность финансовых потоков, обусловленная монопольной структурой рынка энергии; слабое позиционирование страны по восприимчивости к трансферу инновационных энергетических технологий; отставание в формировании современной нормативной правовой базы в топливно-энергетической сфере, регулирующей деятельность инвесторов, в том числе внешних.

Динамика освоения инвестиций по ГПО «Белэнерго» за 2010-2016 гг. показана на рис. 4.

По данным статистической отчетности в 2016 году освоение инвестиций обеспечено за счет следующих источников финансирования (рис. 5).

От общего объема финансирования бюджетные средства составили 331 млн рублей (39,3%). Из них: чисто бюджетные средства – 103,3 млн рублей или 12,3% от общего объема инвестиций; кредиты, выданные под гарантии Правительства и отражаемые по методологии Белстата как бюджетные средства – 227,7 млн рублей или 27% от общего объема инвестиций.

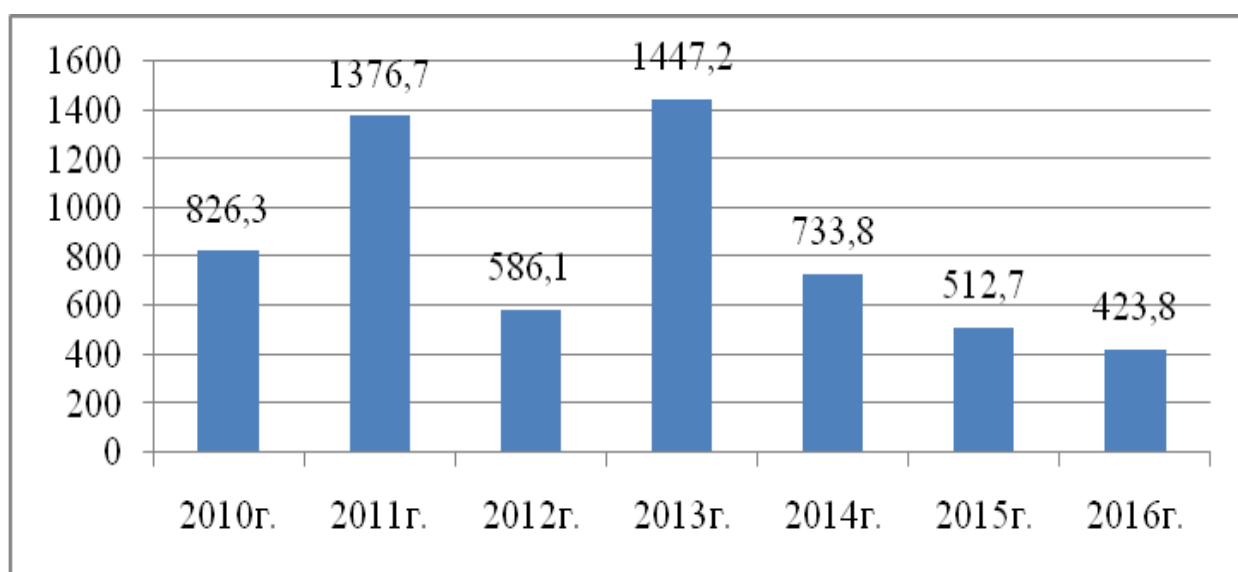


Рис. 4 Динамика освоения инвестиций по ГПО «Белэнерго» за 2010-2016 гг., млн долл. США

Источник: Белэнерго

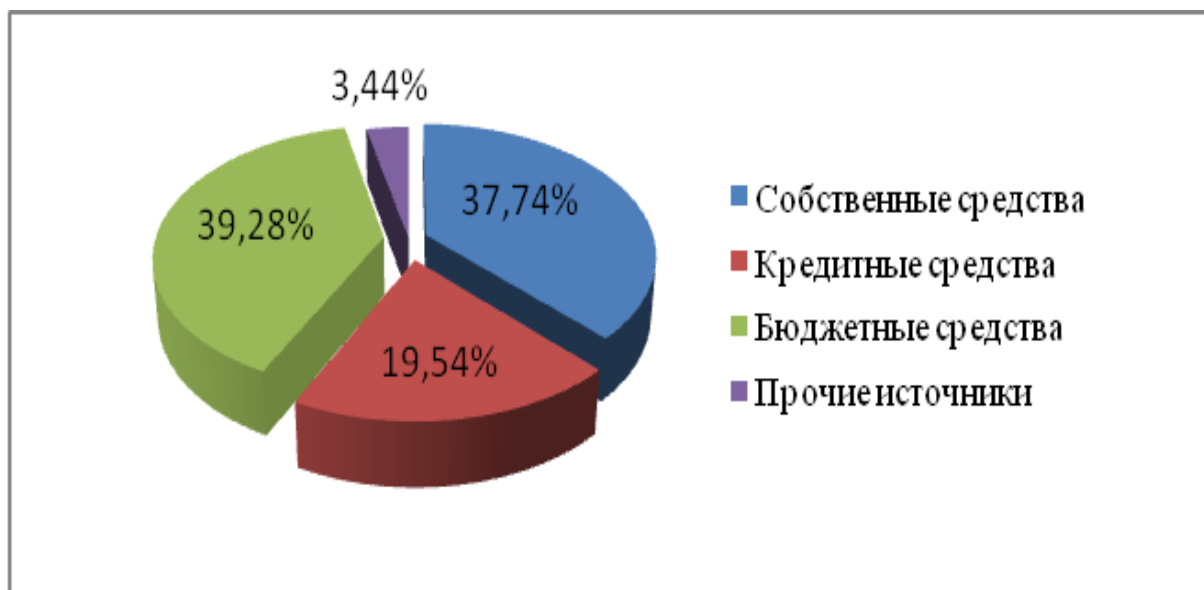


Рис. 5 Структура освоения инвестиций в основной капитал в разрезе источников финансирования, 2016г.

Источник: Белстат

Кредиты банков – 164,7 млн рублей или 19,5% от общего объема инвестиций, из них: иностранные кредитные линии – 3,4 млн рублей, льготные кредиты – 46,3 млн рублей, кредиты иностранных банков – 111,8 млн рублей. Собственные средства – 318 млн рублей или 37,7% от объема инвестиций. Прочие источники – 29 млн рублей или 3,5% от общего объема инвестиций. За 2016 год в целом по ГПО «Белэнерго» введено в эксплуатацию основных фондов на 741,8 млн рублей. Строительно-монтажные работы выполнены в объеме 431,5 млн рублей. Удельный вес затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал составил 36,9%.

Создание благоприятных условий для внешнего инвестирования предполагает как устранение сдерживающих факторов за счет структурных и институциональных преобразований в энергетике, так и радикальное изменение подходов к привлечению прямых инвестиций от крупных энергетических компаний – позиционирование белорусского ТЭК как важнейшего элемента системы обеспечения региональной энергетической безопасности с учетом выгодного географического положения страны.

Таким образом, в настоящее время на передний план выдвигаются следующие основные направления совершенствования организационной структуры управления в энергетической сфере:

1) формирование конкурентной среды и преодоление монополистических тенденций в энергетике. Здесь особенно важно обеспечение эффективности и прозрачности государственного регулирования, выработки внятных критериев и обеспечение прозрачности принятия решений относительно

государственного участия в энергетическом секторе, недопущения конфликта интересов производителей энергии при принятии регуляторных решений, совершенствование механизма купли-продажи электроэнергии;

2) стимулирование выхода на энергетический рынок новых (альтернативных) производителей энергии. Это важнейшее условие интенсификации инновационного процесса, т.к. современные энергетические предприятия являются, как правило, более производительными. Здесь важны государственная поддержка и гарантии новым производителям энергии (таможенные и налоговые льготы, стимулирующие тарифы и т.д.);

3) развитие финансовых рынков как источника капитала для экономического роста. Это требует повышения надежности финансовых институтов, появления и развития новых финансовых инструментов для более надежной защиты прав участников финансовых рынков.

Список использованных источников

1. Бушуев, В.В., Мастепанов, А.М., Первухин, В.В., Шафраник, Ю.К. К вопросу об «энергии будущего»./ В.В. Бушуев, А.М. Мастепанов, В.В. Первухин, Ю.К. Шафраник // Евразийская энергетическая цивилизация. – М.:ИЦ «Энергия», 2017 – 208с.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://scienceportal.org.by/upload/2015/August/National_Strategy_of_Social_and_Economic_Development_2030.pdf – Дата доступа: 28.07.2017.
3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/D917o0083491_1497042000.pdf – Дата доступа: 28.07.2017.
4. Государственная программа «Энергосбережение» на 2016–2020 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 марта 2016 г. № 248 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.government.by/ru/solutions/2448> – Дата доступа: 28.07.2017.
5. Закон Республики Беларусь, 16 декабря 2002 г. №162-3 «О естественных монополиях» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H10200162> – Дата доступа: 17.04.2017.
6. Указ Президента Республики Беларусь, 25 февраля 2011 г. №72 «О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь», зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 28 февраля 2011 г. №1/12374.
7. Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 17 марта 2014

г. №222 «Об утверждении Положения о порядке формирования цен (тарифов) на природный и сжиженный газ, электрическую и тепловую энергию» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21400222>–Дата доступа: 18.04.2017.

8. Концепция энергетической безопасности Республики Беларусь, утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь, 23 декабря 2015 г., № 1084 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minenergo.gov.by/zakonodatelstvo/koncepcii_i_proframmi/. –Дата доступа: 1.03.2018.

Summary. The article is considered the issues of improving the organizational structure of the Belarusian energy system management in the context of reforming the fuel and energy complex on an innovative basis.

Key words: energy system, energy factor, state regulation, reforming of fuel and energy complex.

УДК 330.354

А.С. Туголуков,
аспірант,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ З ІННОВАЦІЙНОЮ СКЛАДОВОЮ

Анотація. У статті проводиться дослідження виробничих функцій, що включають інноваційну складову, як фактор економічного зростання.

Ключові слова: виробнича функція, модель Кобба-Дугласа, модель Солоу, функція корисності.

Постановка проблеми. Головною метою при розробці та дослідженні моделей економічного зростання є з'ясування і послідовне обґрунтування найсуттєвіших факторів, які визначають процес удосконалення економічної системи.

Мета роботи – проаналізувати розвиток теорії виробничих функцій, що включають інноваційну складову, як фактор економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. У економіці виробнича функція відносить кількість фізичного випуску виробничого процесу до кількості фізичних витрат або факторів виробництва. Виробнича функція є однією з ключових концепцій основних неокласичних теорій, які використовуються для визначення граничного продукту та відмінності ефективності розподілу, головного фокусу економіки. Основна мета виробничої функції полягає у

вирішенні ефективності розподілу при застосуванні факторних витрат у виробництві та розподілі доходу на ці фактори, а також на відмову від технологічних проблем досягнення технічної ефективності, оскільки інженер чи професійний менеджер можуть зрозуміти це

В макроекономіці, сукупні виробничі функції, за оцінками, створюють структуру, в якій можна виділити, скільки економічного зростання слід привласнювати змінам у розподілі факторів (наприклад, накопичення фізичного капіталу) і скільки прив'язати до розвитку технологій.

Як правило, мікроекономіка описує поведінку фірм за допомогою виробничої функції виду:

$$y = f(x) \quad (1)$$

де $x \in R$ - вектор $p \times 1$ виробничих факторів (вхідний), $y \in R$ - вектор $q \times 1$ продуктів (вихідний).

Обидва y і x - потоки, виражені в термінах фізичних величин за одиницю часу. Таким чином, вони можуть виражати як товари, так і послуги. Даний вираз явно не включає в себе стан досліджуваного об'єкту. В економіці змінною стану є капітал, який може мати форму фінансового капіталу (фінансові активи, що належать фірмі), фізичного капіталу (машина, що належить фірмі) та людського капіталу (навички її працівників). Ці змінні повинні відображатися як аргументи в рівн.(1). Це робиться в виробничій функції Джорджеску-Регена[1], яка може бути виражена таким чином:

$$y = f(k, x) \quad (2)$$

де $k \in R$ - вектор $m \times 1$ капітальних вкладень, вимірний фізичними величинами. Без втрати загальності можна припустити, що перші елементи m_p представляють фізичний капітал, наступні елементи m_h представляють людський капітал, а останні m_f елементи представляють фінансовий капітал, з $m_p + m_h + m_f = m$. Всупереч вхідним та вихідним потокам капітал є акційним капіталом. Фізичний капітал вимірюється фізичними величинами, такими як кількість машин даного типу. Людський капітал, як правило, визначається ступенями освіти. Фінансовим капіталом, що вимірюється у грошовому вираженні Джорджеску-Реген назвав запаси капітальних фондів, протиставлених потокам продукції та виробничим факторам. Таким чином, виробнича функція Джорджеску-Регена також відома як модель потоків-фондів.

Макроекономіка часто використовує сукупні виробничі функції такого вигляду:

$$Y = f(K, L) \quad (3)$$

де $Y \in R$ - сукупний дохід, $K \in R$ - сукупний капітал, а $L \in R$ - сукупна робоча сила. Це рівняння - конкретна інтерпретація рівняння (2).

Нарешті, слід зазначити, що як будь-яке представлення виразу (2) необхідно доповнити динамікою стану змінних:

$$k' = g(k, x, y) \quad (4)$$

яка доповнює вектор k у виразі (2), що робить його залежним від часу. У

випадку сукупної виробничої функції, вираз (4) поєднується з (3) з метою створення моделі зростання.

Однією з найпростіших виробничих функцій, що найчастіше використовуються в макроекономічних дослідженнях, є виробнича функція Кобба-Дугласа, що базується на емпіричному дослідженні американської обробної промисловості, розроблена Полом Х. Дугласом і К. В. Коббом. Це лінійна однорідна виробнича функція першого ступеня, яка враховує два вклади, робочу силу та капітал для всього виробництва обробної промисловості:

$$Y = AK^a L^\beta \quad (5)$$

де $a \in \mathbb{R}$. Як і у виразі (3), Y - сукупний дохід, K - сукупний капітал, а L - сукупна робоча сила. $A(t)$ такий, що $A' > 0$. Нідерландський економіст Я.Тімберген ввів вдану функцію динамічний коефіцієнт e^{rt} , параметр r якого назвав «показником технічного прогресу» [2]:

$$Y = AK^a L^\beta e^{rt} \quad (6)$$

З формули (6) легко визначається ряд загальноприйнятих показників, що характеризують ефективність використання виробничих ресурсів:

- показник продуктивності праці: $\frac{Y}{L} = AK^a L^{\beta-1}$;
- показник фондівдачі: $\frac{Y}{K} = AK^{a-1} L^\beta$;
- еластичність випуску за затратами праці: $\beta = \frac{\partial Y}{\partial L} \frac{L}{Y}$;
- еластичність випуску за обсягом виробничого капіталу: $a = \frac{\partial Y}{\partial K} \frac{K}{Y}$;
- граничну норму заміщення ресурсу праці виробничими фондами:

$$MRS = \frac{\partial K}{\partial L} = -\frac{\beta K}{aL}$$

Позитивними сторонами цієї моделі є:

1. Нелінійність. Модель є нелінійною – залежність результату від затрат має нелінійний характер, і тому не містить недоліків, характерних для лінійних виробничих функцій. Лінійні математичні моделі описують лінійні процеси, що не зовсім відповідає дійсності, передбачають наявність досконалої конкуренції, відсутність бар'єрів для вільного ціноутворення, передбачають, що граничні продукти факторів виробництва дорівнюють їх цінам, ігнорують зміни в часі.

2. Динамічність. Введена у виробничу функцію експоненціальна поправка яка залежить від часу як показник впливу "технічного прогресу", робить функцію динамічною.

3. Простота. Функція є простою, а тому і привабливою для практичного застосування в управлінні виробничими ресурсами.

4. Функції Кобба-Дугласа може відповідати будь-яке значення ефекту масштабу. На ріст продукції може мати вплив масштаб виробництва, який в свою чергу залежить від концентрації виробництва, розширення ринків збуту, спеціалізації тощо. Припускаючи, що існує постійний ефект масштабу, тобто $\alpha + \beta = 1$, ми вважаємо, що вищезгадані фактори, від яких він залежить,

не мають ніякого впливу на зростання обсягів виробництва.

Але, виробнича функція Кобба-Дугласа була піддана критиці зі сторони Арроу, Ченері, Мінхас і Солоу, за наступними пунктами:

1. У виробничій функції Кобба-Дугласа виникає проблема вимірювання капіталу тому, що вона оперує лише кількістю наявного капіталу для виробництва. Але повне використання наявного капіталу може здійснюватися лише в періоди повної зайнятості. Це нереально, тому що жодна економіка не може завжди характеризуватись повною зайнятістю.

2. Виробнича функція Кобба-Дугласа, показує постійний ефект масштабу[3]. Багато економістів вважають, що виробнича функція з постійним ефектом масштабу неадекватно відображає виробничий процес. У виробничій функції коефіцієнти α і β оцінюють роль капіталу і ресурсу праці як суто кількісних факторів у створенні продукції. Виробнича функція з постійним ефектом масштабу демонструє, що приріст обсягів продукції відбувається лише за рахунок екстенсивного росту факторів виробництва. Неможлива зміна всіх виробничих факторів, що призводила б до пропорційної зміни результатів всіх галузей. Деякі фактори є дефіцитними, і їх не можна збільшувати в тій самій пропорції, що і поширені фактори. З іншого боку, ресурси, такі як машини, підприємництво тощо, є неподільними. Оскільки продуктивність збільшується завдяки використанню нерозділених факторів на їх максимальну потужність, вартість одиниці продукції зменшується. Таким чином, коли постачання ресурсів є дефіцитними та невід'ємними, постійні прибутки до масштабу неможливі. Кожного разу, коли одиниці різних витрат збільшуються у виробничому процесі, ефект масштабу та спеціалізація призводять до збільшення прибутку до масштабу. Проте на практиці жодний підприємець не бажає збільшувати різні одиниці витрат, щоб пропорційно збільшувати обсяги виробництва. Його прагнення мати більше, ніж пропорційне збільшення обсягу виробництва, хоча й не зменшується приріст прибутку.

3. Виробнича функція Кобба-Дугласа ґрунтується на припущенні про замінність факторів і нехтує взаємодоповнюваністю факторів.

4. Ця функція базується на допущенні досконалої конкуренції на факторному ринку, що є нереальним. Однак, якщо це припущення випадає, коефіцієнти α та β не відповідають частками факторів.

5. Однією з недоліків функції Кобба-Дугласа є проблема агрегації. Ця проблема виникає, коли ця функція застосовується до кожної фірми в галузі та всій галузі. У цій ситуації буде багато виробничих функцій низької або високої агрегації. Таким чином, функція Кобба-Дугласа не вимірює те, що потрібно.

Модель Роберта Солоу [4] була побудована на неокласичній передумові панування досконалої конкуренції на ринках факторів виробництва, що забезпечує повну зайнятість ресурсів. Вчений виходив з того, що необхідною умовою є рівність сукупного попиту та сукупної пропозиції. При цьому

сукупна пропозиція в його моделі визначалося на підставі виробничої функції Кобба-Дугласа, що виражає відношення функціональної залежності між обсягом виробництва з одного боку і використовуваними факторами і їх взаємної комбінацією - з іншого. Якщо брати за основу виробничу функцію Кобба-Дугласа з постійним ефектом масштабу (5) то основна формула обліку зростання матиме вигляд:

$$\Delta \ln(Y/L) = \alpha \Delta \ln(K/L) + \Delta \ln A \quad (7)$$

Для чіткого врахування інновацій в економічному зростанні неокласична модель, розроблена Солоу, була розширена Йоргенсоном і Грілічем.

Звичайна модель зростання спирається на функцію виробництва з постійною віддачею до масштабу, в якій продукція виробляється з працею та капіталом, а рівень технічної ефективності має нейтральну мультиплікативну форму Хікса [5]:

$$q_t = e^{\lambda t} f(\ell_t, k_t) \quad (8)$$

Темп зростання виробництва тоді включає темп зростання робочої сили, η , з вагою α - його еластичністю на виході, темп росту капіталу, κ , з його продуктивною еластичністю - $1-\alpha$, і темп зростання технічної ефективності λ :

$$q = \alpha \eta + (1-\alpha) \kappa + \lambda \quad (9)$$

Модель емпірично функціонує, якщо припускати, що на оплату праці та капіталу виплачуються цінності їх граничної продукції на конкурентних ринках (без цінових викривлень) і що фірми максимально збільшують прибуток. У цьому випадку вихідні еластичності відповідають коефіцієнтам частки доходу, s_L та s_K (які нормуються на 1). Таким чином, всі елементи попереднього рівняння можуть бути отримані з даних, залишаючи зміну продуктивності λ бути виведено як залишок:

$$R = q' + s_L \eta + s_K \kappa \quad (10)$$

R - залишкова міра Солоу для λ , отримана шляхом заміни факторних часток для вихідної еластичності. Темпи зростання витрат розглядаються як задані, і припускається, що зміна продуктивності відбувається без затрат ресурсу.

Розширення цієї моделі для включення споживчої сторони має два компоненти. По-перше, облік зростання повинен бути розширений, щоб включити функцію корисності, по-друге, функція корисності включає технологію споживання. Міра обліку росту, яка є об'єктивною та в принципі вимірюваною - продукція, замінюється суб'єктивною, для якої немає прямого вимірюваного критерію - корисністю. Проте той факт, що корисність є суб'єктивною, не означає, що її можна ігнорувати в аналізі того, як інновації впливають на благополуччя, особливо коли є підстави вважати, що саме так більшість переваг цифрової революції реалізується.

Після розширення обліку росту, що включає як виробництво, так і споживання, виникає питання про те, як збільшення q впливає на $U(q)$. Це - форма питання про граничну корисність доходів в теорії соціального забезпечення та перерозподілу благ. Зростання q , як правило, вважається

позитивним граничним корисним, але швидкість зміни граничної корисності неоднозначна, хоча загалом вважається негативною. У контексті зростання, негативна гранична корисність сукупного доходу означає, що постійний темп зростання реального ВВП призводить до поступового зниження рівня благополуччя.

Допускаючи, що задача граничної корисності поставлена в простій однопараметричній структурі, в якій ріст виробництва зважується параметром μ ,

$$U(q_t) = mq_t^\mu \quad (11)$$

μ відіграє, по суті, таку ж роль, як гранична корисність доходу в статичній теорії. Якщо $\mu < 1$, стійке зростання виробництва приносить поступово менше користі. З іншого боку, значення $\mu = 1$ вказує на те, що темпи зростання корисності ідентичні швидкості зростання реального ВВП. Це, в певному сенсі, є основним припущенням стандартного вимірювання зростання, оскільки це робить непотрібним вирішення проблеми корисності при розрахунку зростання. Можливо також, що μ може бути більшим, ніж один за певні періоди швидких технологічних інновацій. Поява нових товарів може неминуче впливати таким чином, що ціле буде вагомим, ніж сума його частин.

Висновки. Залишок продуктивності Солоу емпірично працює, тому що як за змінними ліворуч від виробничої функції, виходом, так і за змінними вхідних факторів правої сторони можна спостерігати. Потім технологічні параметри можна оцінити непараметрично за допомогою залишку Солоу або параметрично використовуючи економетричні методи. Це не працює з розширеною моделлю обліку зростання, оскільки змінна в лівій частині є корисністю споживача. Оскільки корисність є суб'єктивною і не є безпосередньо помітною, то варто переробити аналіз до вигляду функції видатків. За певних обмежувальних умов формулювання корисності може бути представлено за рахунок подвійної ціни, функції видатків та функціонування виробництва за двозначною ціною на кордоні.

Включення функції корисності в розрахунок зростання (з або без використання технології споживання) є послідовним, оскільки модель Солоу неявно існує в контексті функції корисності. Мета економічної діяльності полягає в максимізації корисності, чинними факторами є кількість чи якість споживаних товарів. Рівень реальної продукції q , визначений виробничою функцією (8), насичує споживачку сторону економіки, даючи $U = U(q)$. Проте розширення обліку зростання, який базується на $U(q)$, а не на q є проблематичним в зв'язку з тим, що ВВП є мірою використання ресурсів, а не мірою добробуту. Така точка зору полягає в тому, що інновації можуть мати вплив на добробут, який не відображається у ВВП. Обидва повинні бути включені в повну оцінку інновацій, і ефекти добробуту повинні розглядатися окремо, а не бути втиснуті у збільшену міру ВВП.

Список використаних джерел

1. Luis A. Nunes Amaral, Parameswaran Gopikrishnan, Vasiliki Plerou, H. Eugene Stanley. A model for the growth dynamics of economic organizations. *Physica A*, 299(1–2):127–136, 2001.
2. Терехов Л.Л. Производственные функции / Л.Л. Терехов. – М.: Статистика, 1974.– 128 с. – Сер. «Мат. статистика для экон.».
3. Sergey V. Buldyrev, Luis A. Nunes Amaral, Shlomo Havlin, Heiko Leschhorn, Philipp Maass, Michael A. Salinger, H. Eugene Stanley, Michael H.R. Stanley. Scaling behavior in economics: II. modeling of company growth. *Journal de Physique I*, 7(4):635–650, 1997.
4. Abramovitz, M. and P. A. David. 1973. Reinterpreting Economic Growth: Parables and Realities. *American Economic Review Papers and Proceedings* 63: 428-39.
5. Hulten, Charles R., "Growth Accounting with Intermediate Inputs," *Review of Economic Studies*, 45, 3, October 1978, 511–518.

Summary. The article deals with the research of production functions, which include the innovative component, as a factor of economic growth.

Keywords: production function, Cobb-Douglas model, Solow model, utility function.

УДК 662 7: 628.47

М.П. Цвиль,
магістр бизнес-адміністрування,
младший научный сотрудник,
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»,
Республика Беларусь

ПРОИЗВОДСТВО РДФ ТОПЛИВА В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Анотація. Розглянуто тенденції утворення твердих комунальних відходів та розвитку сфери поводження з відходами, включаючи виробництво РДФ палива в Європейському Союзі. Виділено основні аспекти та особливості системи.

Ключові слова: тверді комунальні відходи, RDF, альтернативне паливо.

Грамотное использование и обезвреживание образующихся твердых коммунальных отходов – один из самых важных экологических вопросов на повестке дня для стран всего мира. Мировой опыт показывает, что экономический рост, рост населения и урбанизации ведут к увеличению образования отходов в мире, более того, не в пропорциональном темпе. В соответствии с данными Евростата, полученными в результате исследования

в 2014г.,объем городского населения в Европейском союзе составляет около 75%, и этот показатель постоянно растет [4].Данные представлены ниже на рисунке 1.Темп прироста в 2015 г. по отношению к 1950 г. составил 42,9%, а в 2050 г. — 59,2%.

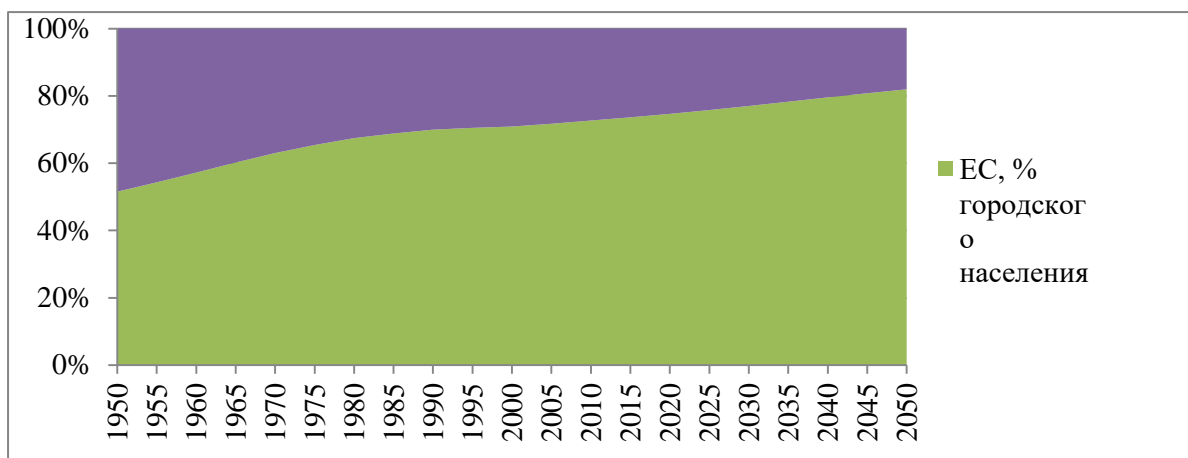


Рис. 1 – Соотношение населения в ЕС-28 в %, проживающего в городах и сельской местности

Примечание. Рисунок составлен на основании собственных исследований автора.

Тем не менее, стоит отметить положительную тенденцию по обращению с отходами в Евросоюзе. В соответствии с данными Евростата, которые представлены на рисунке 2, объем образования отходов на душу населения с каждым годом снижается, что говорит о ведении правильной политики по обращению с отходами[5].Темп снижения в 2016 г. по отношению к 2005 г. составил 6,7%.



Рис. 2– Объем образования отходов в ЕС-28, кг/ душу населения

Примечание. Рисунок составлен на основании собственных исследований автора.

Также стоит отметить положительную тенденцию по использованию и обезвреживанию отходов. Так, ранее преобладающим способом было захоронение, но за последние десятилетия приоритет сместился в сторону сжигания, переработки, компостирования и пр. Темп снижения захоронения на полигонах с 1995 по 2015 гг. составил 61,5%.

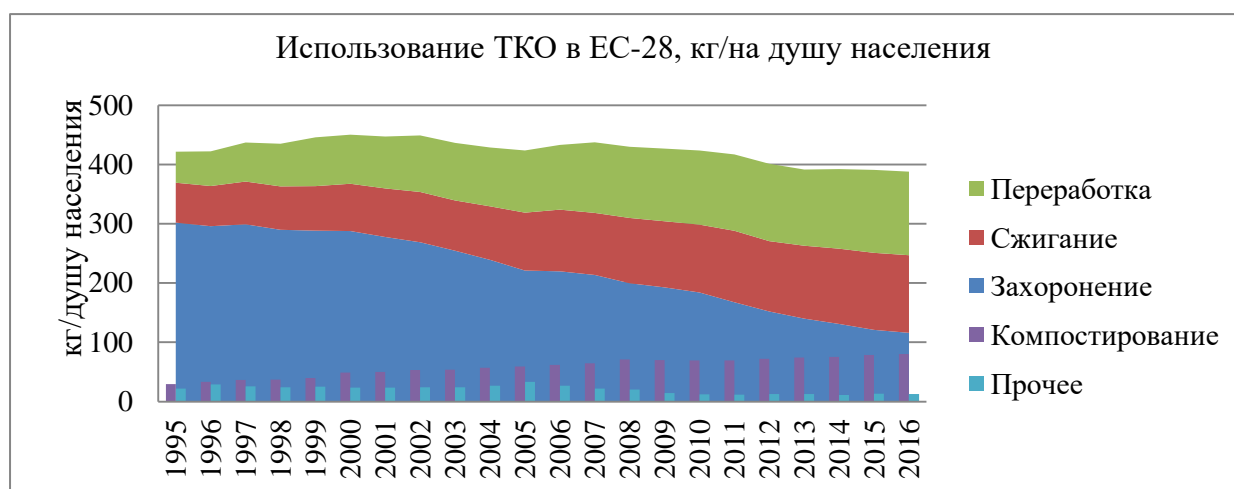


Рис. 3– Способы использования ТКО в ЕС-28, кг/ душу населения

Примечание. Рисунок составлен на основании собственных исследований автора.

Один из распространённых способов по обращению с отходами – сжигание. Важными преимуществами данного метода являются эффективное обезвреживание отходов, снижение объема отходов до 10 раз, использование энергетического потенциала органических отходов.

В соответствии с исследованием Г.А. Аркеловой, первый мусоросжигательный завод, построенный близи Лондона в начале XIX века, эффективно справлялся лишь с сокращением объемов отходов более чем в десять раз, а их массы – в три раза. Долгие годы мусоросжигательные заводы разных стран мира также решали одну единственную задачу – избавиться от мусора. В середине 70-х гг. XX века (в разгар мирового энергетического кризиса) твердые бытовые отходы стали рассматриваться как дополнительный сырьевой источник энергии, что привело к интенсивному развитию технологий по термическому обезвреживанию бытовых отходов на мусоросжигательных установках. Анализ опыта функционирования таких заводов показал, что они обладают рядом недостатков, одним из которых является неудовлетворительная экологическая чистота.

Так, например, в отходящих газов мусоросжигательных заводах было обнаружено присутствие диоксинов и других экотоксикантов. Сложившаяся ситуация привела к необходимости подготавливать отходы перед их сжиганием. В следствие чего немного позднее в США было построено 15 заводов, в Швеции – 25, которые получали из ТКО топливо в виде гранул и брикетов и в качестве добавки 20% добавки использовали на электростанциях, а позднее – в цементных печах. Позднее такие же заводы были построены в Великобритании, Франции и других странах, в том числе и в России – топливо, полученное из легких фракций бытовых отходов, было

испытано во Владимире [1, с. 40]. Полученное из отходов так называемое альтернативное топливо РДФ (Refuse-derived fuel (RDF)) – это топливо, которое получают путем дробления и сушки твердых отходов бытового, промышленного или коммерческого происхождения [2, с. 10]. Термин РДФ-топливо применяется к материалам, которые имеют высокую калорийную ценность и которые были отсортированы из общего объема отходов.

Укрупненная схема получения РДФ-топлива представлена на рисунке 4 и была разработана автором статьи на основе анализа, проведенного IFC по производству РДФ-топлива на базе мусоросортировочного комплекса [5, с. 40].

Калорийность такого топлива в Европе в среднем составляет 14 000 кДж/кг в зависимости от способа сбора отходов, их качества, морфологического состава и глубины обработки [6, с. 16]. Качество производства РДФ-топлива также зависит от цели его использования и требований конечного потребителя.

Точную мощность заводов, работающих на РДФ-топливе в Европе, определить сложно, поскольку большинство из них принадлежит частным компаниям, которые не подают отчетность о фактической загрузке мощностей в статистические органы. В соответствии с данными Конфедерации Европейских энергетических установок (CEWER) в 2016г. в Германии насчитывался 31 завод, действующих на РДФ-топливе, общей производственной мощностью в размере 5,5 млн т ежегодно [2, с. 22].

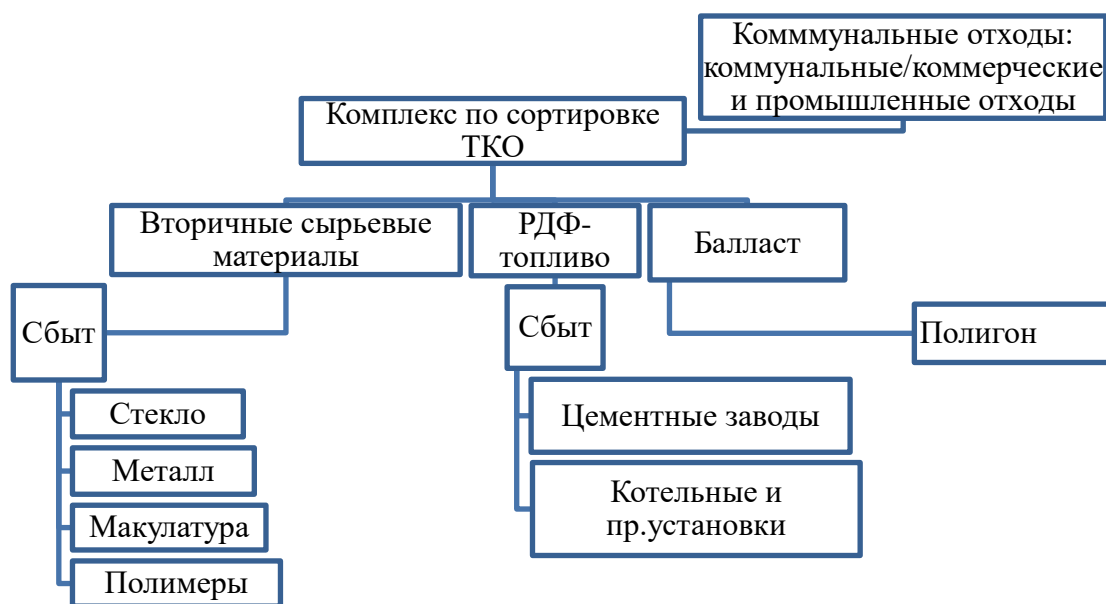


Рис. 4 Укрупненная схема получения РДФ-топлива

Примечание. Рисунок составлен на основании собственных исследований автора.

По оценкам специалистов в Европе в 2003 г. ежегодно производилось около 3 млн т. РДФ-топлива. В 2008 г. Европейская организация по альтернативному топливу из отходов (ERFO) оценила объем производства РДФ-топлива в 11 государств-членах в размере 4-5 млн т. в год.

Согласно исследованиям ERFO в 2015 г. по использованию РДФ-топлива

в ЕС основными потребителями РДФ-топлива являются цементные печи и специализированные установки. Эти два направления в настоящее время являются крупнейшими рынками для сбыта РДФ-топлива. Такое топливо также используется на электростанциях, при газификации/пиролизе, на промышленных установках, доменных печах и других, таких как обжиговые печи.

Таблица 1 – Объем использования РДФ-топлива в ЕС в 2015г.

Использование	РДФ-топлива (млн. тонн/ год)
Цементная индустрия	5
Установки по сжиганию RDF	7
Другое	1,5

Примечание. Таблица составлена на основании собственных исследований автора.

Данные таблицы 1 показывают, что в ЕС используется приблизительно 13,5 млн тонн РДФ-топлива в год. 12 млн тонн используются на цементных заводах и специализированных предприятиях по производству электроэнергии. Согласно оценочным данным еще 1,5 млн тонн используются на других установках.

Цементная промышленность остается важным рынком для сбыта РДФ-топлива. Топливо, полученное из отходов, используется в цементных печах ЕС более 30 лет, что позволяет заменять уголь и петкокк на более устойчивое топливо. В то же время минеральное содержание отходов перерабатывается в качестве сырья. На ряде цементных заводов Европы доля сжигаемых топливных отходов составляет 100 % общего теплоснабжения, расходуемого на обжиг клинкера, при этом доля РДФ-топлива достигает 70–80% («Хэлм», Польша).

Помимо этого, существует огромный неиспользованный потенциал во многих других отраслях, таких как бумажная промышленность, химическая промышленность и т. д. В Европейском союзе планируется внедрить меры для ускорения переработки и, вместе с тем, увеличить производство РДФ-топлива. В случае достижения этих целей, в ЕС можно было бы использовать не менее 50 млн РДФ-топлива в год. Преимуществом также является то, что сокращается количество захороняемых отходов и потребление исчерпаемых природных ресурсов [7, с. 2].

Таким образом, проведенные нами исследования позволили установить, что проблема по использованию и обезвреживанию твердых коммунальных отходов в Европейском союзе актуальна и сегодня, что является следствием распространения метода использования отходов путем производства РДФ-топлива. Несмотря на выявленные положительные тенденции согласованные цели по стабилизации количества твердых коммунальных отходов в странах ЕС пока не достигнуты.

Список использованных источников

1. Аракелова, Г.А. Анализ положительных и отрицательных факторов использования РДФ-топлива / Г.А. Аракелова // Вестн. гос. ун-та управ.

- Экономика: проблемы, решения и перспективы. – 2016г. №5. – 266 с.
2. Assessment of waste incineration capacity and waste shipment in Europe / Н. Wilts [and others] // [Electronic resource] – 2017. Access mode: https://forum.eionet.europa.eu/nrc-scp-waste/library/waste-incineration/etc-wmge-paper-waste-incineration-capacity-and-waste-shipments/download/en/1/ETC%20WMGE%20paper%20on%20waste%20incineration%20capacity%20and%20waste%20shipments_10JAN2017.pdf. Date of access: 01.02.2018.
 3. Eurostat // [Electronic resource] – 2016. Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Municipal_waste_statistics. Date of access: 01.03.2018.
 4. Eurostat // [Electronic resource] – 2016. Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Municipal_waste_statistics. Date of access: 25.02.2018.
 5. Increasing the use of alternative fuels at cement plants: international best practice / M. Folliet [and others] // International Finance Corporation [Electronic resource]. – 2017. Access mode: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/bb652356/Alternative+Fuels_06+27.pdf. Date of access: 20.02.2018.
 6. Ingénierie et Gestion de l'Environnement Industriel (IGEL) // [Electronic resource] – 2012. Access mode: http://www.gd-maroc.info/fileadmin/user_files/pdf/renforcement_capacite/IGEL-module2-Unit_8.pdf. Date of access: 12.03.2018.
 7. Market for solid recovered fuel / EFRO // [Electronic resource] – 2015. Access mode: https://www.erfo.info/images/PDF/ERFO-CEMBUREAU_report_SRF_2015.pdf. Date of access: 12.02.2018.

УДК 553.541:665.6

А.В. Цедрик,
младший научный сотрудник, аспирант,
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»,
Республика Беларусь

ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Енергозберігаючий шлях розвитку білоруської економіки можливий тільки при формуванні та подальшій реалізації програм енергозбереження на окремих підприємствах. Проблема енергозбереження та підвищення енергоефективності стала однією з найактуальніших проблем на даному етапі розвитку енергетики і всього народного господарства. Стан паливно-енергетичного комплексу з кожним роком стає все більш напруженим. Сьогодні тільки держава може і повинна ініціювати процес формування конкурентних відносин в електроенергетичній галузі Республіки Білорусь для

підвищення надійності та економічної ефективності енергозабезпечення країни.

Ключові слова: *національна економіка, паливно-енергетичні ресурси, місцеві види палива, Рамкова Конвенція, раціональне використання.*

Обеспечение потребностей как национальной экономики Республики Беларусь, так и населения в большой мере обусловлено эффективным функционированием ряда базовых отраслей. Одной из таких сфер деятельности является топливно-энергетический комплекс, учитывающий в своем развитии эффективное и рациональное использование топливно-энергетических ресурсов (ТЭР).

Энергетика Республики Беларусь в значительной степени зависит от внешних поставок первичных энергетических ресурсов. Будучи одним из базовых секторов экономики, данная отрасль народнохозяйственного комплекса страны охватывает выработку, преобразование и передачу различных видов энергии. Важнейшей задачей целенаправленного перевода экономики Республики Беларусь на энергосберегающий путь развития будет считаться повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов и создание мер, учитывающих энергосберегающий путь развития [1, с39]. Основными источниками сырья для промышленности традиционно на сегодня считают природный газ и нефть, имеющие львиную долю в составе топливно-энергетического баланса (ТЭБ) стран СНГ. Нельзя не согласиться с тем, что для устойчивого развития любого государства сырьевая база промышленности должна обладать высокой гибкостью. Лучше полагаться на применении различных взаимозаменяемых видов органического сырья [2, с. 40].

Любой технологический процесс требует определенного расхода топлива, электрической и тепловой энергии. Как правило, именно промышленные предприятия являются крупнейшими потребителями различных видов топлива и энергии. В промышленности расходуется практически половина всего топлива и две трети всей потребляемой в экономике энергии. Уголь, кокс, мазут, дрова и древесные отходы, природный газ, диоксид углерода – основные виды используемого топлива на предприятиях. С развитием научно-технического прогресса и ростом производства потребление энергии также возрастает. Вместе с этим и увеличивается доля затрат на энергоресурсы. Удельный вес энергозатрат в себестоимости промышленной продукции может составлять до 40–45 %. Рациональное использование ТЭР является одним из определяющих условий снижения издержек на промышленных предприятиях.

На основании вышеизложенного, энергосберегающий путь развития белорусской экономики возможен только при формировании и последующей реализации программ энергосбережения на отдельных предприятиях. Проблема энергосбережения и повышения энергоэффективности стала одной из актуальнейших проблем на данном этапе развития энергетики и всего народного хозяйства. Состояние топливно-энергетического комплекса с каждым годом становится более напряженным [1].

Пользователям и производителям топливно-энергетических ресурсов, осуществляющим мероприятия по энергосбережению (в том числе путем производства и потребления продукции с лучшими показателями против предусмотренных государственными стандартами), следует предоставлять льготы в виде субсидий, дотаций в порядке, установленном законодательством Республики.

К примеру, в целях стимулирования рационального использования топливно-энергетических ресурсов для потребления как отдельными предприятиями, так и населением, возможен вариант установления сезонных цен на природный газ и сезонных тарифов на электрическую и тепловую энергию, дифференцированных по времени суток и дням недели тарифов на эти виды энергии, а также других форм стимулирования в порядке, определяемом Правительством Республики Беларусь [2, с40].

Повышение энергетической безопасности Беларуси предполагает наращивание стратегических запасов топлива (газ, мазут), диверсификацию по видам топлива и географии поставщиков, активизацию использования местных источников энергии, модернизацию ТЭЖ, развитие объектов малой энергетики.

В стране созданы законодательная база, институциональная структура, механизмы поддержки, включая финансирование, система целевых показателей и государственных программ (республиканские, отраслевые, региональные, отдельных городов, предприятий и организаций) и др. [1, с. 39-40; 3, с. 2].

В целом по Республике экономия ТЭР в результате реализации энергосберегающих мероприятий в 2010–2015 гг. составила 7,79 млн. т у. т. при задании 7,10–8,85 млн. т у. т. Доля местных ТЭР в котельно-печном топливе увеличилась с 20,7 % в 2010 г. до 29,5 % в 2015 г. В 2016 г. этот показатель увеличился до 30,0% [4].

Сланцевый газ

На сегодняшний день это одно из самых многообещающих направлений по добыче альтернативного газа в мире. Однако технологии добычи этого газа очень дороги, а количество оборудования ограничено физически; кроме того, необходимо бурить часто и глубоко, что, например, в Европе, не всегда возможно (в отличие от США, где и уровень урбанизации ниже, и газ лежит не так глубоко). Поэтому возможность реализации данного направления диверсификации ТЭР в нашей стране пока лишь теоретически обсуждается узкими специалистами [3, с. 7].

Если учесть международный опыт в сфере добычи и использования данного вида минерального сырья, то международные нефтяные концерны давно проявляют интерес к горючим сланцам. Получение синтетической нефти из горючих сланцев осуществляется в Эстонии, Бразилии и Китае. Планируют начать или восстановить производство нефти из сланцев Австралия, США, Канада, Иордания и Марокко. В сланцевый спринт вступила и Германия, которая сформировала специальную комиссию по их поиску. Перспективы промышленного освоения сланцев сейчас активно изучают Швеция, Австрия, Англия, Польша, Украина и другие европейские страны. За развитием событий в этой области также внимательно следит

Россия, обладающая определённым опытом в области добычи и переработки горючих сланцев. [5, с. 220].

Таким образом, существуют различные направления и действия, призванные уменьшить долю использования газа и доминирующего поставщика энергоресурсов в страну. Однако эта политика не должна вестись просто из принципа смены поставщика, без учета экономической целесообразности. В этой связи, *наиболее оптимальными направлениями являются* большее использование местных источников энергии, а также общее повышение конкурентоспособности экономики путем реализации структурных реформ, в первую очередь в энергосекторе (а именно, реформа тарифов, реструктуризация, коммерциализация и приватизация предприятий энергетического сектора).

Также следует отметить такой фактор, позволяющий повысить конкурентоспособность энергетического сектора в экономике Беларуси – это регулирование цен на топливо и энергию. Это также послужит важным инструментом стратегии государства в области энергосбережения. Переход от дотационного принципа финансирования энергосбережения к установлению налоговых льгот окажет стимулирующее воздействие на инвестиционную активность использования энергосберегающего оборудования. В целом, создание национальной программы повышения энергоэффективности окажет решающее воздействие на использование на современной научно-технической базе местных топливно-энергетических ресурсов, включая нетрадиционные и возобновляемые источники энергии. Отмеченные в последней редакции Закона Республики Беларусь «Об энергосбережении» положения свидетельствуют о новом этапе совершенствования системы управления в энергетической сфере [6].

Основными источниками финансирования мероприятий по энергосбережению должны оказаться: собственные средства предприятий, средства инновационных фондов, средства целевого фонда «Энергосбережение» и фондов «Энерго- и ресурсосбережение», а также средства республиканского и местного бюджетов, средства Всемирного Банка [1, с. 41].

Таблица 1 – Динамика сводных целевых показателей Государственной программы «Энергосбережение» на 2016–2020 гг.

Наименование показателя	2016	2017	2018	2019	2020
Снижение энергоёмкости ВВП, %	0,4	0,7	0,8	0,1	0,1
Экономия ТЭР за счет реализации мероприятий по энергосбережению, тыс. т.у.т.	1000	1000	1000	1000	1000
Доля местных ТЭР в валовом потреблении ТЭР, %	14,2	14,5	14,7	15,6	16,0
Доля ВИЭ в валовом потреблении ТЭР, %	5,7	5,9	6,0	6,0	6,0
Валовое потребление ТЭР, млн. тут.	36,5	37,0	37,7	38,8	40,3

Источник: Госпрограмма «Энергосбережение» на 2016–2020 гг. [4].

Борьба с изменением климата и сокращением выбросов парниковых газов

Для улучшения общих задач по стабилизации ситуации энергетического сектора страны на предприятиях, теплоэлектроцентралях (ТЭЦ), котельных и т.д. одним из важных компонентов является учет антропогенных факторов. Данный учет позволяет фиксировать климатические отклонения от нормы. Это, в первую очередь, объясняется увеличением выбросов парниковых газов.

Основным источником парниковых газов является сжигание углеродосодержащего топлива. При сгорании топлива образуется углекислый газ (CO_2), оксид углерода (СО), оксиды азота, вода и другие вещества прямого и косвенного парникового действия. Таким образом, главным источником парниковых газов является процесс сжигания топлива с целью получения тепловой и электрической энергии. При этом в Беларуси в основном используется природный газ и топочный мазут, однако на мелких котельных сжигаются и иные виды топлива. Более того, в последнее время в Беларуси отмечается уменьшение доли использования природного газа в котельно-печном топливе и значительный увеличение использования мазута, в том числе местных торфа и древесины. Исходя из изложенного, проблема сокращения эмиссии парниковых газов и повышения – важный критерий для стабилизации экологической обстановки, в первую очередь, на предприятиях Беларуси.

Так, государство подписало Рамочную Конвенцию об изменении климата Организации объединенных наций (РКИК ООН) 11 июня 1992 г и ратифицировала ее 11 мая 2000 г. и стала Стороной РКИК ООН 9 августа 2000 г. 26 августа 2005 г. страна подписала документ о присоединении к Киотскому протоколу к РКИК ООН и 24 ноября 2005 г. стала Стороной протокола. Предложение Беларуси о внесении поправки в приложение «В» к Киотскому протоколу включено в Решение 10/СМР.2 и одобрено второй сессией Конференции Сторон, действующей в качестве Совещания Сторон в Найроби, 6–17 ноября 2006г.

Так, основополагающими документами в Рамочной Конвенции являются: Национальная программа мер по смягчению последствий изменения климата на 2008–2012 годы; Стратегия снижения выбросов и увеличения абсорбции поглотителями парниковых газов в Республике Беларусь на 2007–2012 годы; Национальная стратегия внедрения комплексных природоохранных разрешений на 2009–2020 годы.

Данные документы направлены на снижение выбросов и увеличение абсорбции парниковых газов поглотителями путем разработки программы взаимоувязанных мер для различных секторов национальной экономики. Сокращение выбросов парниковых газов от реализации мероприятий по повышению эффективности использования энергии, замене газа и мазута на местные виды топлива, применению альтернативных источников энергии составит 12790 тыс. т. – данные меры являются основными задачами в реализации данного документа (согласно табл. 2).

Анализ различных сценариев по прогнозам снижения выбросов вредных парниковых газов показывает, что в Республике Беларусь исчерпан потенциал относительно малозатратных мероприятий по сокращению этих выбросов. Любые другие мероприятия по сокращению выбросов, а также механизмы поддержки экологически ориентированных мероприятий, требуют существенных вложений денежных средств, которыми государство может частично не располагать, а особенно в условиях кризиса – не располагать вовсе [2, с. 20].

Таблица 2. Ожидаемое сокращение выбросов природного газа от различных мероприятий

Отрасли народного хозяйства	Тыс. тонн в эквиваленте CO ²
Промышленность	1978
Сельское хозяйство	1008
Строительство и стройматериалы	864
Топливо-энергетический комплекс	5020
Жилищно-коммунальное хозяйство	1461
Социальная и бюджетная сферы и прочие отрасли	2469
Всего	12790

Источник: Шестое Национальное Сообщение Республики Беларусь в Соответствии с Обязательствами по Рамочной Конвенции ООН об Изменении Климата от 2015 года [7].

Часть необходимые государству финансовые средства возможно получить за счет продажи имеющихся квот на выбросы. Для Республики Беларусь препятствием к решению данной проблемы является тот факт, что поправка к Приложению «Б», которая устанавливает количественные обязательства и дает возможность использовать механизмы гибкости, до сих пор не ратифицирована необходимым количеством Сторон Киотского протокола [3 с. 21; 5].

Так, подводя итоги вышесказанному, можно сказать, что главным средством достижения цели энергетической политики и энергетической безопасности в области государственного регулирования остается тезис – формирование цивилизованного энергетического рынка и недискриминационных экономических взаимоотношений его субъектов между собой и государством. При этом государство, ограничивая свои функции как юридического лица, усиливает свою роль в формировании рыночной инфраструктуры как регулятора рыночных взаимоотношений.

Государственное регулирование должно осуществляться с учетом:

- мер по созданию рациональной рыночной среды (включая согласованное тарифное, налоговое, таможенное, антимонопольное регулирование и институциональные преобразования в ТЭК);
- повышения эффективности управления государственной собственностью;
- введения системы перспективных технических регламентов,

национальных стандартов и норм, повышающих управляемость процессом развития энергетики и стимулирующих энергосбережение;

- ценовой и налоговой политики, обеспечивающей ликвидацию диспропорций в ценах (тарифах) на энергоносители и другие товары либо услуги при постепенном переходе к ценам и тарифам, соответствующим мировым ценам в качестве верхнего предела и ценам самофинансирования в качестве нижнего;

- формирования конкурентной среды во всех отраслях ТЭК путем создания полноценных субъектов энергетического рынка и рыночной инфраструктуры;

- создания нормативной правовой базы и разработки системы нормативных актов, регулирующих взаимоотношения субъектов энергетического рынка между собой, а также с органами государственного управления и общественностью;

- совершенствования механизмов стимулирования широкого экономически целесообразного вовлечения в топливный баланс местных топливных ресурсов, возобновляемых источников энергии, бытовых и производственных отходов;

- создания системы комплексного управления всеми отраслями ТЭК, обеспечивающей на рыночных условиях максимальную выгоду народному хозяйству республики во взаимосвязи с экономическими интересами отдельных отраслей;

- проведения активной инвестиционной политики путем создания инвестиционных и страховых фондов, а также других условий для самофинансирования предприятий ТЭК, привлечения отечественных и иностранных инвесторов [8, с. 2-3].

Энергетика должна регулироваться с учетом общественных интересов. Гибкая тарифная политика, которая не подрывает воспроизводственные способности энергокомпаний – важнейший рычаг подавления инфляции издержек и стимулирования экономического роста. Жесткое государственное регулирование тарифов без активизации экономических стимулов снижения затрат может привести к вымыванию необходимых капитальных ресурсов и ухудшению надежности энергоснабжения [9, с.18]. Несоответствие экономического механизма электроэнергетики уровню развития экономической системы республики может в скором времени привести к тому, что отрасль станет тормозом экономического роста. Сегодня только государство может и должно инициировать процесс формирования конкурентных отношений в электроэнергетической отрасли Республики Беларусь для повышения надежности и экономической эффективности энергообеспечения страны.

Таким образом, в соответствии с Государственной программой «Энергосбережение» на 2016–2020 гг. [4], дальнейшее повышение энергоэффективности обеспечивается и будет обеспечиваться в первую очередь за счет внедрения современных энергоэффективных технологий, энергосберегающего оборудования и материалов во всех отраслях экономики и отдельных технологических процессах, а также за счет структурной

перестройки экономики, направленной на развитие менее энергоемких производств, активизации работы по популяризации энергосбережения и рационального использования топливно-энергетических ресурсов. Это будет происходить (как следует из табл.1) за счет снижения показателей энергоемкости ВВП, а также увеличения доли местных ТЭР и ВИЭ в валовом потреблении ТЭР, выраженных в процентном соотношении. Следует также учитывать напряженную экологическую обстановку. Стоит проводить целенаправленную экологическую политику в сторону уменьшения выбросов парниковых газов при сжигании природного газа, проводить экологический мониторинг предприятия с целью пресечения противоправных действий в сторону ухудшения экологии.

Список использованных источников

1. Смольская, Н.А. Энергобезопасность как важнейший фактор экономической независимости государства / Е.А. Смольская, Е.А. Бурчиц – Минск: Экономика и управление – 2016 – №4 (48) – МИУ – с. 39–43.
2. Цедрик, А.В. Возможность использования горючих сланцев как одного из факторов обеспечения энергетической безопасности Беларуси – сб. материалов Междунар. конф. молодых ученых (Минск, 30 окт. – 2 нояб. 2017 г.). В 2 ч. Ч. 2. Гуманитарные, медицинские, физико-математические, физико-технические, химические науки / Нац. акад. наук Беларуси, Совет молодых ученых ; редкол.: В. Г. Гусаков (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Беларуская навука, серия «Гуманитарные науки» 2018. – с. 37-43.
3. Ракова, Е. Анализ энергетической и экологической ситуации в Беларуси с точки зрения перспектив экономической целесообразности и экологической безопасности – Исследовательский центр ИПМ – Минск, 2010. – 24 с.
4. Об утверждении Государственной программы «Энергосбережение» на 2016–2020 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 28 марта 2016 г., № 248 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – № 15. – с. 27–59.
5. Хачатурян, В.Г. Опыт и перспективы использования горючих сланцев в России и за рубежом / В.Г. Хачатурян – Тула, Известия ТулГУ, Серия «Науки о Земле», 2016. Вып. 3. – с.216-224.
6. Об энергосбережении: Закон Республики Беларусь от 08.01.2015 г., № 239-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь: сборник прав. актов. – 2015. – № 3. – С. 137–148.
7. Шестое Национальное Сообщение Республики Беларусь в Соответствии с Обязательствами по Рамочной Конвенции ООН об Изменении Климата от 2015 года, Минск, Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь.
8. Возможности использования альтернативных источников в Беларуси – Доклад Inforse-Europe. Режим доступа электронной версии: <http://www.inforse.org/europe/pdfs/NGO-Energy1.pdf> Дата обращения:

30.03.2018.

9. Заборовский, А.М. Формирование конкурентного оптового рынка электрической энергии в Республике Беларусь: автореф. дисс. канд. экон. наук 08.00.05. / А.М. Заборовский – Минск, 2007 – 144 с.

***Summary:** The energy saving way of development of the Belarusian economy is possible only when forming and the subsequent implementation of programs of energy saving at the separate enterprises. The problem of energy saving and increase in energy efficiency became one of the most urgent problems at this stage of development of power and all national economy. The condition of fuel and energy complex becomes more and more intense every year. Today only the state can and has to initiate process of formation of the competitive relations in electrical power branch of Republic of Belarus for increase in reliability and economic efficiency of power supply of the country.*

***Keywords:** national economy, fuel and energy resources, local types of fuel, Framework Convention, rational use.*

УДК 620.9(476)

В.М. Цилибина,
кандидат технических наук,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
Республика Беларусь

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ В СОПОСТАВЛЕНИИ С МИРОВЫМИ ТЕНДЕНЦИЯМИ

В результаті аналізу показників енергоефективності ряду країн виявлено, що в даному контексті державною політикою Білорусі має стати не тільки зниження обсягів споживання паливно-енергетичних ресурсів, а й підвищення ефективності їх використання, нарощування обсягів валового внутрішнього продукту, зниження антропогенного навантаження.

***Ключові слова:** енергоефективність економіки, паливно-енергетичні ресурси, енергоємність валового внутрішнього продукту.*

Эффективность использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) является одним из важнейших показателей уровня развития экономики государства, фактором удовлетворения постоянного роста потребностей в топливе, тепловой и электрической энергии, обеспечения энергетической безопасности, улучшения экологической обстановки. Энергоэффективность – необходимое условие устойчивого и инновационного развития, повышения уровня конкурентоспособности производимой продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Эффективное использование ТЭР позволяет снизить валютные затраты государства на закупку энергоносителей; уменьшить зависимость энергоснабжения страны от

внешних поставщиков энергоносителей; снижать негативное влияние энергетического сектора на окружающую среду.

Энергоэффективность называют «первым топливом» экономики, поскольку именно в ней заключены наилучшие возможности более полного использования имеющихся ресурсов, поддержки экономического роста и сокращения затрат на энергию. Энергоэффективность на практике показывает, что во многих случаях дешевле осуществить меры по экономии энергии или вообще избежать ее использования, чем увеличить ее производство. Другими словами: повышение энергоэффективности – это и есть главный энергетический ресурс [1, 2]. Так за счет снижения энергоемкости в масштабах мировой экономики за период 1971-2015 гг. было обеспечено более половины прироста потребности человечества в энергетических услугах. За эти годы мировой ВВП вырос в 4,5 раза, а потребление первичной энергии – в 2,5 раза. Если бы энергоемкость ВВП оставалась постоянной на уровне 1971 г., то потребление ТЭР к 2015 г. составило бы 24764 млн т н.э. (прирост равен 19241 млн т н.э. по сравнению с 1971 г.). Фактически же потребление ТЭР составило 13647 млн т н.э. (прирост – 8124 млн т н.э. по сравнению с 1971 г.). Следовательно, за счет снижения энергоемкости ВВП в 1,8 раза (с 0,236 в 1971 г. до 0,130 кг г.э./долл. США) было обеспечено более половины прироста – 11116 млн т н.э. (рис. 1).

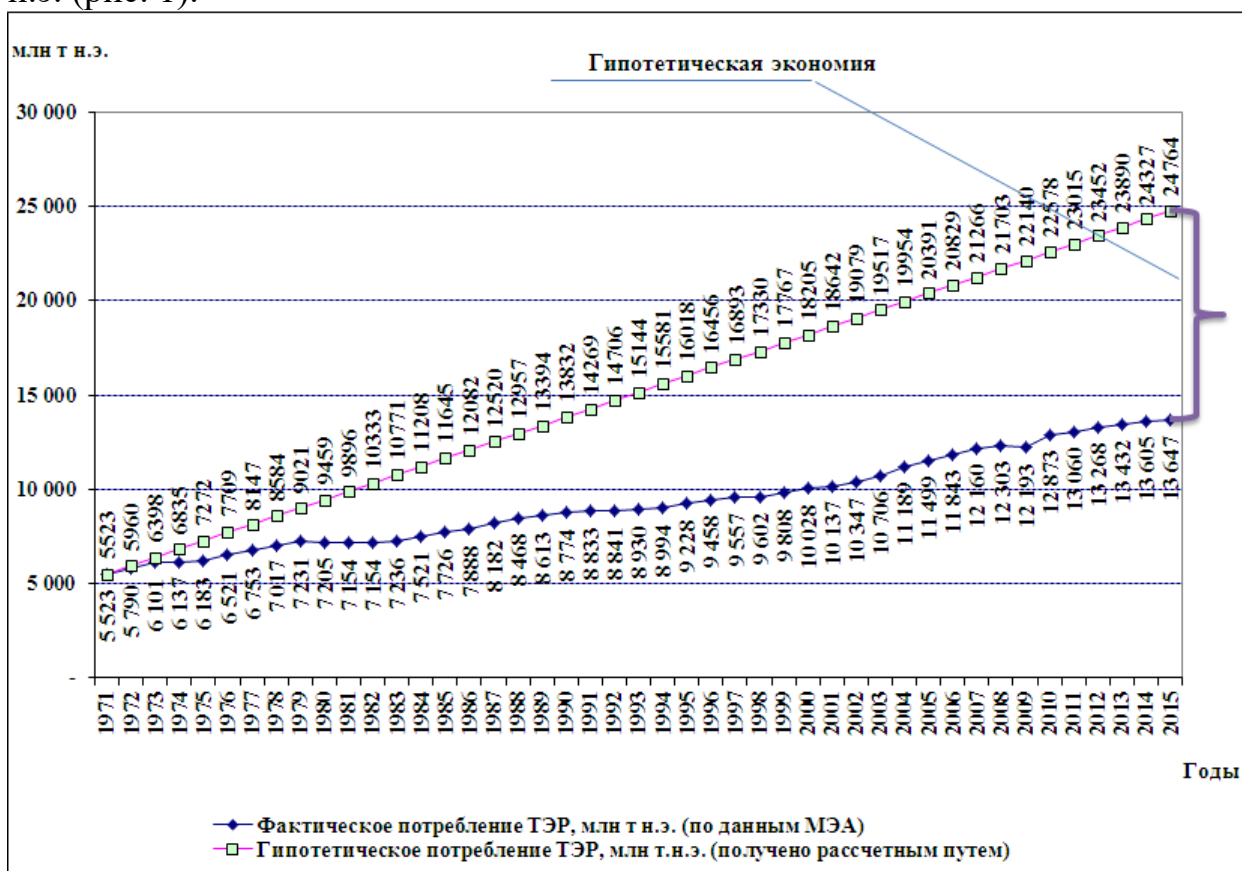


Рис. 1 Фактическое и гипотетическое потребление ТЭР в мире
 Источник: собственная разработка по данным [3]

Для сравнения, в Беларуси за счет снижения энергоёмкости ВВП за период с 1990 по 2015 гг. в 3,4 раза, потребление топлива снизилось на 20 млн т н.э.

В мировой практике в качестве основного показателя, характеризующего энергоэффективности экономики на макроуровне, используется энергоёмкость валового внутреннего продукта (ВВП). При этом общепринятым мнением считается, что чем ниже энергоёмкость ВВП, тем выше энергоэффективность экономики.

Однако, как показывают исследования [6 – 7], энергоёмкость ВВП не отражает объективно, насколько эффективно в экономике страны обеспечиваются экономические, экологические и социальные аспекты энергопотребления. Таким образом, снижение энергоёмкости несомненно является необходимым, но не достаточным условием повышения энергоэффективности экономики. В силу своей специфики энергоёмкость ВВП не отражает качество жизни населения страны, степень загрязнения окружающей среды, уровень научно-технического прогресса. Кроме того, необходимо понимать, что энергоёмкость ВВП не может снижаться беспредельно. На определенном этапе отрицательные последствия дефицита энергии могут перекрыть выгоду от ее экономии, стать тормозом для развития научно-технического прогресса и роста экономики. Уменьшение энергоёмкости производства может понизить эффективность использования труда и капитала и, как следствие, приведет к снижению производительности труда.

Обобщая имеющийся опыт развитых стран, можно сделать вывод, что энергоэффективность – это не только энергетическая и экономическая задача, но и экологический императив, а также социально-политическое условие достижения принятых страной основных направлений развития на перспективу, связанных с повышением конкурентоспособности экономики и обеспечением устойчивого социально-экономического роста. Исходя из вышеизложенного, нами был предложен методологический подход к оценке энергоэффективности экономики с позиции триединства системы «человек-природа-общество» [4, 5].

Поскольку конкретным измерителем критерия, делающим его доступным для измерения и наблюдения, является показатель или группа показателей, то в отношении энергоэффективности сущность экономического критерия предложено представить следующими показателями: энергоёмкость валового внутреннего продукта, электроемкость ВВП, энерго- и электроёмкость экономики; содержание экологического критерия характеризуют выбросы углекислого газа при использовании топливно-энергетических ресурсов на душу населения и углеродоемкость ВВП; социальный критерий выражается через показатели удельного потребления топливно-энергетических ресурсов, тепловой и электрической энергии на душу населения.

В настоящее время получил широкое признание тот факт, что правильная политика в сфере энергоэффективности способна внести реальный вклад в достижение целого ряда экономических, экологических, социальных и

политических целей на местном, региональном, национальном и мировом уровнях. В отличие от энергосбережения, ориентированного главным образом на снижение энергопотребления, энергоэффективность – полезное (эффективное) потребление энергетических ресурсов.

Кроме энергоёмкости ВВП, в ряде стран используются и другие показатели, позволяющие оценить уровень энергоэффективности экономики, в том числе: электроёмкость и углеродоемкость ВВП, удельные выбросы парниковых газов в атмосферный воздух на единицу потребленных ТЭР (или углеродная интенсивность), а также удельные показатели потребления ТЭР, электроэнергии, выбросов парниковых газов на душу населения.

Беларусь одна из немногих стран мира, которая добилась значительного снижения энергоёмкости ВВП, и это является несомненным успехом проводимой экономической политики, направленной на повышение энергоэффективности экономики. Так, согласно данным Международного энергетического агентства (МЭА) [3] энергоёмкость ВВП Беларуси за период 1990 – 2015 гг. снизилась в 3,5 раза. На рис. 2 представлена динамика этого показателя для мировой экономики в целом, в странах ЕС, Беларуси, а также Канады и Финляндии, как стран со схожими климатическими условиями. По последним данным энергоёмкость ВВП Беларуси сопоставима с Финляндией и Канадой, однако пока существенно отстает от стран Европейского союза: энергоёмкость ВВП в Беларуси в 1,8 раза выше, чем в странах ЕС.

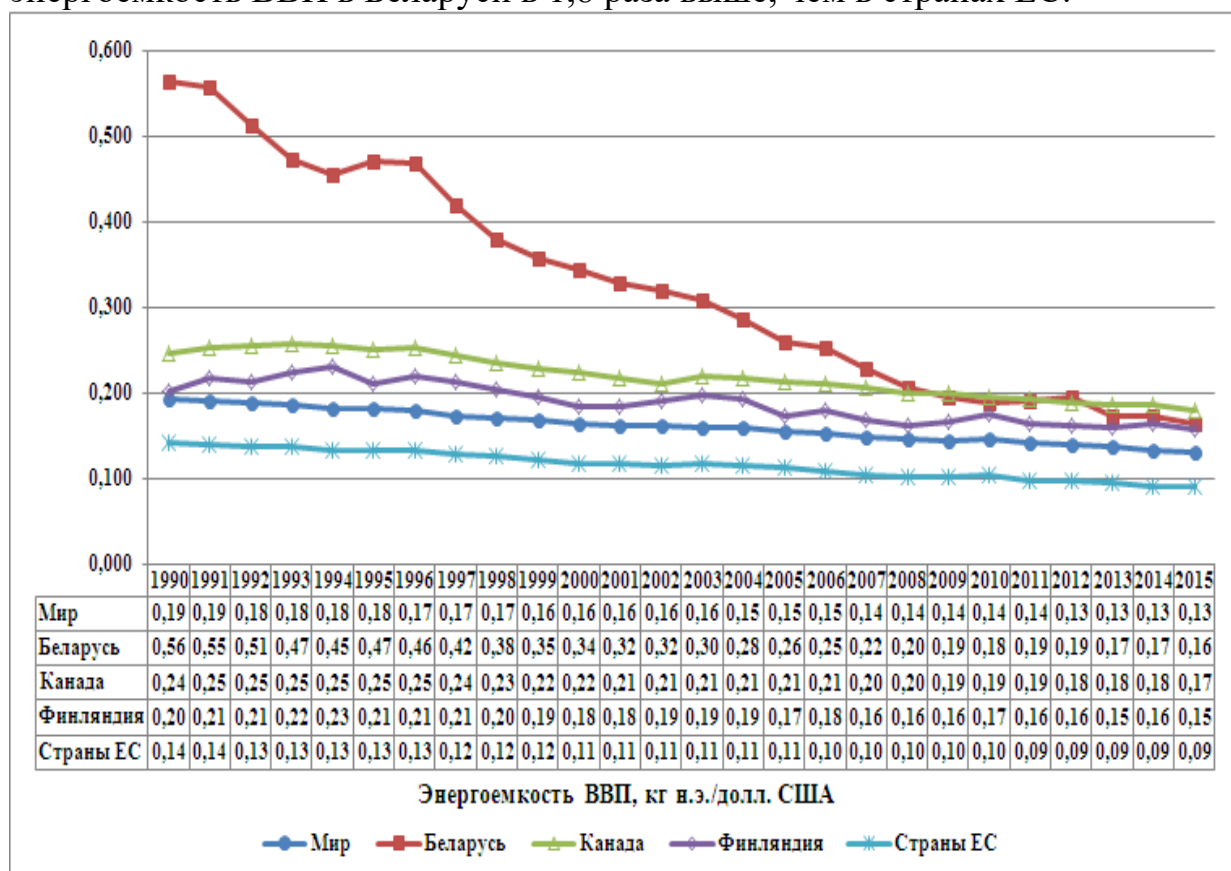


Рис. 2 Динамика энергоёмкости ВВП³ в мире, Беларуси, странах ЕС, Канады и Финляндии(кг н.э./долл. США)

³ Здесь и далее ВВП представлен в долларах США по ППС и в ценах 2010 г.

В то же время по потреблению топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) на душу населения Беларусь значительно отстает и от Канады (в 2,8 раза) и от Финляндии (в 2,2 раза). Кроме того, ВВП на душу населения в Канаде и в Финляндии выше, чем в Беларуси соответственно в 2,6 и 2,3 раза. Это означает, что снижение энергоемкости в этих странах происходит не только (и не столько) за счет политики энергосбережения. Низкая энергоемкость обусловлена там внедрением инновационных технологий, модернизацией производства, ростом ВВП. В Беларуси снижение энергоемкости ВВП происходит в основном за счет политики энергосбережения.

Показателем, определяющим расход газа, для получения единицы валового внутреннего продукта, является газоемкость ВВП – удельный показатель, рассчитываемый как частное от деления объема потребляемого в стране газа на величину ВВП. В Беларуси этот показатель не публикуется в официальной статистике, несмотря на важность проведения анализа динамики потребления импортируемого газа.

По газоемкости экономики Беларусь находится на одном из первых мест в мире. Газоемкость ВВП Беларуси в 5,3 раза выше, чем странах ЕС, и сопоставима с газоемкостью России – страной, самообеспеченной газом (рис. 3). Этот факт свидетельствует о высоком уровне импортозависимости экономики нашей страны от основного поставщика газа – России.

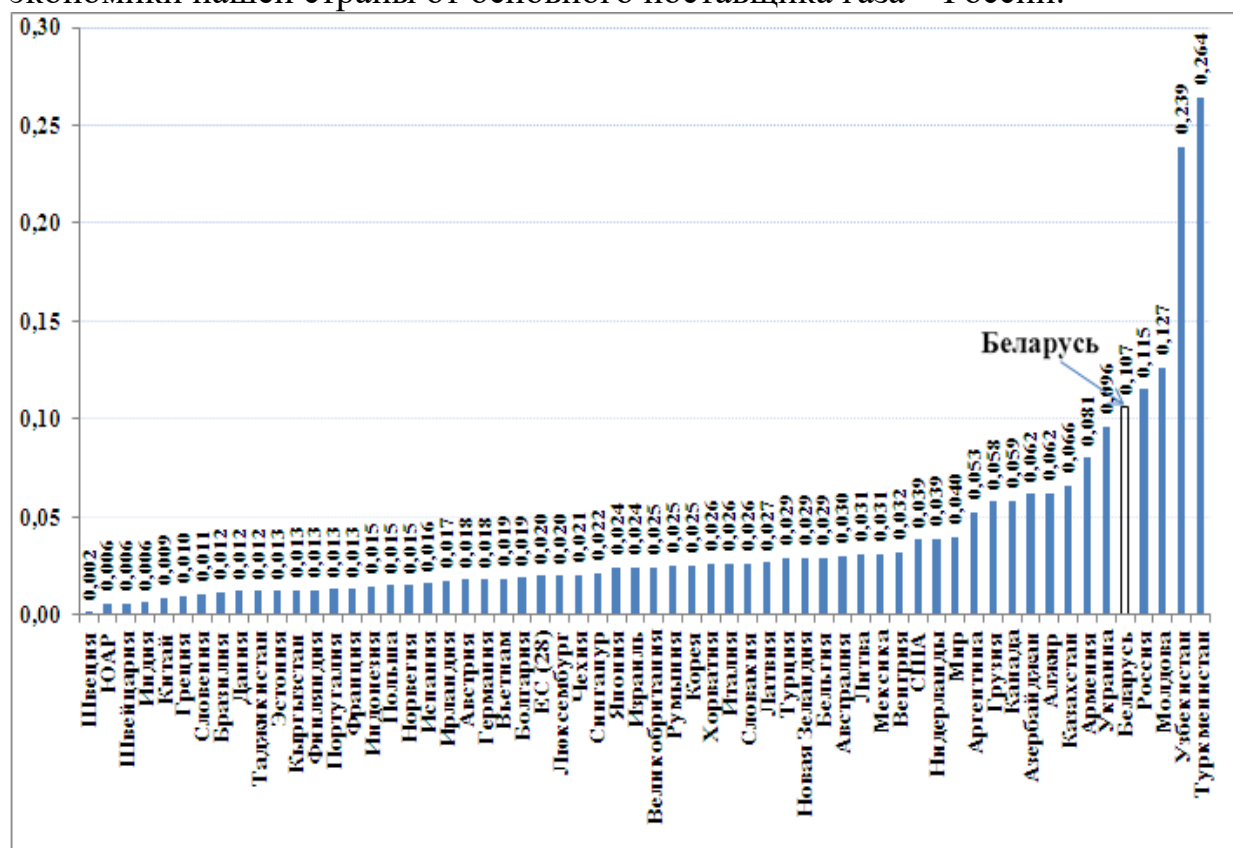


Рис. 3 Газоемкость ВВП некоторых стран мира

Еще одним из наиболее важных показателей эффективности использования ТЭР является углеродная интенсивность – удельный показатель выбросов парниковых газов на единицу потребленных ТЭР.

Динамика этого показателя в мире стабильна, его значения колеблются от 2,34 до 2,37 кг CO₂-экв./кг н.э. В странах ЕС за 26 лет произошло значительное снижение: с 2,45 до 2,02 кг CO₂-экв./кг н.э. Динамика показателя углеродной интенсивности для Беларуси характеризуется нестабильностью. Значительных успехов достигла Финляндия: снижение с 1,9 до 1,3 CO₂-экв./кг н.э. В то же время в Канаде удельные выбросы парниковых газов на единицу потребленных ТЭР возросли с 1,99 до 2,03 CO₂-экв./кг н.э. (рис. 4).

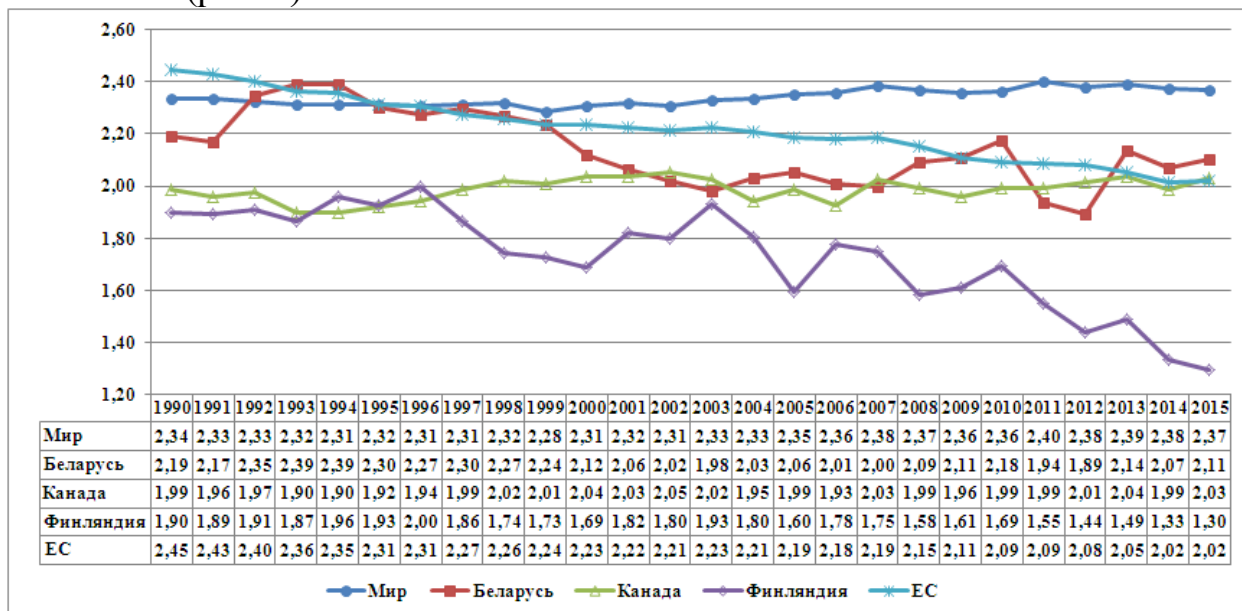


Рис. 4 Динамика показателя углеродной интенсивности в мире, Беларуси, странах ЕС, Канады и Финляндии

По этому показателю Беларусь уступает ряду стран с развитой экономикой, таких как Швеции, Франции, Норвегии, Финляндии, и др. (рис. 5).

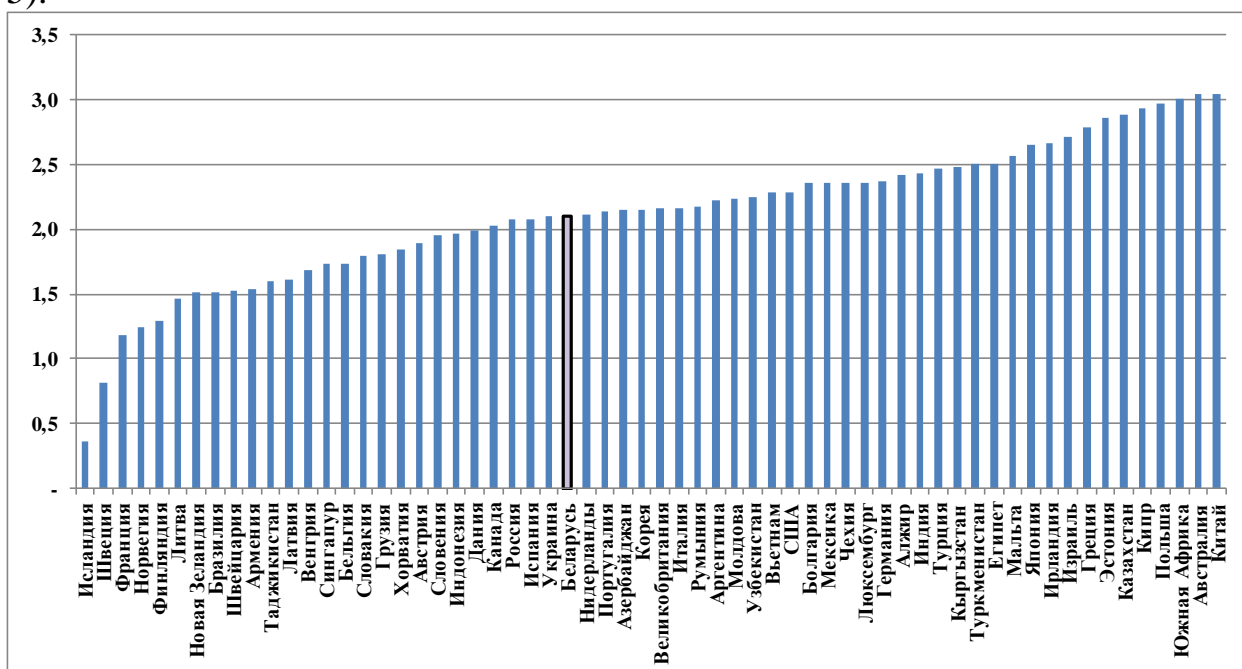


Рис. 5 Углеродная интенсивность некоторых стран мира, кг CO₂-экв./кг н.э.

В мировой практике для оценки энергоэффективности экономики широко используется показатель углеродоемкость ВВП (количество выбросов парниковых газов при использовании ТЭР в атмосферу на единицу валового внутреннего продукта). Ведущие страны мира осознали возможность и необходимость качественного экономического роста в условиях перехода на низкоуглеродный путь развития. Исследования зависимости углеродоемкости экономики и экономического роста показали, что в развитых странах экономический рост происходит на фоне падения углеродоемкости. В ряде стран мира показатель углеродоемкости фактически занимает более важное место, чем показатель энергоёмкости. Для примера: начиная с 12-го пятилетнего плана (2011 – 2015 гг.) показатель углеродоемкости в КНР становится основным для планов повышения энергоэффективности до 2020 г.

Углеродоемкость мирового ВВП за период 1990 – 2015 гг. плавно снизилась в 1,5 раза. Страны ЕС на протяжении более чем 20 лет демонстрируют низкое значение углеродоемкости ВВП, что является еще одним свидетельством эффективности использования ТЭР. В Финляндии – снижение почти в 2 раза, в Канаде – 1,3. Динамика углеродоемкости ВВП Беларуси также имеет тенденцию к снижению (рис. 6), однако по сравнению со странами ЕС этот показатель в 2 раза выше.

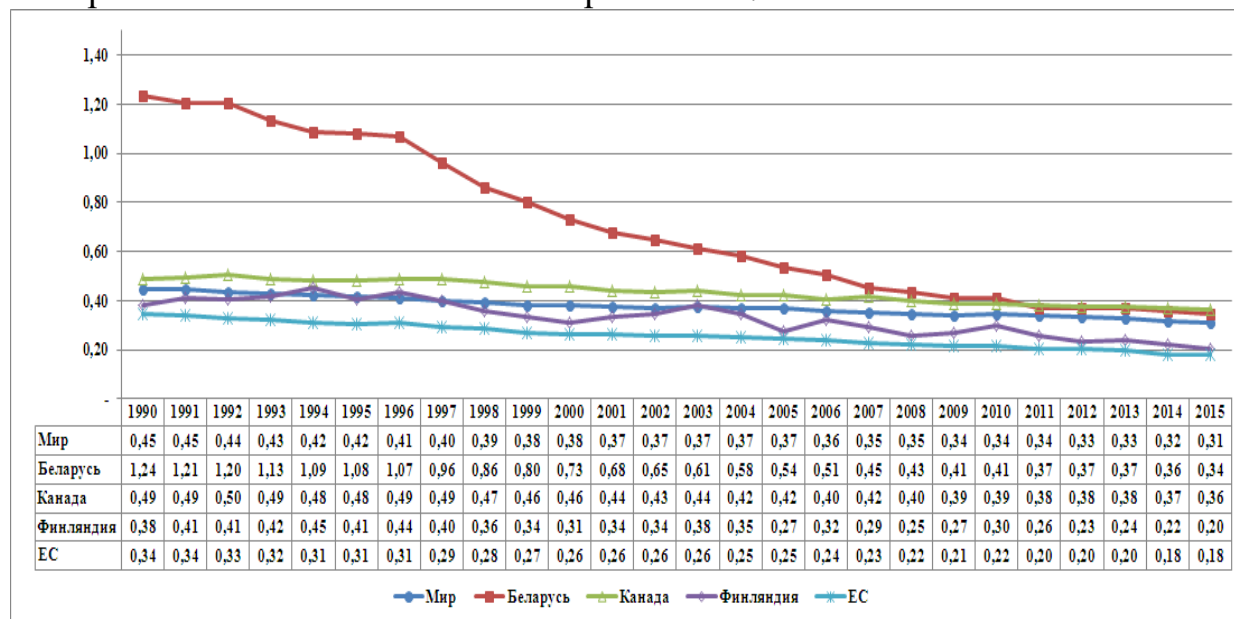


Рис. 6 Динамика показателя углеродоемкости ВВП в мире, Беларуси, странах ЕС, Канады и Финляндии

Обобщая имеющийся опыт развитых стран, можно сделать вывод, что содержанием энергоэффективности должно быть: энергосбережение, снижение энергоёмкости, уменьшение зависимости от импорта энергоресурсов, диверсификация топлива, снижение выбросов CO₂, увеличение использования возобновляемых источников энергии, а также улучшение качества жизни населения. Таким образом, повышение энергоэффективности экономики необходимо рассматривать не как

самоцель, а как средство для достижения роста экономики, ее конкурентоспособности, обеспечения энергетической и экономической безопасности, повышения качества жизни населения, снижения антропогенной нагрузки. В данном контексте энергоэффективность – это не только энергетическая и экономическая задача, но и экологический императив, а также социально-политическое условие достижения принятых страной основных направлений развития на перспективу, связанных с повышением конкурентоспособности экономики и обеспечением устойчивого социально-экономического роста.

Список использованных источников

1. Башмаков, И.А. О повышении энергоэффективности российской экономики [Электронный ресурс] / И.А. Башмаков // Энергосберегающие технологии. – Режим доступа: <http://energobertech.ru/images/stories/doklad.pdf>. – Дата доступа: 23.10.2014.
2. Башмаков, И.А. Российская система учета повышения энергоэффективности и экономии энергии [Электронный ресурс] / И.А. Башмаков, А.Д. Мышак // Центр по эффективному использованию энергии (ЦЭНЭФ). – Режим доступа: <http://iea.org/media/workshops/2012/trainingmoscow/pdf>. – Дата доступа: 01.12.2012.
3. Key world energy statistics [electronic resource]. URL: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication>.
4. Методические рекомендации по оценке уровня энергоэффективности экономики Республики Беларусь / А. Е. Дайнеко, В. М. Цилибина; под науч. ред. А. Е. Дайнеко; НАН Беларуси, Ин-т экономики – Минск : Право и экономика, 2015. – 43 с. – (Серия «Высшая школа бизнеса»).
5. Энергоэффективность экономики Беларуси / А.Е. Дайнеко, Л.П. Падалко, В.М. Цилибина; науч. ред. А. Е. Дайнеко; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск :Беларускаянавука, 2016. – 363 с. – (Белорусская экономическая школа).
6. Цилибина, В. М. Совершенствование показателей эффективности использования топливно-энергетических ресурсов в Республике Беларусь / В. М. Цилибина // Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст : сб. научн. ст. В 2 Ч. 1 / ГрГУ им. Я. Купалы; редкол.: В. С. Фатеев (гл. ред.), Д. В. Примшиц (зам. гл. ред.) [и др.]. – Гродно, 2013. – С. 113–118.
7. Цилибина В.М. «Интегральная оценка энергоэффективности экономик Украины и Беларуси», Матеріали ХХІ Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки», Том І, Частина І, Одеса, 12 - 15 вересня 2016 р. / Національна академія наук України, ДУ «Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАНУ України», Київ-Одеса: 2016. – С. 117-121.

***Summary** As a result of the analysis of energy efficiency indicators in some countries, it was revealed that in this context, the state policy of Belarus should be aimed not only at reducing consumption of fuel and energy resources, but also at increasing the efficiency of their use, increasing the volume of gross domestic product and reducing the anthropogenic load.*

***Keywords:** energy efficiency of the economy, fuel and energy resources, energy intensity of gross domestic product.*

УДК 658.147:658.148

В.Р. Чаплінський,
кандидат економічних наук,
Кам'янець-Подільський національний
університет імені Івана Огієнка

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «КАПІТАЛ» ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ СТРУКТУРИЗАЦІЇ

Проаналізовано підходи до визначення сутності економічної категорії «капітал», сформовано авторське визначення. Відмічено складності структуризації даної категорії. На базі проведеного дослідження сформовано модель структури капіталу, відмічено особливості її елементів.

***Ключові слова:** капітал, структура, власний капітал, позиковий капітал.*

Постановка проблеми. Сучасна економічна система змінює умови функціонування та розвитку підприємств, відбувається процес реформування ключових факторів успіху, які, в свою чергу, впливають на активи підприємства та суттєво змінюють їх стратегію розвитку. Внаслідок чого виникає ряд запитань стосовно формування та управління капіталом, як ключового активу підприємства. Капітал – одна з найбільш складних економічних категорій, сутність та структура якої є предметом досліджень та дискусій досить довгий період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість науковців у своїх працях досліджували питання сутності економічної категорії «капітал» та особливостей його структури, зокрема: І.І. Агапова., В.Д. Базилевич, І.Т. Балабанов, Г.Н. Богачева, І.А. Бланк, О.І. Бідник, Є.Ф. Брігхем, Л.І. Катан, Р.С. Квасницька, С.М. Клименко, Т.А. Черемісова, Г.О. Крамаренко, А.М. Поддєрьогін, В.О. Подольська, В.В. Селєзньов, Ю.А. Стельмашук, О.О. Суярова, С. В. Юшко та ін., але разом з тим тема капіталу та його структури залишилась актуальною в процесі активного розвитку економіки та інші.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження та узагальнення підходів вчених в напрямі трактування економічної категорії капіталу підприємства та побудова на цій основі поняття його структури.

Результати дослідження. Категорія «капітал» походить від латинського «capitalis» – головний. Протягом декількох століть представниками різних економічних шкіл капітал вивчався та розглядався з різних позицій і в різних проявах.

Так, Бланк І. А. під капіталом розумів загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів [1, с. 241].

Селезньов В. В. трактував дану категорію як взаємозростаючу вартість, яка виступає у вигляді певної суми грошей, що витрачаються на засоби виробництва, і на заробітну плату робітникам, а потім при продажі виготовленого товару знову перетворюються на гроші, але вже в більшій кількості [2, с. 353].

Так, як вважає Самуельсон: «Капітальні блага, вироблені самою економічною системою, існують для того щоб застосувати їх в якості факторів виробництва для подальшого виготовлення споживчих і інших товарів і послуг. Такі капітальні блага можуть функціонувати протягом як тривалого, так і короткого проміжку часу» [3, с. 390].

Дж. Кейнс, Дж. Хікс, С. Фішер, Ф. Найт розглядають елементи капіталу як засоби забезпечення доходу, «все накопичене багатство, яке можна привласнити» [4].

Бідник О. І. – капітал визначається як власність, що належить фізичним або юридичним особам у даний момент і чітко відокремлена від доходу, отриманого від цієї власності протягом певного періоду [5].

Крамаренко Г. О., Чорна О. Е. визначають капітал як фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності і використовувані в господарському обороті для одержання доходів і прибутку [6, с.111].

Капітал – це кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку, відмічав Поддєрьогін А. М. [7, с 452].

Моїсєєв С. В. трактував капітал як фінансові кошти підприємства, відображені в пасиві його бухгалтерського обліку. При цьому фінансовий капітал поділяється на власний, тобто сформований за рахунок власних джерел фінансових ресурсів, і позичковий, формування якого здійснюється за рахунок позичкових фінансових джерел [8, с. 235].

Катан Л. І. стверджував, що капітал – це накопичений шляхом збереження запас благ у формі грошових коштів і капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу, ризику і ліквідності [9, с. 85].

Проаналізувавши існуючі визначення сутності капіталу, можна відмітити, що простежуються три основні підходи до його формування, а саме: [10, с. 421].

- капітал як грошовий ресурс;
- капітал як матеріально-речовий ресурс;
- капітал як виробничі відносини.

Формування постіндустріальної економічної системи зумовило появу ще одного підходу – капітал як нематеріальний актив .

Вивчення різних трактувань та підходів до визначення терміна «капітал», з огляду на наступне практичне використання окремих теоретичних положень за напрямом його структурування, дозволило запропонувати наступне визначення капіталу підприємства – сукупність матеріальних та нематеріальних активів підприємства, як у формі грошових коштів так і не грошовій формі й капітальних інвестицій, що залучаються суб'єктами господарювання до економічного процесу як інвестиційний ресурс і фактор операційної діяльності в напрямі отримання фінансового результату, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу, ризику і ліквідності.

Відповідно до сформованого визначення, можна і побудувати структуру капіталу підприємства, яка складатиметься з наступних ключових елементів: власного і позикового капіталу підприємства. При цьому під час розгляду понять власного і позикового капіталу підприємства окремими економістами в них вкладається різний конкретний зміст.

Що стосується власного капіталу, то відповідно до Концептуальної основи МСБО, власний капітал поділяється на підкласи, наприклад, в акціонерному товаристві власний капітал має такі підкласи: кошти, внесені акціонерами; нерозподілений прибуток; резерви, які відображають асигнування нерозподіленого прибутку; резерви, які відображають коригування збереженого капіталу. Така класифікація необхідна для прийняття рішень користувачами фінансових звітів, адже вона передбачає правові й інші обмеження спроможності підприємства розподіляти і використовувати власний капітал. Вона може також відображати той факт, що сторони з однаковою часткою власності у підприємстві мають різні права на отримання дивідендів або на виплати капіталу [11, с. 286].

Наступна класифікація базується на вимогах законодавства. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал містить такі складові: зареєстрований капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал і вилучений капітал [Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73, зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 28 лютого 2013 р. № 336/22868 [12].

Що стосується позикового капіталу, то єдиного, загальноприйнятого визначення та структуризації не існує. Найбільш вдало розкрив сутність даної категорії А.М. Поддєрьогін, він розглядав позиковий капітал з позиції фінансового менеджменту, та стверджував, що «Позиковий капітал – це

кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності на принципах строковості, повернення та платності» [13, с.456].

Також досить вдало відмітити О.Р. Романенко, стверджуючи, що позиковий капітал – це грошові кошти власника, призначені для надання кредиту на принципах зворотності та платності у розмірі процентів до суми боргу. Джерелом позикового капіталу є тимчасово вивільнені кошти різних різних підприємств, організацій та фізичних осіб, акумульованих в кредитній установі. Позиковий капітал створюється в результаті неспівпадіння часу продажу товарно-матеріальних цінностей та послуг з їх покупкою, придбанням [14, с. 205].

Висновки. Проведене дослідження продемонструвало підвищену увагу науковців до трактування дефініції «капітал». Проаналізувавши різні тлумачення відмічено багатогранність даної категорії, а саме, капітал ототожнюється з різними економічними категоріями та термінами, що характеризуються з базою створення і розвитку підприємства. Визначено, що формується капітал з двох елементів: власного та залученого капіталу, які в свою чергу мають також розгалужено сітку елементів.

Список використаної літератури

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала / Бланк И.А. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с.
2. Селезнев В. В. Основы рыночной экономики Украины [Текст] : учеб. пос. / В. В. Селезнев. – 2-е изд., доп. и перераб. – К. : А.С.К.,2002. – 656 с.
3. Самуельсон П. Економіка / П. Самуельсон [пер. с англ.] – Т.2 – М. : МГП «Алгон», 1992. – 332 с.
4. Fisher I. The Nature of Capital and Income. – L., 1977. – 278 p. : <http://cowles.econ.yale.edu/P/cd/d09b/d0992.pdf>
5. Бідник О. І. Поняття капіталу підприємства та його еволюція [Електронний ресурс] / О. І. Бідник // Науковий вісник. – 2007. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/17_2/131_Bidnyk_17_2.pdf. – 15.02.2013. – Назва з екрана.
6. Крамаренко, Г. О. Фінансовий менеджмент [Текст]: підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна ; Дніпропетровський ун-т економіки та права. – К. : ЦНЛ, 2006. – 520 с. – ISBN 966-364-151-7.
7. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент [Текст]: підручник / Кер.кол.авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
8. Юшко, С. В. Критичний аналіз економічної сутності поняття «капітал підприємства» [Текст] / С. В. Юшко, А. А. Лугова // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С.234–238.
9. Катан Л. І. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посібник / Л. І. Бровко, Н. П. Дуброва, Н. В. Бондарчук. – Суми: «Довкілля», 2009.

– 184 с

- 10.Бланк И.А. Управление формированием капитала / Бланк И.А. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с.
- 11.Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 544 с.
- 12.Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page>
- 13.Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.:КНЕУ,2000. – 460 с.
- 14.Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. 4-тє вид. – К.:Центр учбової літератури, 2009. – 312 с.

The approaches to the definition of the essence of the economic category "capital" are analyzed, the author's definition is formed. The difficulty of structuring this category is noted. On the basis of the conducted research, a model of capital structure was formed, features of its elements were noted.

Key words: capital, structure, own capital, loan capital.

УДК 331.5.024.5

Л.Л. Шамілева,
кандидат економічних наук,
А.Д. Шастун,
кандидат економічних наук,
Інститут економіки промисловості НАН України

РОЗВИТОК ТРУДОВОЇ СФЕРИ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК СОЦІАЛЬНИЙ РЕСУРС ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті на підґрунті ієрархічної структурної визначено інтегральний показник розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності, проаналізовано його тенденції та зміни, вплив на зміну макроекономічних показників економічного розвитку та ідентифіковані основні резерви рівня розвитку трудової сфери в забезпеченні економічного зростання.

Ключові слова: економічний розвиток, економічне зростання, інтегральний показник розвитку трудової сфери, соціальна відповідальність, резерви.

Системна криза в країні, посилення стану невизначеності та втрати людського, економічного, політичного, соціального, трудового потенціалів значно несприятливо впливають на економічний розвиток країни та економічне зростання. Необхідна термінова активізація та задіяння всіх ресурсів розвитку для зміни ситуації на краще. Саме соціальна

відповідальність як мало витратний та слабо використаний ресурс в системі управління економічною та трудовою сферою залишається недостатньо задіяною та слабо використаною, що обумовлює актуальність теми дослідження та доцільність використання їх результатів.

Аналіз досліджень і публікацій. Розвиток соціальної відповідальності було започатковано ще у 50-х роках ХХ ст. (Г.Бауен , пізніше А.Керол). В сучасних моделях КСВ розкривається основний зміст, принципи формування, структура, механізми та практика втілення концепції соціальної відповідальності.

Серед вітчизняних науковців тема соціальної відповідальності як чинника розвитку трудової сфери відкривається в роботах А.Колота, О.Грішної, А.Єрмоленка, О.Плахотного, О.Герасименка, Е.Лібанової, О.Новікової та ін. [1-5]. Подальший розвиток досліджень пов'язаний з розробкою науково-методичних підходів до виміру рівня розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності ,визначення її як соціального ресурсу та чинника економічного зростання.

Мета статті. На підґрунті ієрархічної моделі інтегрального показника визначити рівень розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності та вплив на інтенсивність зміни макроекономічних показників економічного розвитку з визначенням резервів такого розвитку.

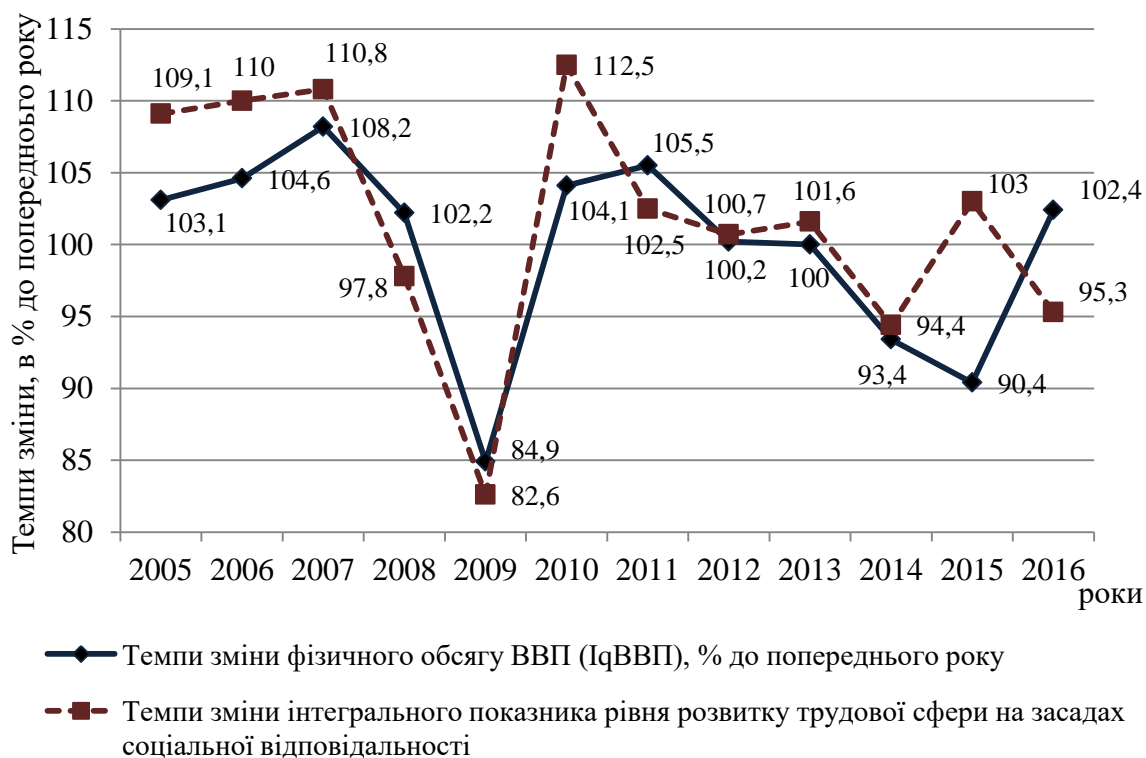


Рис. 2. Динаміка зміни обсягів ВВП та $I_{pmc/CB}$

Виклад основного матеріалу. Сучасні підходи до визначення основних резервів економічного розвитку та зростання базуються на необхідності включення соціальної складової поряд з традиційними факторами (природні ресурси, капітал та витрати живої праці), які визначають рівень та

Розвиток трудової сфери на засадах соціальної відповідальності

Сфери впливу та реалізації

IV. Ринок праці

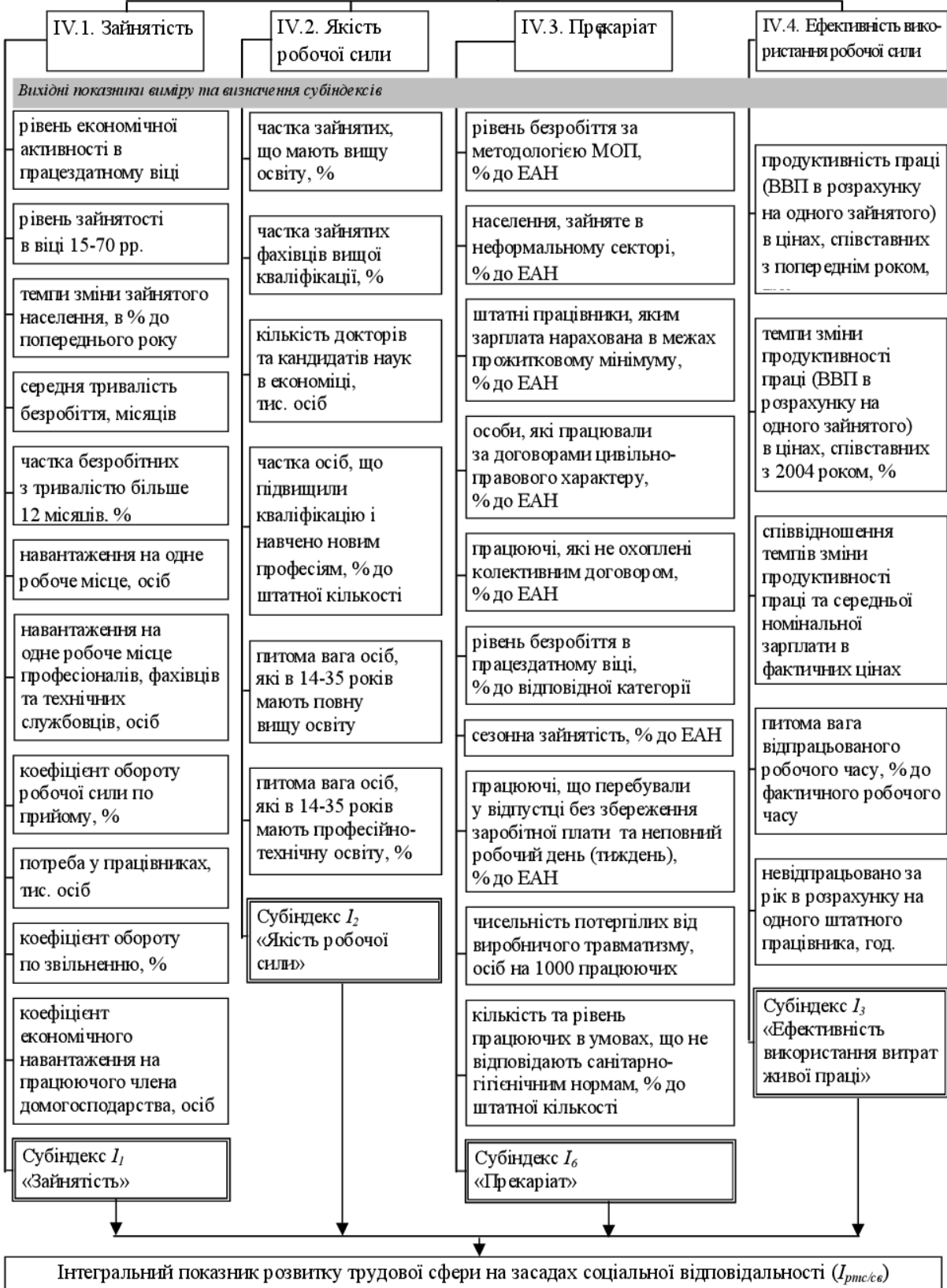


Рис. 1. Структурна модель виміру рівня розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності (частина 2)

інтенсивність зміни основних параметрів економічного розвитку та зростання. Соціальна відповідальність в забезпеченні розвитку трудової сфери розглядається саме як такий соціальний ресурс.

Вплив цього фактора на параметри економічного зростання базується, в першу чергу, на кількісній оцінці рівня розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності, прояви та реалізація якого визначаються за базовими складовими трудової сфери, - ринком праці та соціально-трудовами відносинами на підґрунті ієрархічної за структурою трьохрівневої моделі (рис.1) [7].

Взаємозв'язок рівня розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності та розвитку національної економіки має двовекторну спрямованість. Наприклад, на третину основні закономірності зміни рівнів розвитку трудової сфери обумовлені зміною основних макроекономічних показників. З іншого, - саме такий розвиток трудової сфери є одним із вирішальних чинників економічного зростання. Визначений взаємозв'язок підтверджується співпадінням основних закономірностей темпів зміни рівнів інтегральних показників розвитку трудової сфери та темпів зміни ВВП (рис.2, табл. 1).

Зміна рівнів інтегральних показників розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності свідчить про відсутність однозначної тенденції їх динаміки. В цілому ідентифікуються три періоди, які чітко пов'язані з закономірностями розвитку економіки в цілому саме за цей період. Перший період (2004-2008 рр.) – це період найбільш інтенсивного економічного зростання, який об'єктивно супроводжується і відповідним рівнем розвитку трудової сфери та формуванням соціальної відповідальності в забезпеченні такого розвитку.

Саме в 2007-2008 рр. інтегральний показник досягає свого найбільшого значення за весь термін дослідження (0,58). Різке падіння економічних показників в період міжнародної фінансової кризи (2009) змінюється позитивною динамікою з 2010 р. включно до початку 2014-го р. Рівень розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності майже відновлює позиції, які були втрачені. Станом на 2013 р. значення інтегрального показника складає 0,556, що лише на 0,024 к.п. нижче рівня 2008 р. Останні три роки (2014-2016 рр.), які пов'язані з анексією Криму та збройним конфліктом на сході України, супроводжуються різким коливанням як макроекономічних показників, так і рівнів розвитку трудової сфери.

Визначення впливу рівня розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності на забезпечення економічного зростання базується на сполученні статистичних методів аналізу взаємозв'язків, зокрема, на аналізі емпіричних коефіцієнтів еластичності (табл. 1, гр.4).

Таблиця 1

Показники динаміки та еластичності зміни ВВП від зміни рівня розвитку трудової сфери за засадах соціальної відповідальності

	Індекс фізичного обсягу ВВП у цінах попереднього року, %*	Інтегральний показник рівня розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності ($I_{ртс/св.}$)**		Коефіцієнт еластичності зміни ВВП від зміни $I_{ртс/св}$
		рівень	в % до попереднього року	
2004	111,8	0,438	-	-
2005	103,1	0,478	109,1	0,34
2006	107,6	0,526	110,0	0,76
2007	108,2	0,583	110,8	0,76
2008	102,2	0,57	97,8	-1,0
2009	84,9	0,471	82,6	1,02
2010	104,1	0,53	112,5	0,328
2011	105,5	0,543	102,5	2,2
2012	100,2	0,547	100,7	0,286
2013	100,0	0,556	101,6	0,0
2014	93,4	0,525	94,4	-1,18
2015	90,4	0,532	103,0	-3,2
2016	102,4	0,507	95,3	-0,51
2016-2004	110,8	-	115,75	0,686
В сер. за рік	100,86	-	101,23	0,7

*Статистичний щорічник України за 2004-2016рр.

**Розраховано авторами

Аналіз зміни коефіцієнтів еластичності свідчить, що за період, що досліджується, склалася пряма еластичність між зміною ВВП та рівнем розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності. Звертає на себе увагу наступна закономірність, - саме в роки економічної стабільності та економічного зростання розвиток трудової сфери дійсно виступає як соціальний ресурс такого розвитку, тобто має місце пряма еластичність між ростом ВВП та рівнями розвитку трудової сфери. В той же час, на початку економічної кризи (2008 рік) та за останні три роки (анексія Криму, воєнні події на Сході України) склався вже зворотній зв'язок. В цілому ж за останні дванадцять років має місце пряма еластичність, - в середньому щорічно збільшення рівня розвитку трудової сфери ($I_{ртс/св.}$) на 1% супроводжується зростанням фізичного обсягу ВВП на 0,7%.

Адитивна модель визначення інтегрального показника за алгоритмом багатовимірної середньої [6] дає можливість визначити резерви його зростання за умови нівелювання негативного впливу окремих чинників його формування та зміни. В цілому за 2004-2016рр. ці резерви склали майже 31,2%, а щорічні обсяги таких резервів складають – близько 2,3%. Відповідно до середньорічного значення коефіцієнта еластичності, кожний відсоток зростання рівня розвитку трудової сфери на засадах соціальної

відповідальності супроводжуються зростанням обсягів ВВП (в співставних з попереднім роком) на цінах 2,3%, що, наприклад, станом на 2016р. складає близько 46,5 млн.грн. Основними складовими, за якими можлива мобілізація резервів зростання рівня розвитку трудової сфери, в структурі ринку праці, є підвищення рівня ефективності використання робочої сили, збільшення рівня зайнятості та скорочення довготривалого безробіття. В системі соціально-трудових відносин основні резерви пов'язані з удосконаленням соціально-договірних відносин, зменшенням рівня заборгованості заробітної плати тощо.

Висновки. Визначені взаємозв'язки між макроекономічними показниками та факторами економічного зростання свідчать, що розвиток трудової сфери на засадах соціальної відповідальності є суттєвим чинником економічного зростання, - кожний коефіцієнтний пункт його приросту супроводжується приростом ВВП на 0,7%. Внутрішня структура інтегрального показника забезпечує можливості визначення основних резервів приросту рівня розвитку трудової сфери, - вони пов'язані з забезпеченням реалізації основних критеріїв гідної праці та продуктивної зайнятості відповідно до професійного та кваліфікаційного рівня підготовки, скороченням простору для формування прекаріату на ринку праці та тіньової зайнятості, створенням умов для формування мотиваційного потенціалу працівників, для інноваційного розвитку національної економіки, що забезпечує формування інноваційної складової трудової сфери.

Трансформаційні процеси в соціально-трудої сфері, які пов'язані з перетворенням змісту та соціально-економічних форм праці на інноваційну трудову діяльність та супроводжується підвищенням знаньмісткості економіки, розвитком людського капіталу тощо, можуть бути успішно реалізовані за умови втілення та імплементації основних принципів та положень соціальної відповідальності всіма суб'єктами соціально-трудових відносин.

Список використаних джерел

1. Колот А. Сучасна філософія корпоративної соціальної відповідальності: еволюція поглядів / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2013. - №8. – с.3-17
2. Плахотный А.Ф. Проблемы социальной ответственности / А.Ф. Плахотный. – Х.: Вища школа, Изд-во при Харьковском университете, 1981. – 190с.
3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред.д-ра екон.наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501с.
4. Соціальна відповідальність: навч.посібник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред.д-ра екон.наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2015. – 519с.
5. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності (експертні оцінки): монографія / [О.Ф. Новікова, М.Є.Дейч, О.В. Панькова та ін.]; НАН України, Ін-т економіки промисловості. –

Донецьк, 2013. – 296с.

6. Шамілева Л., Шастун А. Формування умов і можливостей розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності : [оцінка зміни інтегрального показника за 2004-2015 рр.] / Л. Шамілева, А. Шастун / Україна: аспекти праці. – 2017. - №1. – с.16-22

УДК 330.3:338.43

Ю.О. Ярмоленко,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу,
Академія праці, соціальних відносин і туризму, м. Київ*

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ГОЛОВНА ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті розкрито інвестиційну діяльність як основа інноваційного розвитку аграрного виробництва. Охарактеризовано стан та тенденції розвитку аграрної науки в Україні та в країнах Євросоюзу. Акцентовано що наслідком низького рівня інновацій є неспроможність виробляти високоякісну й конкурентоспроможну продукцію, яка б відповідала вимогам сталого розвитку. Доведено, що підвищення ефективності аграрного виробництва на сучасному етапі зумовлюється у значній мірі широким впровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу. Запропоновано шляхи та можливості для успішного здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності на рівні держави

Ключові слова: *інноваційно-інвестиційний розвиток, аграрне виробництво, наукові дослідження і розробки, інновації, сталий розвиток, інтеграційні процеси.*

Постановка проблеми. Важливість аграрного виробництва в Україні, у першу чергу, визначено територіально-географічними та природно - кліматичними умовами. А у періоди кризових явищ дана сфера, стала генератором розвитку економіки країни не даючи їй впасти на дно. Відповідно ж до умов сталого розвитку аграрного виробництва, який є довгостроковим розвитком, збалансованим з точки зору соціально-економічних і агроекологічних параметрів, головним критерієм якого є підвищення якості життя населення, а аграрне виробництво є одним з пріоритетних та стратегічно важливих секторів національної економіки. Крім того, інтеграційні процеси висувають жорсткі умови, щодо якості сільськогосподарської продукції та її конкурентоспроможності. Підвищення якості та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в сучасних умовах неможливе без використання наукових досягнень та впровадження інновацій у виробництво, чого неможливо зробити без інвестицій. Першоджерелом інновацій є система аграрної освіти і науки, яка є основою формування конкурентоспроможності аграрної продукції й яка сьогодні потребує значного реформування відповідно до вимог сталого

розвитку та інтеграційних процесів. Необхідна перебудова системи регіональних установ і підприємств, які надають знання, здійснюють наукові розробки й впроваджують інновації. Перш за все, це стосується системи науково-дослідних установ. Формування конкурентоспроможного аграрного виробництва потребує відтворення виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств та домогосподарств на якісно новій ресурсозберігаючій основі. Тому процеси інвестування інноваційної діяльності в аграрному виробництві повинні мати комплексний характер по всьому циклу цієї діяльності: від освіти й науки до впровадження інноваційного продукту в реальне виробництво, а не зводитися до впровадження окремих інноваційних заходів. Внутрішня інвестиційна діяльність аграрного виробництва забезпечується, переважно, його власними прибутками та власними доходами, які необхідно раціонально та ефективно використовувати. Тому, актуальним стає наукове обґрунтування відповідних інноваційних напрямів. Необхідно зауважити, що вдосконалення техніки аграрного виробництва, яке не ґрунтується на принципових змінах технології, зумовлює додаткове ускладнення обладнання та зростання його вартості, що, в свою чергу, знижує економічну ефективність оновлення засобів праці. Саме впровадження новітніх технологій забезпечує удосконалення та оновлення і продуктивне відтворення виробничо-ресурсного потенціалу. Вчені розглядають інноваційну технологію, в першу чергу, як організаційне нововведення. Крім того, важливу роль у впровадженні нововведень відіграє управлінська діяльність, яка повинна згладжувати можливі протиріччя між технологічним рівнем виробництва та організацією управління на підприємстві, що підвищить ефективність інноваційних процесів. Виходячи з цього, необхідність пошуку напрямів підвищення активізації інноваційної та інвестиційної діяльності аграрного виробництва й визначила актуальність і практичну значимість вибору теми статті.

Мета статті. Метою статті є визначення важливості й необхідності інноваційно-інвестиційного розвитку аграрного виробництва в умовах сталого розвитку і поширення інтеграційних процесів, виявлення основних проблем інноваційної та інвестиційної діяльності аграрного виробництва України й визначення та обґрунтування основних заходів вирішення цих проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засновниками вивчення проблеми інноватики були М. Туган-Барановський та австрійський вчений Й.А. Шумпетер, які визначили роль інновацій у якісному економічному зростанні. Їх послідовниками були Б. Санто та Б. Твіс. Над проблемами інноваційного розвитку сільського господарства та його інвестиційного забезпечення в Україні працювали такі вчені, як Амбросов В.Я. [1], Горбунов М.П. [2], Яценко О.М. [2], Ажель Т.О.[2], Шубравська О. В. [11], Лайко П.А[4], Саблук П.Т. [8], Присяжнюк М. В.[7], Котикова О.І. [3], Покотилова В.І. [6] та ін. Наукові праці цих вчених зробили вагомий внесок у розвиток теорії та практики інвестиційно - інноваційних процесів в аграрному секторі економіки. Але у контексті розгляду даних питань в

умовах вимог сталого розвитку та інтеграції, що потребує розробки висококонкурентної й безпечної для людини продукції, то, на нашу думку, ці питання ще недостатньо досліджені і потребують подальшого вивчення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в умовах інтеграції та вимог сталого розвитку неможливе без використання наукових досягнень та впровадження інновацій у виробництво. Аграрна наука України має достатній потенціал, однак темпи впровадження в аграрне виробництво науково - технічних досягнень значно відстають від темпів їх розробок в науково-дослідних установах. Одна із суттєвих причин такого стану справ пов'язана з низькою платоспроможністю більшості аграрних виробників. Крім того, як показують численні наукові дослідження, спостерігається зниження інноваційної активності аграрної науки. Наявний інноваційний потенціал використовують не в повній мірі. Багато науково-технічних розробок не трансформується в інноваційний продукт. Головними двигунами інновацій в аграрному секторі являються великі наукові установи, які, як правило, відокремлені від сільськогосподарських товаровиробників. Відсутність чіткого й науково обґрунтованого організаційно - економічного механізму передачі досягнень науки сільськогосподарським товаровиробникам зумовлює істотне відставання галузі з освоєння інновацій у виробництві та істотно стримують розвиток інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки. Україна, яка має найкращі у Європі та в світі земельні та сприятливі кліматичні умови для сільськогосподарського виробництва, внаслідок технологічної відсталості та нераціональної організації реформування аграрної сфери сьогодні не в змозі забезпечити своє населення доступною за ціною і достатньою за стандартними нормами харчовою продукцією. А цього потребують умови сталого розвитку економіки. І для підвищення конкурентоспроможності української продукції, у тому числі й аграрної, важливе значення має саме інноваційний розвиток суб'єктів аграрного виробництва. Саме завдяки інноваціям можливе економічне зростання вже у найближчій перспективі. Підвищення ефективності аграрного виробництва на сучасному етапі зумовлюється у значній мірі широким впровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу, стратегічна роль у якому належить інноваційній діяльності, невід'ємною частиною якої є наука.

Дослідження стану аграрної науки за даними офіційної статистики показало, що протягом 2010 - 2016 р. р. стрімко зменшилась кількість наукових організацій – на 27,7 % у 2016 р. у порівнянні з 2010 р. [11] Але, важливо не тільки те, що зменшилась кількість наукових організацій, а й те, що не відбулося якісних змін у цієї сфері. Поряд з цим, кадровий склад науковців - аграріїв, як і всієї української науки, характеризується поважним віком. Молодь дуже неохоче іде у науку. Перш за все, із-за низької заробітної плати. Поки молоді науковці отримують гідний рівень доходів - пройде багато часу. І це спонукає їх до еміграції у інші країни.

Крім того, статистичні дані свідчать про те, що за 2010 -2016 рр. знизилась питома вага фінансування витрат на аграрну науку у загальних

витратах на українську науку з 5,7% у 2010 р. до 4,8% у 2016 р. У структурі фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок у наукових організаціях національної академії аграрних наук у цей період найбільшу питому вагу займали кошти державного бюджету відповідно 83,02,% і 51,37%. Тобто, питома вага державного фінансування значно знизилась. Як позитивний момент необхідно відмітити збільшення коштів іноземних джерел з 1786,4тис. грн. у 2015 р. до 2153,9 у 2016 р. Приріст склав 44,9%. Також за цей же період збільшилось фінансування і з боку організацій підприємницького сектору з 16699,8 тис. грн. до 51019,5 тис. грн., тобто більше, ніж у 3 рази [11].

Важливою проблемою в Україні є інвестування інноваційних розробок. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат у 2010 - 2016 рр. були власні кошти підприємств. Їх питома вага у загальних витратах складала за цей період : 59,4 % у 2010 р. і 94,6% у 2016р. Тобто дані витрати зросли майже у 2 рази. Негативною тенденцією є зниження інвестицій як вітчизняних, так й іноземних інвесторів: відповідно - на 10,1% та 99,3%. Питома вага цих інвестицій залишається дуже низькою. У 2016 р. по іноземним інвестиціям вона складала - 0,1%, а по вітчизняним - 0,6%.[11]. Така ситуація пов'язана, в першу чергу, з несприятливим інвестиційним кліматом.

Дуже низькою залишається і питома вага витрат на наукові дослідження і розробки у ВВП України (табл. 1).

Таблиця 1.

Питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП (за даними Євростату)

(у відсотках)

Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2016*
ЄС 28	1,93	1,97	2,01	2,03	2,04	2,03	+5,20...
Болгарія	0,56	0,53	0,60	0,63	0,79	0,96	+71,4...
Естонія	1,58	2,31	2,12	1,73	1,45	1,50	- 0,05...
Іспанія	1,35	1,33	1,29	1,27	1,24	1,22	-9,63...
Латвія	0,61	0,70	0,67	0,61	0,69	0,63	+3,28...
Литва	0,78	0,90	0,89	0,95	1,03	1,04	+33,33...
Німеччина	2,71	2,80	2,87	2,82	2,89	2,87	+ 5,90...
Польща	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00	+38,9...
Румунія	0,45	0,49	0,48	0,39	0,38	0,49	+8,9...
Словаччина	0,62	0,66	0,80	0,82	0,88	1,18	+90,32...
Словенія	2,06	2,42	2,58	2,6	2,38	2,21	+7,28...
Угорщина	1,15	1,19	1,27	1,39	1,36	1,38	+20,0...
Чеська Республіка	1,34	1,56	1,78	1,90	1,97	1,95	+45,5...
Україна¹	0,75	0,65	0,67	0,70	0,60	0,55	-26,7

Україна¹ - за даними 2016 р. питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП склала 0,48%.

*Зміни розраховані за даними стат. збірника: Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 - 2016 рр. [11].

Дані табл.1 свідчать, що частка витрат на наукові дослідження і розробки майже у всіх країнах Євросоюзу збільшилась. Особливо швидкими темпами зростали ці витрати у тих країнах, де їх питома вага у 2010 р. була низькою (Словаччина, Болгарія, Чеська республіка, Польща, Литва), крім України, в якій ця питома вага не тільки не збільшилась, а й знизилась та залишається самою низькою серед європейських країн. У таких умовах фінансування науки складно розробляти інноваційну продукцію і конкурувати на світових ринках.

Негативна динаміка фінансування наукового потенціалу аграрного сектору економіки, як й української науки в цілому, зменшує результативність інноваційної діяльності, що у свою чергу несприятливо впливає на соціально-економічний розвиток не лише аграрної сфери, а й економіки країни в цілому (що є головною складовою сталого розвитку), а також знижує конкурентоздатність аграрної продукції на міжнародних ринках.

Неналежне до сучасних вимог фінансування аграрної науки в Україні призвело за цей період до скорочення загальної кількості виконаних наукових і науково-технічних робіт. І як свідчать дослідження, найбільше зменшення спостерігається зі створення нових технологій, нових видів матеріалів, нових видів виробів. Протягом досліджуваного періоду (2010–2016 рр.) простежується катастрофічне зниження обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт з проведенням науково-технічних розробок, прикладних досліджень та фундаментальних досліджень [9].

Але простежується й позитивна динаміка стосовно створення нових сортів рослин, порід тварин. Кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт із цього напрямку зросла більш ніж утричі [10].

У даний час значна частина вітчизняних агропідприємств, особливо малих, домогосподарств, неспроможна виробляти високоякісну й конкурентоспроможну продукцію, яка б відповідала вимогам сталого розвитку (перш за все, це збереження природних ресурсів і безпечність аграрної продукції для людини). Це, як свідчить практика, є результатом: по-перше, відсутності систем контролю, стандартизації та сертифікації виробництва і продукції та відсутності необхідних інвестицій й доступних інновацій; по-друге, не менш важливу роль у цьому питанні відіграють існуючий диспаритет цін на продукцію промисловості і сільського господарства та постійне зростання цін на паливомастильні матеріали, а також недосконалі кредитно-фінансова і законодавча система, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників, застаріла матеріально-технічна база тощо [1]. Ці проблеми стають особливо гострими у зв'язку з інтеграцією України у європейський простір, що вимагає від нашої держави постачання на європейський та світовий аграрні ринки високоякісної конкурентоспроможної продукції, відкритості власного ринку, дотримання різноманітних квот і лімітів. Україна має великі потенційні можливості для успішного здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності,

однак для їх реалізації, як показали проведені дослідження, в сучасних умовах саме на рівні держави необхідно виконати ряд наступних заходів: у першу чергу, подолання корупції на всіх рівнях; потім - збільшення рівня державної підтримки у різних її формах; далі - розробка нової системи оподаткування, яка повинна базуватися на найкращому світовому досвіді; екологічна спрямованість аграрної політики; раціональне землекористування; стимулювання, формування замкнутого циклу виробництва та переробки сільськогосподарської продукції; збільшення обсягів фінансування на наукові розробки у сфері енергозбереження, селекції; підвищення професійної кваліфікації сільськогосподарських виробників; гарантування на державному рівні стабільності та передбачуваності аграрної політики з метою формування більш сприятливого інвестиційного клімату як для вітчизняних, так й іноземних інвесторів; пошук та залучення нетрадиційних джерел інвестування (наприклад, відтворення в країні сільськогосподарської кредитної кооперації) [12].

В Україні було розроблено Стратегію інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів". У стратегії визначено правові, економічні й організаційні основи державного регулювання інноваційної діяльності, а також встановлено форми стимулювання державою інноваційних процесів; передбачено податкові, амортизаційні та митні пільги з метою підтримки розвитку економіки країни інноваційним шляхом. Стратегія містить заходи щодо регулювання відносин, які пов'язані з науковою та науково-технічною діяльністю, створенням умов для підвищення ефективності наукових досліджень і використання їхніх результатів у забезпеченні науково-технічного розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства. Отже зміст цієї Стратегії свідчить про те, що для держави інноваційний розвиток України має велике значення, але практика показує, що держава не приділяє належної уваги. Про що свідчать вище наведені дані. На нашу думку, в Україні необхідно побудувати такий управлінський механізм, який об'єднає окремі складові науково-технічної сфери в єдину систему управління інноваційною діяльністю. І ми приєднуємось до думки вчених, які вважають, що таким механізмом може стати інноваційний провайдинг, який сприяє створенню цілісної моделі науково - інноваційного процесу економічного розвитку аграрного виробництва, дозволяє об'єднати окремі складові науково-технічної сфери в єдину систему управління інноваційною діяльністю. Кінцевою метою такої моделі є підвищення ефективності результатів господарювання, формування та розвиток виробничо-ресурсного потенціалу, зростання конкурентоспроможності продукції й аграрного підприємств у цілому. Крім того, в сучасних умовах здійснення економічних реформ, у тому числі аграрної, що спрямовані на стабілізацію виробництва та переходу до економічного зростання, необхідна розробка системи заходів, спрямованих не тільки на збереження науково-технічного потенціалу, а й на його структурну перебудову з врахуванням вимог ринкових механізмів розвитку.

Для збереження науково - технічного потенціалу України, у першу чергу, необхідно забезпечувати приріст фінансування на пріоритетні напрями науково - технічних розробок, а непріоритетні - фінансувати приблизно на постійному рівні [3 с. 11]. В сучасних умовах держава повинна сприяти фінансуванню не тільки фундаментальної, але і галузевої науки. Наприклад, за рахунок замовлень аграрної галузі. Переведення галузевої науки на самофінансування призвело в умовах відсутності попиту на наукомістку продукцію (за відсутності фінансових ресурсів у аграрних підприємств) до згортання діяльності та скорочення штату багатьох галузевих науково-дослідних організацій та установ. Звісно, темпи розвитку науково-технічного потенціалу аграрного виробництва, по - перше, залежать від відновлення масштабів економічного зростання, що призведе до зростання попиту на наукомістку продукцію, і по - друге (не менш важливе) від формування інноваційного потенціалу аграрних підприємств, які впроваджують результати науково-технічної діяльності у практичну сферу використання, а також від організацій, що обслуговують ринок інноваційних послуг.

Висновки. Аналіз стану та динаміки розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України показав тенденцію до її зниження, що пов'язано з відсутністю державної підтримки та недосконалістю її інноваційно-інвестиційної політики, непривабливістю інвестиційного клімату в аграрній сфері, нерозвиненістю інфраструктури аграрного ринку та відсутністю замкнутого циклу наука - виробництво.

Наведений комплекс заходів свідчить про те, що основною рушійною силою у вирішенні проблем розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрній сфері повинна стати держава в особі державних органів. Перед владою постає необхідність докорінної зміни системи підтримки аграрної галузі. Сільськогосподарські підприємства також мають активізувати інноваційну діяльність шляхом раціонального використання власних фінансових ресурсів та пошуку і залучення нетрадиційних джерел інвестування, що дозволить досягти підвищення якості та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в умовах інтеграції та сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Амбросов В. Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 14-19.
2. Горбунов М.П. Яценко О.М., Ажель Т.О. Проблемы инновационной деятельности в сельском хозяйстве современной Украины // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016 – № 24 (1196). – С. 17–20.
3. Котикова О. І. Теоретичні засади формування інноваційної моделі сільськогос- подарського землекористування / О. І. Котикова // Сталій

- розвиток економіки. – 2012. – № 5 (15). – С. 9-13. 5. Месель-Веселяк В.Я. Економічні передумови забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – К. 2011. – №3. – С. 9-16
4. Лайко П.А., Бабієнко М.Ф., Кулаєць М.М., Музика П.М., Вітвицька О.Д., Лайко Г.П., Бузовський Є.А., Скрипниченко В.А. Інформаційне забезпечення формування і функціонування ринку науково-технічної продукції як невід’ємна складова інноваційної діяльності // Економіка АПК. – 2008. - №7. – С. 96-105.
 5. Наукова та інноваційна діяльність України : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2010 - 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 6. Покотилова В.І. Роль науки у формуванні інноваційного потенціалу агропродовольчого комплексу// Економіка АПК. – 2008. - №7. – С. 68-75.
 7. Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
 8. Саблук П.Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки в її становленні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2017/10/34-42.pdf>.
 9. Статистична інформація щодо наукової та науково-технічної діяльності організацій сільського, лісового та рибного господарства за 2010–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 10. Сільське господарство України : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 360 с.
 11. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект / О. Шубравська // Економіка України. – 2012. – №1. – С. 27-35.
 12. Ярмоленко Ю.О. Стан, проблеми та напрями покращення інвестування сталого розвитку аграрного виробництва/ Всеукраїнська науково-практична конференція докторантів, молодих учених та студентів «Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти» Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. 2017. С.1532-1536 .

The article investigates investment activity as the main basis of innovative development of agrarian production. The state and trends of agrarian science development in Ukraine and in the European Union countries are characterized. It is emphasized that the consequence of a low level of innovation is the inability to produce high-quality and competitive products that meet the requirements of sustainable development. It is proved that increasing the efficiency of agrarian production at the present stage is conditioned by the wide introduction of the

practice of domestic and world achievements of scientific and technological progress. The ways and possibilities for successful implementation of innovation-investment activity at the state level are offered.

Key words: *innovation and investment development, agrarian production, scientific researches and developments, innovations, sustainable development, integration processes.*

УДК330.341.1

І.В. Яцишина,

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний
університет імені Івана Огієнка,*

М.В. Коновалова,

*кандидат наук з державного управління,
викладач кафедри соціальної політики,
Київський національний педагогічний університет
імені М.П. Драгоманова*

РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ У РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Анотація. *У статті аналізується досвід ЄС щодо формування соціально-спрямованої інноваційної політики. Виявлено, що одним із вагомих інструментів її реалізації виступають соціальні інновації, які спрямовані на забезпечення соціальних цілей економічного розвитку. Визначено значимість інклюзивних інновацій та розповсюдження практики соціального підприємництва як нових елементів інноваційної політики ЄС.*

Ключові слова: *інноваційна політика, соціальні інновації, інклюзивні інновації, соціальне підприємництво.*

В кінці ХХ ст. розвинуті країни світу визначають основним засобом їх соціально-економічного зростання формування знаннево-інноваційної економіки, яка базується на розвиненому науково-технічному потенціалі. Інноваційна політика об'єднаної Європи ХХІ ст. суттєво змінюється, загальну траєкторію таких змін можна описати як її «соціалізацію», тобто рух від суто промислово-економічної націленості до розширення спектру вирішуваних соціальних задач. Дослідники інноваційної політики із Фінляндії підготували звіт «Сталі інновації. Нова ера інновацій та інноваційної політики Фінляндії» [1], в якому визначено нові риси інноваційної політики та обґрунтовано висновок про перехід до сталої інноваційної політики, що суттєво відрізняється від традиційної. Головною відмінністю між традиційною та сталою інноваційною політикою визнано її

мету. Кінцевою метою першої є забезпечення економічного зростання, а другої – забезпечення соціального добробуту, зрушення акцентів у бік безпечного розвитку людини, підвищення рівня та якості життя людей завдяки впровадженню інновацій та здійснення діяльності, що не завдає шкоди довкіллю.

В межах постіндустріальної парадигми виник термін «соціальна інновація», який трактується науковцями як соціальне спрямування технологічних, продуктових, організаційних інновацій, що необхідне для забезпечення соціальних цілей економічного розвитку: поліпшення якості життя людей, їх добробуту, зменшення соціальної та територіальної нерівності. У зв'язку з цим соціальні інновації стосуються не тільки соціальної сфери, але й державного управління, діяльності політичних, правових, економічних, суспільних інститутів.

Нарощування уваги до соціальних інновацій обумовлене декількома обставинами: 1) ЄС визнає, що більшість проблем сучасності є соціальними; 2) вирішення цих проблем потребує великих і зростаючих в часі інвестицій; 3) нарощування бюджетного дефіциту та державного боргу в багатьох країнах ЄС вимушує уряди зменшувати суто соціальні видатки. Тому соціальні інновації пов'язані із новітнім вирішенням нагальних соціальних проблем та більш ефективним використанням наявних обмежених ресурсів. Причому, в сучасних умовах соціальні інновації не мають фіксованих меж, охоплюють всі сектори та галузі економіки. Спектр дії соціальних інновацій в ЄС досить значний – від нових моделей навчання, соціального захисту чи догляду за людьми похилого віку – до нових способів зменшення кількості екологічно шкідливих речовин і відходів, переходу до низьковуглецевої економіки, розширення прав і можливостей громад тощо [2].

Підведено перші підсумки щодо реалізації проектів з соціальних інновацій в ЄС [3]. Аналітики ЄС відзначають, що соціальні інновації стають вагомим чинником соціально-економічних перетворень спільноти. Соціальні проблеми можуть бути розглянуті і як нові можливості, як ідеї, що потребують інноваційних рішень. Розвиток інформаційних і комунікаційних технологій створює потенціал для задоволення соціальних потреб (електронна охорона здоров'я, віртуальна освіта). Соціальні інновації базуються на соціальній взаємодії людей, яка здійснюється для досягнення певних результатів і включає низку зацікавлених сторін, спрямованих на вирішення соціальних проблем та нарощування соціального капіталу суспільства. Соціальні інновації дозволяють активізувати місцеву владу для вирішення складних соціальних і соціально-культурних проблем у регіонах; забезпечувати інтеграцію різних сторін для спільних рішень з допомогою нових форм і методів праці, залучення зацікавлених учасників.

Задачі розвитку соціальних інновацій в ЄС пов'язані з існуючими викликами і необхідністю вирішення наступних проблем [4]:

1) міграція і старіння населення. За оцінками Організації Об'єднаних Націй, у 2000 р. майже 200 млн. чол. у всьому світі жило за межами своєї

країни народження, при цьому третина цих міжнародних мігрантів проживали в Європі, населення якої становить лише 8% від населення світу. Середній вік у Європі збільшиться до 2050 р. до 52,3 років порівняно 37,7 років у 2003 р. Співвідношення пенсіонерів та працюючих громадян до 2050 р. досягне 0,54;

2) зміна клімату, енергетичні проблеми та ін. 20% поверхневих вод Європи знаходяться в серйозній небезпеці забруднень; 50% водно-болотних угідь – під загрозою зникнення. До 2080 р. щорічний збиток від зміни клімату, з точки зору втрат ВВП для економіки ЄС, за оцінками, складе близько 20 млрд. євро при зростанні середньорічної температури на 2,5 градуса Цельсія. ЄС поставив перед собою амбітні цілі стати низьковуглецевою економікою, що вимагає інвестицій в поновлювані джерела енергії та нових ініціатив;

3) недостатня інформатизація населення. 150 млн. європейців (близько 30%) ніколи не використовували Інтернет. Ця група в значній мірі складається з людей у віці від 65 до 74 років. Подолання «цифрового розриву» може допомогти соціально незахищеним групам населення брати участь на рівноправній основі в цифровому співтоваристві (в тому числі за рахунок послуг, що представляють безпосередній інтерес для них, наприклад електронного навчання, електронного уряду, електронного охорони здоров'я) і збільшити їх шанси на працевлаштування та поліпшення якості життя;

4) бідність і тенденції, пов'язані з нею. Європа є одним з процвітаючих регіонів у світі. І все ж бідність залишається величезною проблемою, від якої, за даними Європейської комісії, страждає приблизно 84 млн. чол. Це означає, що кожен з шести європейців живе нижче межі бідності, близько 7 млн. чол. живуть на менше 5 євро в день;

5) нерівність в отриманні медичної допомоги та соціальної підтримки. У 2008 р. на охорону здоров'я витрачалося середньому 9% ВВП у найбільш розвинених країнах ОЕСР. В регіоні ЄС неприпустимо великі розриви в охороні здоров'я між країнами, і вони збільшуються;

6) низька якість товарів та послуг в торгівлі, недостатній розвиток місцевого виробництва. Справедлива торгівля і зростання місцевого виробництва набувають важливу роль. За даними МОП, покупці витратили в глобальних мережах 4,36 млрд. євро в 2010 р., що на 28% вище в порівнянні з 3,39 млрд. євро в 2009 р.

Підтримка соціальних інновацій у ЄС здійснюється в межах реалізації Рамкових та спеціальних програм, зокрема Програми зайнятості та соціальних інновацій (EASI), РП-6, РП-7, програми наукових досліджень Горизонт-2020. Соціальні інновації також можуть фінансуватися в країнах ЄС і регіонах через Структурні та інвестиційні фонди ЄС. Євроспільнота визнає, що інноваційна політика стає все вагомим джерелом вирішення соціальних проблем і викликів.

Широкого розповсюдження набирають інклюзивні інновації, які передбачають, насамперед, інтеграцію незахищених та маргінальних груп

населення до реалізації різних стадій інноваційного процесу. Інклюзивні інновації спрямовані на здешевлення і спрощення існуючих товарів, зокрема й високотехнологічних, та допомагають зменшити відмінності у рівні життя різних соціальних груп. З економічної точки зору, важливим аспектом розробки та реалізації сучасних інклюзивних інновацій в ЄС є вибір та формування інклюзивної бізнес-моделі (англ. inclusive business model) – економічно доцільної схеми ведення підприємницької діяльності, що включає бідних як споживачів, покупців, працівників, виробників і підприємців на всіх етапах ланцюжка створення доданої вартості, забезпечуючи взаємовигідний розвиток для всіх її учасників [5]. Фактично в Європейському Союзі проводиться політика забезпечення співробітництва в соціальній сфері, спрямована на боротьбу з бідністю і соціальною нерівністю, а також на підвищення значущості цієї проблеми і визнання основних прав людей, які перебувають у тяжкому становищі, з наданням для таких людей можливостей гідно жити і брати активну участь у суспільному житті. До пріоритетних напрямів належать розроблення й упровадження програм підтримки соціальних інновацій для незахищених верств населення на основі надання інноваційних технологій у навчанні та освіті, забезпечення робочими місцями.

Серед переваг інклюзивних бізнес-моделей не тільки безпосередній прибуток і підвищення доходів незаможних. Для бізнесу – це розвиток інноваційних підходів, розширення ринку, зміцнення систем постачання. Для малозабезпечених – підвищення продуктивності, стійкий дохід, розширення можливостей, сприяння поліпшенню життя тощо.

Соціальні інновації створюють нові можливості для нові сфери підприємництва. Заслуговує уваги розповсюдження такої ініціативи як соціальне підприємство, яке ставить своєю ціллю створити та розвивати бізнес, прибуток від якого повністю спрямовується на реалізацію соціальних проектів, стаючи стабільним джерелом фінансування нагальних соціальних ініціатив. Дослідники аналізують позитивні приклади з розробки нових бізнес-моделей, які ставлять та досягають соціальних, етичних або екологічних цілей за рахунок фінансової прибутковості. Соціальне підприємство динамічно зростає у європейських країнах, вирішуючи питання безробіття, соціального захисту та соціального залучення. У Британії зараз діє близько 60 000 соціальних підприємств, а в ЄС в цілому їх кількість – понад 1 млн.

Важливу роль у розвитку соціальних інновацій відіграють «історії успіху». З цією метою Єврокомісією був реалізований проект, результатом якого стало створення «Карти соціальних підприємств та екосистем Європи»[6]. На основі аналізу соціальної практики 11 держав – членів ЄС був підготовлений огляд національної політики, схем, моделей і економічних механізмів, спрямованих на сприяння створенню соціальних підприємств.

Отже можна узагальнити, що на зламі тисячоліть інноваційна політика ЄС початку XXI ст. поступово трансформується від традиційної до оновленої

і може бути визначена як «соціальна інноваційна політика», що використовується для подолання багатьох соціальних проблем, при цьому зростає роль соціальних інновацій, які фактично стають інструментом її реалізації.

Список використаних джерел

1. Hautamaki A. Sustainable Innovation. A New Age of Innovation and Finland's Innovation Policy. Sitra Reports No 87. Helsinki: SITRA, 2010. 144 p.
2. Fagerberg J., Verspagen B. Innovation, Growth and Economic Development: Have the Conditions for Catch-Up Changed? International Journal of Technological Learning / J. Fagerberg // Innovation and Development. 2007.Vol. 1. P. 13–33.
3. Social Innovation A Decade of Changes. Luxembourg: Publications Office of the European Union , 2014. 144 p.
4. Papaioannou T. How inclusive can innovation and development be in the XXI c.? // Innovation and Development. 2014.Vol. 4. P. 187–202.
5. Федулова Л.І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку // Економіка: реалії часу. 2016. № 3. С. 56–65.
6. Santiago F. Innovation for inclusive development // Innovation and Development. 2014. Vol. 4. P. 1–4.

***Annotation.** The article analyzes the EU experience in the formation of a socially-oriented innovation policy. It is revealed that one of the powerful tools of its implementation are social innovations aimed at ensuring the social goals of economic development. The importance of inclusive innovations and the spread of the practice of social entrepreneurship as new elements of EU innovation policy are determined.*

***Keywords:** innovation policy, social innovations, inclusive innovations, social entrepreneurship.*

Розділ 2.

Проблеми та перспективи функціонування підприємства і підприємництва

УДК 57.432

І.А. Андрейцева,
кандидат економічних наук, доцент,
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті розглянуто проблемні аспекти обліку дебіторської заборгованості. Проаналізовано та запропоновано основні шляхи їх вирішення, а також удосконалення.

Ключові слова: *дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, безнадійна дебіторська заборгованість, розрахунки, покупці, замовники, оцінка, визнання.*

Вступ. Актуальним питанням обліку є облік дебіторської заборгованості, це пов'язано з проблемою неплатежів, які зумовлені кризовим станом економіки України. За нестабільних ринкових умов складно забезпечити високий рівень реалізації продукції та її своєчасну оплату покупцями. Дебіторська заборгованість має важливе значення для будь-якого суб'єкта господарювання, оскільки є інструментом кредитування покупця за одержаним ним товари, роботи чи послуги на безвідсотковій основі.

Постановка завдання. Проблема зростання обсягів дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства призводить до пошуку нових методів мінімізації заборгованості, вдосконалення облікової політики підприємства щодо дебіторської заборгованості та є актуальною як для наукових досліджень, так і практичного вирішення. Нині обліку дебіторської заборгованості присвячено значна кількість праць науковців, зокрема, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, О.І. Коблянської, В.В. Сопка, Н.О. Гури, В.Г. Швеця, також присвячені праці таких зарубіжних економістів, як Р. Брейлі, С. Майерса, Ван Хорна, Г.Г. Мюллера, Я.В. Соколова, А. Хоскінга, Р. Ентоні, Ж. Перара. Багато вчених займаються пошуком саме шляхів удосконалення обліку дебіторської заборгованості. Однак існуючі невіршені проблемні питання свідчать про необхідність подальших досліджень.

Метою статті є дослідження проблемних аспектів обліку дебіторської заборгованості, що потребують практичного розв'язання.

Результати дослідження. Серед науковців немає єдності щодо трактування сутності категорії «дебіторська заборгованість».

За часів зародження поняття «дебітор» (від латинського *debitum* – борг;

зобов'язання) ототожнювалося не лише з особою, але й з товаром, грошима, рахунком [1].

Сучасне визначення категорії «дебіторська заборгованість» з'явилося ще у VIII ст. н.е. Вчені Е. Дегранжа і Дж. Дзаппі [2, с.25] першими здійснили суттєвий внесок у розвиток і поширення дебіторської заборгованості. Вони розглядали дебіторську заборгованість як один із індикаторів, що характеризує фінансовий стан підприємства.

Інше трактування терміну «дебіторська заборгованість» притаманне для дослідника С.І.Корецького (1926р.): «взаємовідносини двох осіб, що укладають угоду, можна подати латинськими термінами; «дебет» (винен) і «кредит» (вірить комусь). Так, у разі, коли особа, яка позичає комусь кошти, вірить – це кредит, і тоді вона іменується кредитором, особа ж, яка одержує позику, стає винною – це дебет, і тоді вона іменується дебітором» [2, с.25].

Сучасні науковці не мають єдиної думки щодо визначення дебіторської заборгованості. Деякі з них підтримують точку зору західних учених, зокрема, стверджують, що вона є зобов'язанням покупців перед підприємством лише за одержані товари, роботи, послуги. Інші розглядають дебіторську заборгованість як борги фізичних та юридичних осіб перед підприємством за отримані товари, роботи та надані їм послуги.

Своєрідний підхід до трактування дебіторської заборгованості характерне для західних авторів. Так, *accounts receivable* (англ.) крім дебіторської заборгованості має різні варіанти перекладу: рахунки дебіторів, рахунки до отримання, дебітор за розрахунком. Латинське слово *debitum* перекладається як борг, обов'язок.

Окремі автори розглядають дебіторську заборгованість як кошти, вилучені у підприємства, або які певний термін знаходяться в інших осіб [3]. На нашу думку, таке визначення не досить коректне, оскільки кошти, вилучені у підприємства, не завжди характеризують дебіторську заборгованість.

М.Д.Білик [2] дотримується такої ж думки щодо тлумачення дебіторської заборгованості і схильна до визначення, поширеного в країнах з розвинутою економікою. Вона посилається на таких авторів, як Д.Стоун, К.Хітчинг [4]. Серед закордонних дослідників переважає трактування дебіторської заборгованості як суми боргів, що належать підприємству від юридичних або фізичних осіб, що виникли внаслідок господарських взаємовідносин з ними.

Найбільш лаконічне визначення дебіторської заборгованості міститься у нормативних документах, якими користуються практикуючі бухгалтери. Так, згідно П(С)БО 10 дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на визначену дату. Дебіторами вважаються юридичні або фізичні особи, що внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми коштів, їх еквівалентів чи інших активів [5].

Згідно стандартів бухгалтерського обліку дебіторська заборгованість вважається активом. Активи у свою чергу – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Отже, й дебіторську заборгованість, яка визнається активом, можна

вважати ресурсом, який контролюється підприємством. Проте згідно з теорією обліку доведено, що дебіторська заборгованість – це вилучення у підприємства. Таким чином, питання контролю над дебіторською заборгованістю з боку підприємства досить суперечливе.

Дослідження сутності дебіторської заборгованості виявило різні підходи до тлумачення її поняття і свідчить про відсутність єдиного підходу щодо її розгляду в економічній літературі. Проте Ф.Ф. Бутинець [6, с. 756] рекомендує визнавати її активом одночасно з визнанням доходу від реалізації і оцінювати таку заборгованість за первісною вартістю. Визначення дебіторської заборгованості потребує більш інтегрального характеру.

У зв'язку з недостатньою визначеністю сутності дебіторської заборгованості, на думку окремих учених [2; 3; 4; 7], нормативно закріплена класифікація дебіторської заборгованості не є вичерпною і достатньою для прийняття ефективних управлінських рішень. З цією думкою варто погодитися.

Різні вчені виділяють такі класифікаційні ознаки: термін погашення, правовий критерій, за забезпеченістю, за можливістю своєчасного повернення підприємству, за формою погашення, за ступенем дотримання фінансової дисципліни тощо. Виділення певних видів дебіторської заборгованості дозволяє конкретизувати її аналітичний облік з метою повного контролю та аналізу.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку для обліку дебіторської заборгованості застосовуються рахунки 36 «Розрахунки з покупцями й замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами» та 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи» [8].

Для відображення в обліку поточної дебіторської заборгованості, яка виникає на стадії реалізації товарів (робіт, послуг) призначено активний рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками».

Синтетичний рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» має субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»; 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»; 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ»; 364 «Розрахунки за гарантійним забезпеченням».

Розглянуті субрахунки деталізують відображення інформації в обліку за розрахунками з покупцями і учасниками промислово-фінансових груп. Однак даний рахунок не містить субрахунків для відображення розрахунків із замовниками. Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку розрахунки із замовниками передбачено відображати за допомогою субрахунків 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» і 362 «Розрахунки з іноземними покупцями». Така уніфікація застосування субрахунків не передбачає деталізацію дебіторів, що суттєво ускладнює відстеження ймовірності виникнення сумнівної дебіторської заборгованості, а також її перетворення в безнадійну. А.П. Неживенко пропонує доповнити субрахунки рахунка 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» субрахунками 365 «Розрахунки з вітчизняними замовниками» і 366 «Розрахунки з іноземними замовниками» з відповідним корегуванням

характеристик субрахунків 361 і 362 Інструкції про застосування плану рахунків [9]. Рекомендовані зміни сприятимуть підвищенню аналітичності розрахунків з дебіторами, виокремивши покупців та замовників, дозволять виділити передачу готової продукції замовникам та реалізації товарів покупцям.

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку не повною мірою роз'яснює використання визначених рахунків. Зокрема, субрахунок 363 має назву «Розрахунки з учасниками ПФГ» і не містить пояснень щодо його застосування.

Згідно з обліковою політикою переважної більшості підприємств у складі дебіторської заборгованості відображається заборгованість з реалізації продукції, товарів та надання послуг. Тому на підприємствах пропонується ввести аналітичний облік за визначеними видами реалізації.

Відповідно до п. 7 П(С)БО 10 поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів [5].

У практичній діяльності підприємств здебільшого резерв сумнівних боргів не нараховується, що є порушенням норм П(С)БО 10. Бухгалтерський облік резерву сумнівних боргів доцільно обліковувати окремо за кожним дебітором. Підставою для визнання резерву сумнівних боргів є первинний документ, складений підприємством, (розрахунок резерву) із вказівкою реквізитів, визначених ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [10], а саме: назва документа (форми); дата і місце складання; назва підприємства, від імені якого складено документ; зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції; посада осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення; особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Отже, на підприємстві, яке формує резерв сумнівних боргів, повинен бути перелік документів, які обґрунтовують визнання заборгованості сумнівною чи безнадійною. Проте з огляду на те, що на сьогоднішній день визнання заборгованості сумнівною чи безнадійною та необхідності нарахування резерву сумнівних боргів відображаються у довільній формі, запропоновано використовувати відомість нарахування резерву сумнівних боргів. Відомість має складатись в обов'язковому порядку на дату балансу та в момент встановлення неплатоспроможності окремих дебіторів. Вона заповнюється бухгалтером з обліку розрахунків в одному примірнику, передається головному бухгалтеру та підлягає затвердженню керівником підприємства. Строк зберігання документу пропонується не менше 3 років. Відомість має містити не тільки інформацію про суму визнаної сумнівної (безнадійної) заборгованості, найменування неплатоспроможних дебіторів, але й причини і підстави визнання заборгованості сумнівною (безнадійною) та обраний метод нарахування резерву сумнівних боргів. Для відображення в обліку резерву сумнівних боргів підприємство може використовувати окремі аналітичні

субрахунки до рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів».

Згідно з п. 8 П(С)БО 10 величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності [5]. Детально проаналізувавши методи можна зазначити, що найбільш доцільним методом формування резерву є розрахунок коефіцієнту сумнівності за допомогою класифікації дебіторської заборгованості за строками її непогашення. Інші два методи не підходять для більшості підприємств тому, що наявність значної кількості дебіторів вимагає більш точних і ретельних розрахунків, а ці методи занадто поверхневі.

Слід відмітити, що сума резерву сумнівних боргів визначається за результатами інвентаризації дебіторської заборгованості, обов'язково проведеної перед складанням річної фінансової звітності. Дані, отримані шляхом проведення інвентаризації заборгованості, дозволяють виявити не тільки сумнівний борг, але й прострочену заборгованість, визнану безнадійною.

Згідно з П(С)БО 10 прострочена дебіторська заборгованість – це заборгованість, що виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу згідно з укладеними договорами, або якщо дата платежу не визначена, після виписування рахунку на оплату [5]. Зазначимо, що класифікація дебіторської заборгованості здійснюється шляхом групування дебіторської заборгованості за строками її непогашення. Період непогашення встановлюється підприємством самостійно в обліковій політиці.

На практиці підприємства орієнтуються на класифікацію дебіторської заборгованості за строками її непогашення, відображену у розділі ІХ «Дебіторська заборгованість» Приміток до річної фінансової звітності [11]. Однак у Примітках класифікація дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та інша поточна дебіторська заборгованість наведена за такими групами: 1 група – строк непогашення до 12 місяців; 2 група – строк непогашення від 12 до 18 місяців; 3 група – строк непогашення від 18 до 36 місяців.

Враховувавши, що поточна дебіторська заборгованість відповідно до П(С)БО 10 має погашатись протягом дванадцяти місяців з дати балансу та у відповідності до договорів за строками непогашення, пропонуємо розподіляти поточну дебіторську заборгованість за такими групами: 1 група – строк непогашення до 1 місяця; 2 група – строк непогашення від 1 до 3 місяців; 3 група – строк непогашення від 3 до 6 місяців; 4 група – строк непогашення від 6 до 12 місяців; 5 група – строк непогашення більше року.

Слід також відзначити, що відображення в звітності дебіторської заборгованості, крім розглянутих нормативних документів, регулюється НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [12]. Відповідно вказаного документа у балансі (звіті про фінансовий стан) надається така інформація: сума дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги; за розрахунками: за виданими авансами та з бюджетом, у том у числі з податку на прибуток. Додатково у примітках відображається інформація про дебіторську заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів та дебіторську заборгованість за розрахунками із внутрішніх

розрахунків.

Висновки. Хронічні затримки взаємних розрахунків мають серйозні наслідки для суб'єктів господарювання, вони спричиняють кризу неплатежів. Вона зумовлює погіршення платоспроможності підприємства, і воно не може розрахуватися зі своїми кредиторами. Суб'єкти, яким заборгувало таке підприємство, відповідно опиняються у скрутному фінансовому становищі і несвоєчасно оплачують свої борги.

Результати дослідження свідчать про недосконалість обліку дебіторської заборгованості. Тому необхідно внести зміни до П(С)БО 10 з огляду на суперечливість сутності та невизначеність класифікації дебіторської заборгованості, нерегульованість методів формування резерву сумнівної заборгованості.

Інструментом реалізації заходів щодо скорочення масштабів дебіторської заборгованості може стати ефективна інтегрована система обліку та управління дебіторською заборгованістю. Вітчизняні підприємства потребують побудови ефективного механізму внутрішнього контролю дебіторської заборгованості з метою попередження виникнення нової.

Подальших досліджень потребує розробка елементів облікової політики, які дозволять реалізувати зазначені заходи.

Список використаних джерел

1. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, роботи і послуги // Бухгалтерський облік і аудит. 2009. № 11. С. 31-37.
2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. 2003. №12. С.24-36.
3. Береза С. Л. Дебіторська заборгованість: проблеми облікової інтерпретації // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. Дніпропетр. нац. ун-ту. 2002. Вип. 126. С. 151–156.
4. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: подготовительный курс : пер.с англ. Москва: Сирин, 2000. 304 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» : текст затверджений наказом №237 МФУ 08 жовт. 1999 р. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2018).
6. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. Житомир: ПП "Рута", 2009. 912 с.
7. Новікова Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки. 2005. № 1(43). С. 75–81.
8. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: текст затверджений наказом №291 МФУ 30 лист. 1999 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 10.04.2018).
9. Неживенко А.П. Методика обліку дебіторської заборгованості і основні напрямки її вдосконалення // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. 2013.

№ 7. С. 165-170.

10. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» : чинне законодавство України зі змінами та доп. на 01.01.2018. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 10.04.2018).
11. Примітки до річної фінансової звітності : текст затверджений наказом № 302 МФУ 29 лист. 2000 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG5125.html (дата звернення: 10.04.2018).
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : текст затверджений наказом № 73 МФУ 7 лют. 2013 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 10.04.2018).

Summary. This article considered the problematic aspects of accounting receivables. Analyzed and proposed key of their solutions and improvements.

Keywords: accounts receivable, reserve for doubtful debts, hopeless accounts receivables, calculations, buyers, customers, evaluation, recognition.

УДК 339.138

В.Б. Буторіна,

кандидат економічних наук, старший викладач,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

ПСИХОЛОГІЧІ АСПЕКТИ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті проаналізовано наукові напрями психології реклами, типи рекламної комунікації. Визначено етичні проблеми психологічного впливу в рекламі.

Ключові слова: реклама, маніпуляція, вплив, поведінка споживача, психологія.

Актуальність теми дослідження. Реклама усе з більшою інтенсивністю продовжує впливати на поведінку і вибір людини, поширюючись в різні сфери суспільного життя. Конкурентна боротьба між виробниками посилюється, тому вплив на цільові аудиторії стає дедалі професійнішим. З початку ХХ ст. психологічні методи впевнено стали невідомою частиною рекламного процесу, проте з розвитком цивілізації міняється і людина. Сьогодення вимагає від дослідників розробки найбільш дієвих і сучасних методів психологічного впливу на пам'ять, мотиви, увагу, свідомість споживача.

Постановка проблеми. Завданням реклами є переконати конкретного споживача придбати запропоноване економічне благо. Рекламодавці сьогодні зацікавлені у можливості регулювання попиту за допомогою впливу на підсвідомість людини, формування позитивного ставлення до товару чи

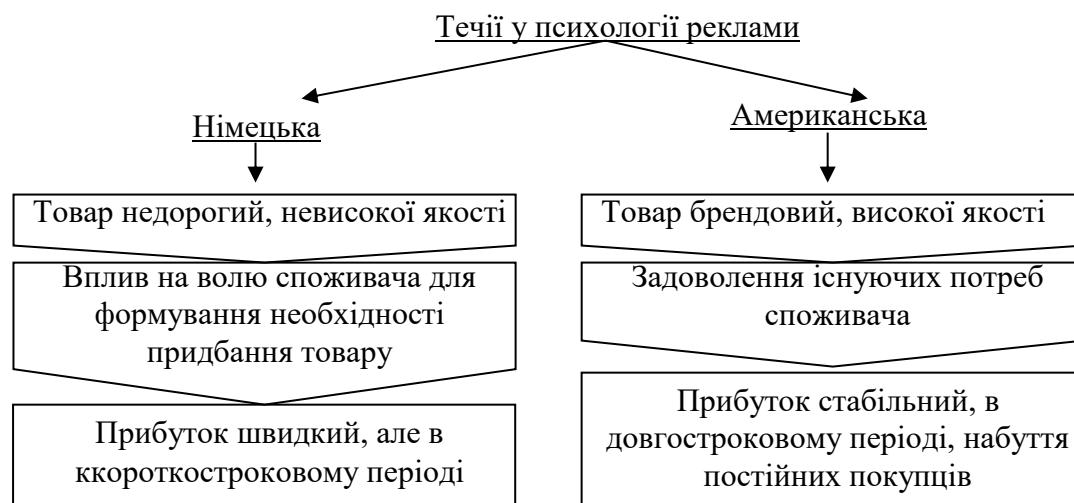
бренду. Це зумовлює необхідність створення психологічного портрету цільової аудиторії і подальшого коригування на його основі поведінки споживачів.

Аналіз досліджень з даної теми. Психолог Дж. Б. Уотсон спрямував свої наукові пошуки в область психологічних аспектів реклами. Т. Кенінг досліджував вплив торгової марки на людську психіку. Б. Вітієс доводив можливість створення нових потреб та мотивів у споживача за допомогою рекламних засобів. І. Лісіпський звертав увагу фахівців рекламної сфери на важливість використання методу експерименту для визначення впливу реклами на свідомість споживача. Ефективність впливу реклами на споживача досліджують А. Ольховська та А. Лінейцева, а тенденції у споживанні населення – А. Герасимов та М. Черняк. Маніпуляційні методи сучасної реклами вивчають А. Белгородський та Л. Геращенко. Психологія реклами входить до кола наукових інтересів Хасана Алі Аль-Абабнеха, О. Федорончук, К. Корженко, В. Майковської.

Виклад основного матеріалу. У рекламній сфері прикладні психологічні дослідження почали масово проводитись на початку ХХ ст. Панувала точка зору про можливість навіювання людині нових потреб з метою організації і збільшення збуту товару [9, с. 24].

Науковий напрямок «психологія реклами» у своєму розвитку зустрічає перепони, що пояснюються наступними особливостями сприйняття реклами людиною: алогічність окремих емпіричних висновків у дослідженні впливу реклами на свідомість, дисонанс темпераменту споживача і сприйнятливою для нього рекламного продукту, наявність значної кількості чинників впливу на споживача. Такі чинники можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми. Складність організації рекламного процесу полягає в тому, що фахівцям необхідно одночасно впливати на обидві зазначені групи чинників, що не можливо без використання ефективних психологічних методик аналізу поведінки і сприйняття людиною навколишньої інформації.

Сформувався дві течії у психології реклами – німецька та американська (рис. 1).



*Рис. 1. Зміст течій у психології реклами
Систематизовано автором з використанням матеріалів [11]*

У практиці реклами використовується як вплив на волю споживача, так і врахування його потреб. Тому віднести ту чи іншу рекламну стратегію лише до однієї з течій вдається рідко. Зокрема, при розгляді типів рекламної комунікації соціально-психологічний та адвертологічний типи передбачають поєднання американської та німецької наукових течій на відміну від сугестивного та маркетингового (таблиця 1).

Таблиця 1

Зв'язок типів рекламної комунікації та стратегій психологічного впливу

Тип рекламної комунікації	Стратегія психологічного впливу	Приналежність до течії у теорії психології реклами	Зміст стратегії
Односторонній психологічний вплив	Сугестивна	Приклад німецької течії	Споживач є об'єктом психологічного впливу, зокрема, на волю.
Зворотний зв'язок	Маркетингова	Приклад американської течії	Актуальна на «ринку покупця», маркетинг виділився в окрему галузь. Основними стають споживчі побажання, а не товар і реклама
Розгалужені міжособистісні зв'язки	Соціально-психологічна	Поєднання елементів американської та німецької течій	Рекламований товар забезпечує самовираження покупця, тому вивчаються відносини між споживачами. Реклама забезпечує комунікацію
	Адвертологічна		Реклама є соціально-економічним феноменом. Людина має почуття власної гідності, тому в праві обирати. Реклані комунікації забезпечують культурний розвиток суспільства.

Узагальнено автором з використанням матеріалів [7], [3][11]

Сучасні дослідники маркетингу та реклами орієнтуються на «соціальну концепцію маркетингу». Метою її є одночасне врахування потреб індивіда і суспільства для найповнішого їх задоволення [6 с. 33], [8, с.139].

Бажаний для організації конкретного впливу реклами тип рекламної комунікації визначає методи психологічного впливу: навішування ярликів, проблема і рішення, використання полімодальності, приєднання, рефреймінг контексту, повторення. Також в залежності від поставленої мети рекламної комунікації залежить підбір засобів психологічного впливу – психологічна конверсія, психологічне зараження, психопрограмування, активне соціальне навчання, нейролінгвістичне програмування

Сприймання інформації споживачем зазнає постійних змін. На його свідомість ефективно впливають:

- числа –цифри-знаки, історичні дати і дані, економічні і статистичні

дані;

➤ мовні особливості – вплив на свідомість за допомогою сугестії (акцент на образи, почуття, підсвідомість);

➤ зорові образи.

Також слід пам'ятати, що у *сприйманні* інформації людина інертна: перше зіткнення з інформаційним повідомленням рідко відбивається у пам'яті. Тому реклама одразу повинна у свідомості цільової аудиторії ставати своєрідним «вибухом», передаючи емоційний імпульс.

При створенні рекламного продукту потрібно виходити з цілей рекламного впливу на *пам'ять* і обирати рекламу за інтенсивністю: неперервна, концентрована, періодична чи пульсуюча. Рекламну інформацію потрібно подавати таким чином, щоб потенційний споживач відчував, що він одержує дані, яких сам потребував. Правильний вибір типу реклами можливий лише при врахуванні особливостей сприймання та запам'ятовування інформації людиною.

Сприймання реклами людиною не обмежується лише особливостями пам'яті. Працівники рекламної сфери у співпраці з психологами визначають найбільш ефективні впливи на *увагу*. Професіонали при передачі рекламних звернень у різних формах уміло впливають на розподіл, переключення і зосередження уваги споживачем.

Створення у людини потреби у придбанні товару чи послуги неминуче передбачає врахування існуючого і бажаного для індивіда *соціального статусу*. У даному аспекті ефективними є засоби навіювання і переконання. Перший засіб впливу не передбачає доказів, а другий є об'єктивнішим. Вибір одного з них визначається особливостями цільової аудиторії.

Якщо орієнтуватись на американську теорію психології реклами, то ключовим є визначення *мотивів* поведінки споживача. Для виявлення поверхневих і прихованих мотивів доцільно використовувати маркетингові дослідження у поєднанні з методами психологічного дослідження як окремих представників споживачької аудиторії, так і їх груп.

Призначення реклами полягає у формуванні і підтримці обізнаності споживачів реклами та їх інтересу до товарів чи послуг [1]. Реклама викликає зацікавленість, тому може надалі нарощувати і утримувати споживчий інтерес, часом нав'язуючи штучні потреби, цінності і стандарти. Не дивно, що більшість споживачів до реклами ставляться упереджено [5].

Не зважаючи на жорстку конкуренцію між виробниками, існує етика реклами. У першу чергу стосується вона саме психологічного впливу на споживача. Розглянемо деякі *застереження* стосовно застосування психологічних методів у рекламній діяльності:

По-перше, перед початком рекламного впливу необхідно визначити психологію представників цільової аудиторії.

По-друге, перед початком рекламної діяльності необхідно передбачити її вплив на емоційний стан представників цільової аудиторії.

По-третє, уявлення про бренд чи товар потрібно формувати на основі

достовірних даних.

По-четверте, переконання придбавати непотрібний для споживача товар призведе до подальшої недовіри з його боку до даного бренда.

По-п'яте, реклама не має агресивно впливати на психіку людини за допомогою епатажу, маніпуляцій, провокацій тощо. Маніпуляція людською свідомістю представниками гуманістичної психології вважається неетичною, але продовжує ефективно коректувати поведінку споживачів.

По-шосте, психологічний вплив на індивіда потрібно здійснювати послідовно (рис. 2)



Рис. 2. Етапи психологічного впливу реклами на споживача

Розроблено автором

Якщо розглянути закордонний досвід заборони окремих психологічних впливів у рекламі, то варто зварнути увагу на такі країни: використання маніпулятивних технологій у США заборонене на законодавчому рівні, жорстка ідентифікація медійної реклами практикується в Китаї, прихована реклама і спам окрім ProductPlacement заборонена в Японії, у країнах ЄС діють Директиви ЕЄС 89/552/ЕЄС «Про телебачення без кордонів» та Європейська конвенція «Про транскордонне телебачення».

Українське ж законодавство у сфері реклами, як зазначають експерти, має ряд недоліків [10]. Тому багато рекламних кампаній має негативний вплив на свідомість індивідів, обмежуючи право людини на самовизначення, нав'язуючи рекламовані стандарти і мислення. Це призводить до помилкових рішень щодо придбання товарів та до хибних рішень щодо вибору життєвої позиції.

Співробітників рекламної сфери за етикою професійної діяльності можна поділити на групи [4, с.21]:

1) «шахраї» – обізнані в законах і нормах, але порушують їх для отримання зиску;

2) «лояльні» – етичні норми сприймають лише через призму існуючого законодавства;

3) «дослідники» – не обізнані повною мірою у різноманітті етичних норм і правил, тому їх порушують, не замислюючись над наслідками;

4) «раціоналісти» – коригують етику своєї поведінки у відповідності до прийнятого економічного рішення.

Психологічний вплив реклами на свідомість неповнолітніх може бути особливо небезпечним. Це зумовлено чинниками:

➤ рекламна інформація може бути сприйнята дітьми як життєва

установка;

➤ діти вразливі, тому емоційне забарвлення реклами не повинно бути агресивним, екстремальним, шокуючим тощо;

➤ авторитет батьків не повинен бути підірваний під час рекламного впливу;

➤ реклама не повинна містити заклики до дискримінування за будь-якою ознакою.

Дитячий маркетинг загалом охоплює три напрями: спонукання витратити кишенькові гроші, вплив дітей на рішення батьків, формування лояльності до бренду на довгострокову перспективу. Сприйняття товару дитиною відрізняється від сприйняття дорослим. Ринок дитячих товарів і послуг розвивається швидкими темпами. Дитячий маркетинг у свою чергу залежить як від доходу батьків, так і від багатства пропозиції на ринку [2].

На ринку товарів і послуг для дітей актуальною є реклама в комп'ютерних іграх (game-vertising), нестандартна реклама (ambient), рекламні ігри (advergames). Тобто саме інтернет контент найефективніше доносить до дитини рекламну інформацію.

Висновки.

«Психологія реклами» як науковий напрямок у своєму розвитку зустрічає перепони, що пояснюються рядом особливостей сприйняття реклами людиною. У практиці реклами використовується як вплив на волю споживача, так і врахування його потреб. При розгляді типів рекламної комунікації соціально-психологічний та адвертологічний типи передбачають поєднання американської та німецької наукових течій на відміну від сугестивного та маркетингового.

Сучасні дослідники маркетингу та реклами орієнтуються на «соціальну концепцію маркетингу». Метою її є одночасне врахування потреб індивіда і суспільства для найповнішого їх задоволення.

Не зважаючи на жорстку конкуренцію між виробниками, існує етика реклами. У першу чергу стосується вона саме психологічного впливу на споживача. Психологічний вплив реклами на поведінку споживача має бути безпечним для його емоційного здоров'я, життєвих установок, не нав'язувати штучних потреб. Особливої уваги з боку громадськості і держави заслуговують рекламні продукти для підростаючого покоління.

Список використаних джерел

1. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 № 270/96-ВР : за станом на 03.10.2014, підстава 1322-18. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>(дата звернення: 12.04. 2018).
2. П. Андрейченко. Детский маркетинг: украинские особенности.*Новый маркетинг.* №2. 2012. URL: <http://marketing.web-standart.net/node/52130>(дата звернення: 12.04. 2018).
3. Бутенко Н. Ю. Соціальна психологія в рекламі. м: <http://www.readbook.com.ua/book/37/912/>(дата звернення: 12.04. 2018).

4. Відповідальний маркетинг. Київ: Видавничий дім «АДЕФ-Україна». 2012. 40 с. URL: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/04/Marketing_Fin.pdf(дата звернення: 12.04. 2018).
5. Корженко К.А., Майковська В.І. Вплив реклами на психологію споживача. *Реклама: інтеграція теорії та практики : тези доп. VIII Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 21 листопада 2014 р.)*. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 176 с. С. 78–80.
6. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм. Москва, 1998. 787 с.
7. Ольховская А., Линейцева А. Эффективность воздействия рекламы на потребителя. *Маркетинг*. 2007. №6. С. 54–74.
8. Ортинська В.В. Аспекти сучасного соціально – етичного маркетингу в торгівлі. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, науковий журнал*. 2013. №8 [197]. С.139– 142.
9. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. Санкт-Петербург, 2001. С. 678–736.
10. О. Федорончук. Реклама та її вплив на підсвідомість споживачів. URL: <https://blogs.dyvys.info/2017/06/30/reklama-ta-yiyi-vplyv-na-pidsvidomist/>(дата звернення: 12.04. 2018).
11. Хасан Алі Аль-Абабнех. Психологія реклами, як інструмент формування її ефективності. *Економіка і регіон*. № 2 (57). 2016. С. 48–52. URL: file:///C:/Users/flash2012/Downloads/econrig_2016_2_9.pdf.(дата звернення: 12.04. 2018).

Annotation. *The article analyzes scientific directions of psychology of advertising, types of advertising communication. The ethical problems of psychological influence in advertising are determined.*

Key words: *advertising, manipulation, influence, consumer behavior, psychology.*

УДК 331.526:314.88

С.Ю. Дорожкін,
 Інститут економіки НАН Беларусі,
 Республіка Беларусь

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА ЯПОНИИ

Анотація. *Стаття присвячена аналізу демографічних проблем японського малого бізнесу, що чинять негативний вплив на стан економіки Японії в цілому. Зокрема, звернено увагу на такі проблемні аспекти, як старіння населення, старіння підприємців, брак трудових ресурсів, зростання частки тимчасово зайнятих, низька працевлаштованість жінок,*

трудова імміграція.

Ключові слова: японський малий бізнес, старіння, трудові ресурси, тимчасово зайняті, трудова імміграція.

Государственная поддержка малых и средних предприятий в Японии осуществляется на основе Закона о малых и средних предприятиях 1963 года принятого для модернизации структуры промышленности и повышения конкурентоспособности. К этому времени обозначился серьёзный дисбаланс между крупным и малым бизнесом в плане доступа к финансовым ресурсам, технологиям и людским ресурсам. В 1999 г. была принята новая редакция Закона, акцент был сделан на развитие независимых и высокомотивированных малых предприятий, а не на равную защиту всех МСП.

Для достижения этой цели был разработан комплекс мер по поддержке начинающих предприятий; развития интернационализации, трудовых ресурсов, инноваций и управления интеллектуальной собственностью, увеличения привлекательности торговых районов и др. Финансовая поддержка должна обеспечиваться путём представления кредитов государственными Шоко Чукин Банк и Японской финансовой корпорацией.

В соответствии с Законом о малых и средних предприятиях они должны соответствовать хотя бы одному из следующих условий: размер уставного капитала или общей суммы инвестиций и численность постоянных работников.

1. Промышленность, строительство, транспорт, другие отрасли (за исключением указанных в пп.2, 4) – уставный капитал не более 300 млн иен, до 300 человек (малые предприятия - до 20 чел.).

2. Оптовая торговля – не более 100 млн иен, до 100 человек (малые предприятия - до 5 чел.).

3. Услуги – не более 50 млн иен и 100 человек (малые предприятия - до 5 чел.). В сфере программного обеспечения и информационных услуг - до 300 млн иен либо с количеством постоянных работников до 300 чел. В сфере общественного питания – не более 50 млн иен и 200 работников. В сфере гостиничного обслуживания и сфере развлечений – до 20 работников.

4. Розничная торговля – не более 50 млн иен и 50 человек (малые предприятия - до 5 чел.) [1].

По состоянию на начало 2017 г. количество МСП Японии составило 3,809 млн ед., на их долю приходилось 99,7% от общей численности всех предприятий (4,2 млн) и около 70% рабочих мест в частном секторе. Из них: средних предприятий 557 тыс. (14,6%), малых – 3,252 млн (85,1%). Крупных компаний в Японии 11 тыс. (0,3%). На крупных предприятиях работало 14,33 млн чел., на средних - 22,34 млн чел., в малом и бизнесе - 11,27 млн чел.

Японский малый бизнес в последние десятилетия столкнулся с рядом серьезных демографических проблем. Одной из них является старение

населения. В 2016 г. людей старшего возраста (65 лет и выше) было 34,59 млн или 27,3% от всего населения. В Японии отметка в 10% пожилых людей была достигнута в 1985 г., позже, чем во Франции (1940), Швеции (1950), Италии (1965), США (1975). Но в 2015 г. их стало уже 26,6%, в то время как в США 14,%, во Франции 19,1%, в Швеции 19,9%, в Италии 22,4%. [2]

Таблица 1. Средний возраст и доля населения Японии в возрасте 65 лет и более

Год	1975	2015	2045 (прогноз)
Средний возраст	32,5	46,5	52,8
Доля населения в возрасте 65 лет и более	7,5%	26,6%	37,7%

Источник:[3]

Таблица 2. Распределение японских предпринимателей по полу и возрасту в 1979-2012 гг.

Год	Мужчины		Женщины	
	1979	2012	1979	2012
Возраст до 39 лет	57,0%	30,7%	63,2%	43,4%
До 49 лет	19,3%	17,5%	21,8%	21,2%
До 59 лет	15,3%	16,%	10,4%	15,0%
60 и более	8,4%	35,0%	4,6%	20,3%

Источник:[4]

В 2017 г. в стране насчитывалось 2,45 млн малых и средних фирм, чьи владельцы были в возрасте 70 лет и более. Ещё большим числом фирм руководят люди в возрасте 65-69 лет. Прогнозируется, что к 2025 г. прекратят существование 1,3 млн малых предприятий (50% из них в хорошем финансовом состоянии) ввиду отсутствия преемственности, которая заключается в передаче управления, активов, интеллектуальной собственности и т.д.[5]. По оценке Министерства экономики Японии это может привести к 2025 году к потере 6,5 млн рабочих мест и уменьшению размера ВВП примерно на 22 трлн иен (205 млрд \$). Правительство рассматривает меры по предотвращению массового закрытия компаний, которое может привести к исчезновению ряда технологий и разрушению системы субконтрактов. Для сохранения бизнеса предполагается финансовая поддержка и расширение налоговых льгот.

Со старением населения связана одна из наибольших трудностей японского бизнеса - нехватка рабочих рук. По оценке правительства трудовые ресурсы Японии с 2010 г. по 2030 г. сократятся с 66,3 млн чел. до 56,8 млн чел. в случае отрицательного сценария (близкому к нулю среднегодового роста экономики и уменьшения доли экономически активного населения) с 59,6% до 54,3%. Даже в случае положительного сценария, при приросте 2% и увеличении доли экономически активного

населения к 2030 г. до 60,1%, трудовые ресурсы всё равно уменьшаться до 62,9 млн. При негативном сценарии ожидается, что число наемных работников за этот период сократится с 63 млн до 54,5 млн. В связи с этим постоянно растет число вакансий. На каждых 10 японцев, активно ищущих работу, в мае 2017 г. пришлось около 15 незаполненных рабочих мест, дефицит персонала в стране достиг максимума с февраля 1974 года.

Разработанная правительством Синдзо Абэ в 2012 г. программа реформ предполагала снижение доли временно занятых и увеличение занятости женщин. По данным «Исследования форм занятости» Министерства здравоохранения, труда и благосостояния, проведенного в 2014 году. Оно показало, что на условиях неполной занятости работает 40,5% персонала частных компаний. В период быстрого экономического роста 1980-х годов количество непостоянных сотрудников достигало в Японии 20%, а в 1990-е годы сильно выросло. С 1986 по 1991 год повышение курсов акций и цен на недвижимость привело к раздуванию стоимости активов. Последовавший экономический кризис 1991–1992 годов после краха экономики «мыльного пузыря» закончился т.н. *потерянным десятилетием* 1990-х. Начиная с 2000 г. экономическая стагнация заставила фирмы заменить постоянных работников временными, не обеспеченными гарантированным рабочим местом и льготами. Это ознаменовало отказ от ранее действовавшей системы управления занятостью, в которой особое внимание уделялось гармоничным отношениям между предпринимателями и работниками, пожизненной занятости и оплате труда в зависимости от выслуги лет. Доля непостоянных сотрудников продолжает расти и после этого за счёт уменьшения числа фермерских хозяйств, частных предпринимателей и т. п.

Из лиц впервые получивших работу около 40% работают на временной основе. В 1994 г. в Японии насчитывалось 9,71 млн временных работников или 20% всей рабочей силы (за исключением самостоятельно занятых и руководство компаний). В сентябре 2017 г. их число возросло до 20,5 млн (37%). Средняя оплата труда временных работников с полной занятостью составляет примерно 60% от платы постоянным работникам. При нестабильности работы и низкой заработной плате у них меньше возможностей для повышения квалификации и мало социальных гарантий. Действие Закона о страховании занятости (1974 г.) не распространяется, в частности:

- на работников на неполный рабочий день, занятых менее 20 часов в неделю, кроме застрахованных поденных рабочих;
- сезонных работников, занятых по прогнозам менее четырех месяцев и менее 30 часов в неделю.[6]

Страхование от безработицы охватывало 92,5% постоянных работников и только 67,7% временных; страхование здоровья соответственно 99,3% и 54,7%, пенсионное страхование - 99,1% и 52%. [6].

По данным Министерства внутренних дел и коммуникаций Японии, в

последние годы растёт доля непостоянных работников в возрасте от 65 лет. В 2014 году из 19,62 млн людей, занятых на непостоянной основе, 2,3 млн составляли работники этого возраста, и это на 700 тысяч больше, чем было в 2009 году.[7] На начало 2017 г. их число составило уже 2,99 млн чел. и выросло за год на 320 тыс. чел.

Это же исследование показало, что из общего количества людей, занятых на временной основе, 18,1% работают так вынужденно, не найдя постоянную работу. Из них самую обширную возрастную группу (28,4%) составляют люди 25-34 лет.

В 2006-2015 гг. число молодых людей в возрасте от 15 до 34 лет, работающих на условиях постоянной занятости, сократилось с 15,9 млн до 10,2 млн (-36%), а число непостоянно занятых возросло с 2,85 млн. до 5,19 млн (+82%). Доля молодежи в общей численности непостоянных работников возросла за эти годы с 17% до 26,2%. [8]

Наблюдается увеличение количества т. н. «работающих бедных», которые, имея работу, не могут в полной мере обеспечить нормальные условия жизни. Среди них 35% - молодежь. В свою очередь, низкая заработная плата является одной из причин падения рождаемости и ещё большей демографической нагрузки. Премьер-министр Абэ Синдзо в своей программной речи на заседании обеих палат парламента 22 января 2016 г. выразил готовность заняться решением проблем временной занятости. Речь идёт о том, чтобы:

1) Расширить систему страхования работников на тех, кто занят неполный рабочий день.

2) Увеличить дотации предпринимателям, переводящим сотрудников с временной работы на постоянную работу и улучшающим условия труда.

3) Утвердить возможность получения отпуска по уходу за ребёнком или престарелыми родственниками для работников, проработавших год или более.

4) Осуществить принцип равной оплаты за одинаковый труд.[6]

Женская занятость в Японии традиционно низка, уровень экономической активности населения, рассчитанный только для женщин в Японии составлял 48,9% , в то время, как в США, Великобритании и Германии - 57%, 56% и 54% соответственно (2013 г.). [9] Это связано с тем, что японские женщины вынуждена трижды прерывать свою трудовую деятельность. Впервые это происходит в связи с беременностью и родами – именно это служит причиной увольнения с работы 60% женщин. Во второй раз женщина расстаётся с работой в связи с поступлением ребёнка в школу, переездом из-за ротации по месту работы супруга. Третьей проблемой является необходимость ухода за престарелыми родственниками. Хотя средняя продолжительность непрерывного стажа у женщин (9,3 года) ненамного отличается от показателя у мужчин (13,5 лет), однако она не учитывает того, что многие женщины работают на условиях неполной занятости и других

подобных работах, которые часто не обеспечиваются социальным страхованием. Понять ситуацию можно, сравнив суммы корпоративной пенсии – 183 тыс. иен у мужчин и 109 тыс. иен у женщин (2013 г.). [10]

В качестве средства уменьшения числа рабочих рук в Японии предлагается более широкое привлечение иностранной рабочей силы, которая сейчас составляет около 0,3% и является самым низким из стран ОЭСР (средний показатель по ОЭСР – 5%). В соответствии с действующим иммиграционным законодательством из числа иностранных граждан легально на неквалифицированную работу могут претендовать лишь иностранцы японского происхождения, иностранные студенты и стажеры.

Одним из способов стало привлечение своих соотечественников, которые по тем или иным причинам покинули Японию с начала и по середину XX века. К концу 20 века одна из крупнейших японских диаспор образовалась в Латинской Америке, в Бразилии – более 1,5 млн чел. В 1989 г. в Закон об иммиграционном контроле были внесены поправки, позволяющие человеку, чьи родители, бабушка или дедушка были японцами, заниматься любой работой (в том числе неквалифицированной) и для них был расширен возможный срок пребывания в Японии. За 20 лет только из Бразилии приехало 310 тыс. чел. [11] В основном они использовались на самых тяжелых работах, получивших название 3К (по первым буквам японских слов *кицуи*, *китанай*, *кикен* (тяжелый, грязный, опасный)). Трудности с адаптацией в японское общество и кризис 2007-2009 гг. привели к оттоку иммигрантов на родину. Только с января по март 2011 года в Бразилию вернулось 20 тыс. чел. В 2009 г., правительство предложило выходцам из Бразилии, потерявшим работу оплатить расходы на возвращение на родину их и членов их семей, без дальнейших гарантий трудоустройства в Японии на прежних условиях.

Одним из способов, используемых для привлечения иммигрантов, является «Программа обучения иностранных граждан техническим навыкам». Она осуществляется Японской международной организацией обучения и сотрудничества с 1993 г. и предполагает, что молодые работники из различных зарубежных стран приобретают производственные и профессионально-технические навыки, в качестве стажеров работая в компаниях Японии.

На конец 2015 г., по данным Министерства юстиции, в стране на условиях программы находилось 192,6 тыс. технических стажеров, примерно на 15% больше чем в предыдущем году. Из них 46,2% были из Китая, 29,9% из Вьетнама и 9,2% из Филиппин. [12] Начиная с 2001 г. обладатели виз данной категории имеют право находиться на территории страны непрерывно сроком до полутора лет, а также имеют право на работу в течение всего периода пребывания, а с 2010 – до 3 лет. Практически все стажеры помимо корпоративных программ обучения участвуют и в иной трудовой деятельности.

Стажерская программа в Японии не раз подвергалась критике со стороны работников и юристов, называющих это эксплуатацией работника. В докладах Госдепартамента США «Об организации нелегальной иммиграции и торговле людьми» за 2011-2016 гг. эта программа оценивается невысоко из-за отсутствия полноценной защиты от долгового рабства и злоупотребления принудительным трудом. Большинство берет деньги в долг, чтобы заплатить комиссию направляющей компании, рассчитывая на стабильный заработок в будущем. После приезда в страну они не имеют права сменить работодателя: компании нанимают их не напрямую, а сама виза привязывает работника к определенной компании. Большая часть стажеров используется на низкооплачиваемой работе, не требующей ни специальных знаний, ни владения японским языком. Самым распространенным способом их занятости является побочная работа в качестве низко квалифицированной дешевой рабочей силы в компаниях, на которых они должны проходить обучение.

Тенденция нецелевого въезда в страну участников программ корпоративных стажировок усиливается и по причине того, что под давлением деловых кругов правительство Японии постепенно упрощает условия пребывания в стране обладателей визы «технический стажер». Правительство планирует увеличить срок действия стажерской визы с 3 до 5 лет и расширить сферу найма иностранцев вплоть до домов престарелых и профессиональной уборки помещений и территорий.

Кроме того, предполагалось, что нехватка рабочей силы будет компенсирована, во-первых, ростом производительности труда (в том числе за счёт роботизации). Во-вторых, более активным вовлечением в трудовую деятельность женщин. В-третьих, за счет перемещения избыточной рабочей силы в растущие сектора экономики. Однако, пока результаты неутешительны. Дефицит рабочей силы сыграл роль одного из ключевых факторов, приведших к выносу промышленности из Японии вовне. Необходимость содержать всё большее количество стариков за счёт всё меньшего количества работников снизило норму сбережений (её высокий уровень долгие годы был одним из ключевых драйверов японского роста) и способствовало появлению огромного государственного долга.

Список использованных источников

1. Small and Medium-sized Enterprise Basic Act [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/08/01.html
2. Statistics Bureau, Ministry of Internal Affairs and Communications // Statistical Handbook of Japan 2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/c0117.html#header>
3. Hiroyuki Matsuoka // Demographic Challenges and Japan's Fiscal Policy The Tokyo Fiscal Forum, June 5-6, 2017 Session 3 Presentation Outline

- [Электронный ресурс] – Режим доступа
https://www.mof.go.jp/pri/.../fy2017/tff2017_S3P1.pdf
4. 2017 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan SME Life Cycle– Continuity in the Next Generation – [Электронный ресурс] – Режим доступа
http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/whitepaper/whitepaper.html
 5. Takashi Tsuji // Japan's 1.2 million heirless businesses at risk of closure Nikkei Asia Review October 9, 2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа
<https://asia.nikkei.com/Business/Trends/Japan-s-1.2-million-heirless-businesses-at-risk-of-closure>
 6. Картер Дж., Бедар М., Биста С. П. // Сравнительный анализ системы страхования по безработице и страхования занятых лиц в странах Азии и в мире. Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии, 2014 [Электронный ресурс] – Режим доступа
www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---.../wcms_344674.pdf
 7. Мураками Наохиси // Непостоянная занятость в Японии: больше 40% рынка труда [Электронный ресурс] – Режим доступа
<https://www.nippon.com/ru/features/h00133/>
 8. Лебедева И. П. // Япония: диверсификация форм занятости и углубление социального расслоения. Восточная аналитика, Выпуск 3, 2017 Институт востоковедения РАН
 9. Мизина А. Е. // Проблема вовлечения женщин в трудовую деятельность в современной Японии. Ежегодник Японии 2014 [Электронный ресурс] – Режим доступа
<https://cyberleninka.ru/.../problema-vovlecheniya-zhenschin-v-trudovuyu-deyatelnost-v-sovremennoy-yaponii>
 10. Китсес В. // Права женщин в стареющем обществе: проблемы японской социальной политики XXI века Социальный компас, [Электронный ресурс] – Режим доступа
<http://www.socialcompas.com/2016/09/14/prava-zhenshin-v-stareyushhem-obshchestve-problemy-yaponskoj-sotsialnoj-politiki-hhi-veka/>
 11. The Asahi Shimbun // Editorial: Brazilian immigration May 2 (ИТ/Asahi: May 3, 2008) [Электронный ресурс] – Режим доступа
<https://web.archive.org/web/20080506061352/http://www.asahi.com/english/Herald-asahi/TKY200805030045.html>
 12. Kentaro Iwamoto. // Abuses rampant in foreign trainee program, Japan labor ministry finds. Nikkei Asian Review, 18 August 2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа
<https://asia.nikkei.com/.../Abuses-rampant-in-foreign-trainee-program-Japan-labor-ministry-finds>

Annotation. *The article deals with demographic problems of Japanese small business exerting negative influence on the whole state of the Japanese economy.*

Keywords: *Japanese small business, ageing, workforce, labour immigration.*

*Т.Д. Дудогло,
кандидат экономических наук, преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и
финансов,
Комратский государственный
университет,
Республика Молдова*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГРАФИКОВ ПРИ АНАЛИЗЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ДИНАМИКЕ

***Abstract.** Подчеркивается значение графиков в статистике, их разновидности и преимущества перед таблицами. Даются рекомендации по выбору масштаба графика, по использованию метода совмещения диаграмм и прежде всего линейных в прямоугольной системе координат. Показаны примеры трехосевых графиков и даны пояснения по их использованию. Указывается на широкое применение в экономических исследованиях полярной системы координат.*

***Key words:** график, статистика, оси координат, линейные и столбиковые диаграммы, полярная система координат.*

Когда основными требованиями к расчетным данным являются простота и наглядность характеристик и закономерностей, которые выявлены в ходе статистических исследований и экономических расчетов, вместо таблиц используются графики. Главное достоинство графиков – это наглядность. Графические методы очень прочно вошли в арсенал средств научного общения и в методику экономического исследования. Графические методы помогают описать и проанализировать полученные результаты экономического исследования, выявить закономерности, которые трудно уловить в таблицах порой громоздких и трудно читаемых. Правильно построенный график делает экономическую информацию более выразительной. Занимая небольшую площадь текста, таблицы концентрируют большой информационный материал [1, с.217-218].

Графический метод является продолжением и дополнением табличного метода. График позволяет сравнительно легко обнаружить на глаз ошибки расчетов, которые в табличной форме не были так заметны. При графическом изображении статистических данных становится более выразительной сравнительная характеристика изучаемых показателей, отчетливее проявляется тенденция развития изучаемого явления, лучше видны основные взаимосвязи. Графики дают целостную картину изучаемого явления, его обобщенное представление. Графический прием позволяет посредством геометрических образов – точек, линий, плоскостей, фигур, их сочетаний, а также упрощенных предметных изображений изучаемых явлений отразить их содержание, размеры и развитие. Таким образом, обладая такими качествами, как наглядность, выразительность и

запоминаемость, графический метод занимает важное значение среди других методов экономических исследований.

Практика экономических исследований показывает, что с целью изображения взаимосвязей нескольких величин, целесообразно использовать метод совмещения диаграмм и прежде всего линейных в прямоугольной системе координат. В частности, можно совмещать две двухосевые диаграммы, у которых ось абсцисс не имеет отрицательных значений, а оси ординат могут включать как положительные, так и отрицательные знаки. В результате совмещения получают 3 – осевой график: одна ось абсцисс и две оси ординат. Однако при совмещении следует придерживаться правила: график должен включать не более 4 показателей. В противном случае графики трудно читаются, что противоречит основным требованиям их применения. На рисунке 1 представлен трехосевой график, содержащий два экономических показателя: рентабельность продаж и затратно-емкость продукции. Особенность представленного графика заключается в том, что здесь представлены тенденции изменения одновременно двух экономических показателей.

В то же время графическое изложение результатов исследования является не механическим, а творческим процессом. Каждый раз в зависимости от характера явлений и цели работы устанавливается наиболее подходящий вид графического изображения. Одновременно выбирается поле графика и система координат для размещения геометрических знаков. Поле графика характеризуется размером и соотношением сторон. Его выбор зависит от назначения графика – для размещения в научной статье или отчете, для демонстрации большой аудитории и т.п. При построении графиков в системе координат наилучшим соотношением по осям абсцисс и ординат считается 1: 0,62 («золотое сечение»). При выборе масштаба следует учитывать размеры графика, чтобы в нем могли быть отобразены максимальные и минимальные значения знаков [2, с.16].

Таблица 1. Показатели реализации пшеницы в ООО «Даалар Дюзю» за 2005-2016 годы

Год	Себестоимость, тыс.лей	Доход от реализации, тыс.лей	Рентабельность продаж, %	Затрато-емкость продукции, лей/лей
2005	1017	1048	3,0	0,97
2006	2374	2307	-2,9	1,03
2007	2410	3397	29,1	0,71
2008	705	705	0,0	1,00
2009	1974	1365	-44,6	1,45
2010	1988	1985	-0,2	1,00
2011	3125	4047	22,8	0,77
2012	2059	2336	11,9	0,88
2013	2774	2659	-4,3	1,04
2014	3089	4178	26,1	0,74
2015	2294	2522	9,0	0,91
2016	2345,6	4101,8	42,8	0,57
В среднем	2179,6	2554,2	14,7	0,854

Источник: данные форм 7 и 9 АПК ООО «Даалар Дюзю» за 2005-2016 годы

Нами выполнены расчеты показателей эффективности реализованной пшеницы (рентабельность продаж и затратоемкость продукции) в ООО «Даалар Дюзю» Чадыр-Лунгского района за 2016 год. Исходные данные представлены в таблице 1.

Далее выполним пять вариантов представления полученных показателей эффективности реализации пшеницы в виде графиков. На рисунке 1 показана динамика показателей за исследуемые 12 лет с указанием уравнения сложившихся трендов и соответствующих коэффициентов аппроксимации. Из рисунка наглядно видны тенденции роста показателей рентабельности и снижения тренда затратоемкости продукции. Используя уравнения трендов можно констатировать рост рентабельности «со скоростью» 2,43 процентных пункта в год, а падение затрат сопровождалось в среднем за год на 0,024 лей в расчете на один лей реализации.

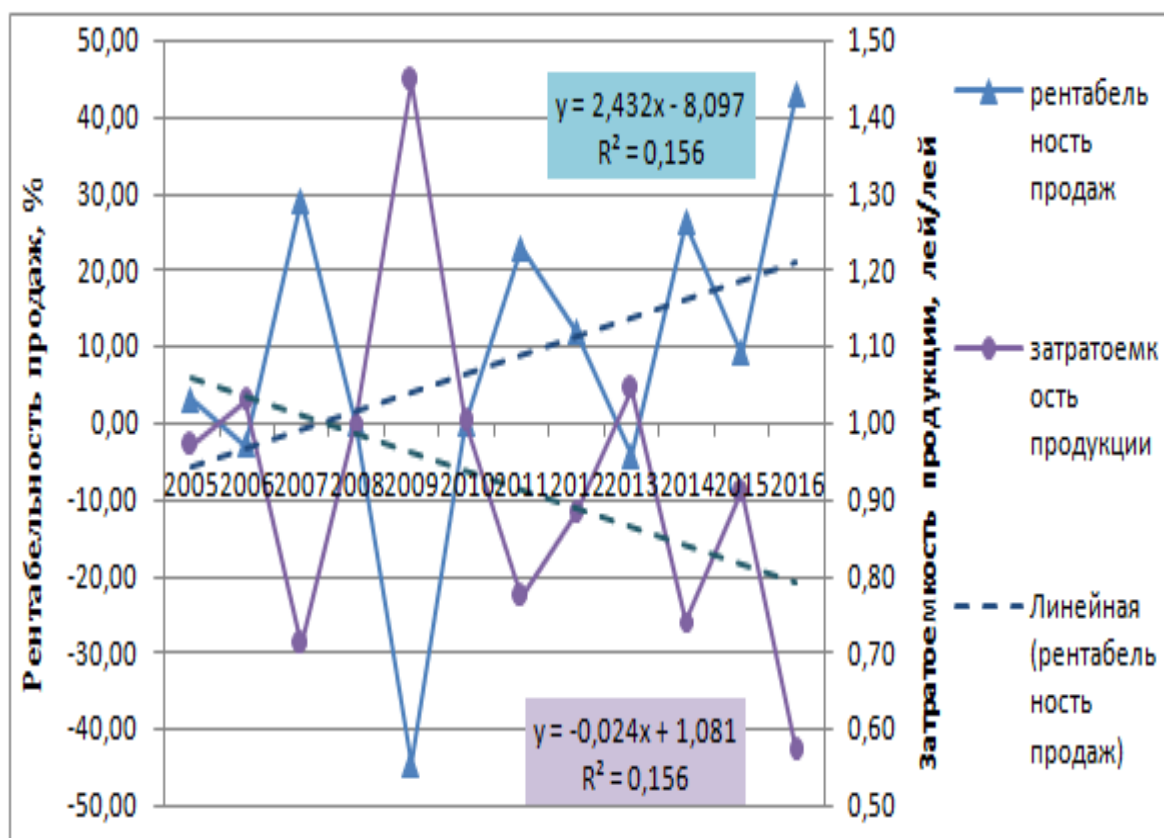


Рис.1. Динамика рентабельности продаж и затратоемкости продукции при реализации пшеницы в ООО «Даалар Дюзю» за 2005-2016 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Чтобы нивелировать значительные скачки ежегодных показателей в анализе используется метод среднегодовых скользящих. Используя его, проведем расчеты трехгодовых значений рентабельности продаж. Расчеты представлены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели рентабельности продаж в ООО «Даалар Дюзю» за 2005-2016 годы

Год	Рентабельность продаж, %	
	фактическая	среднегодовая скользящая
2005	3,0	
2006	-2,9	
2007	29,1	14,08
2008	0,0	14,35
2009	-44,6	6,91
2010	-0,2	-15,09
2011	22,8	4,19
2012	11,9	14,29
2013	-4,3	11,99
2014	26,1	13,64
2015	9,0	12,84
2016	42,8	28,45
В среднем	14,7	12,70

Источник: выполнено по данным таблицы 1

По данным таблицы 2 построим график изменения показателей рентабельности (фактических и среднегодовых значений) за исследуемые 12 лет (рис.2). Из графика видно, что коэффициент аппроксимации вырос с 0,165 до 0,515 или более чем в 3 раза.

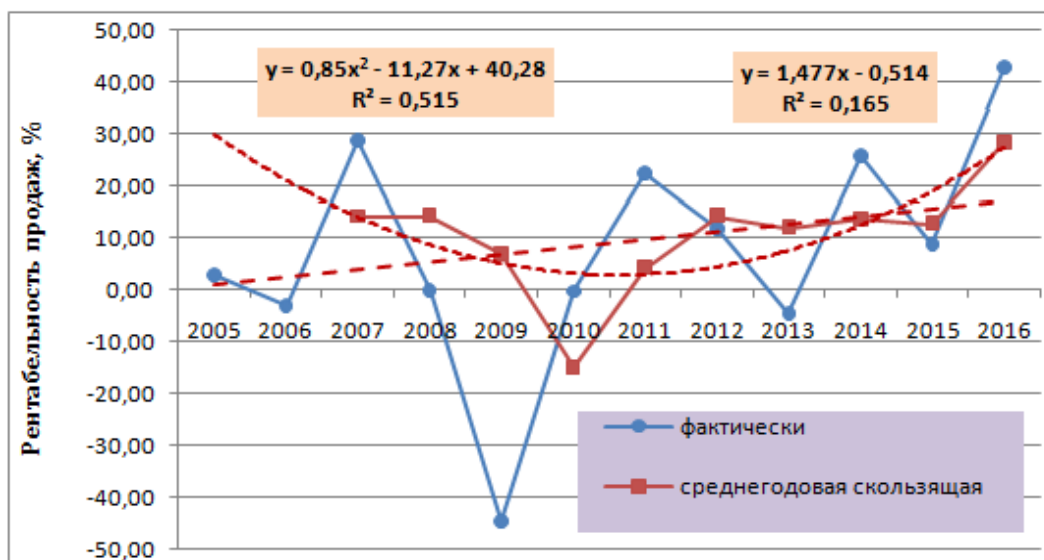


Рис.2. Динамика рентабельности продаж при реализации пшеницы в ООО «Даалар Дюзю» за 2005-2016 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 2

Важным преимуществом применения графиков является возможность нанесения различных поясняющих надписей, что облегчает процесс их восприятия. На рисунке 3 нанесены показания оптимальной и среднегодовой рентабельности.

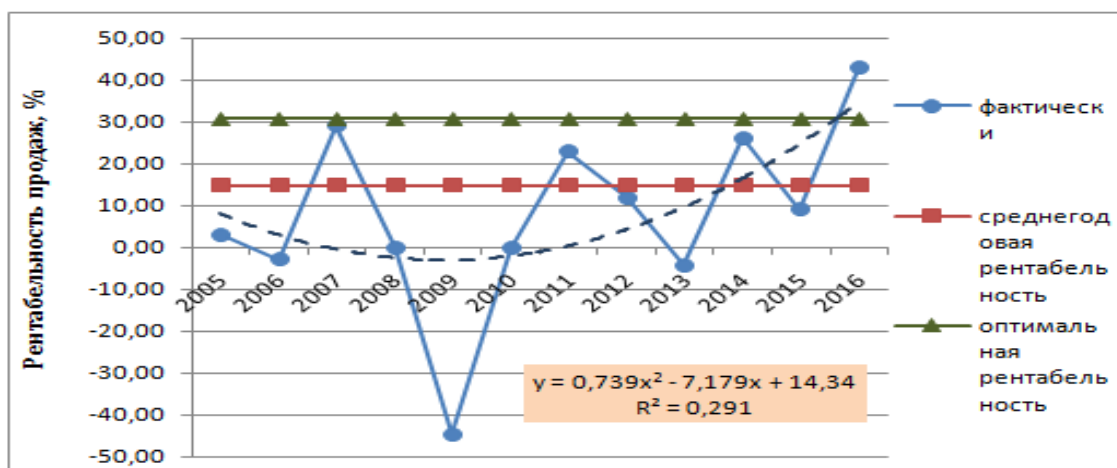


Рис.3. Динамика различных видов рентабельности продаж при реализации пшеницы в ООО «Даалар Дюзю» за 2005-2016 годы
 Источник: выполнено по данным таблицы 2

При анализе показателей в динамике за 5 наиболее лет проводят расчеты потенциальных значений искомых показателей [3, с.239]. Выполним для примера расчеты потенциального значения среднегодовой рентабельности реализованной пшеницы. Для этого выбираем значения наивысших значений показателя за 4 года. Наиболее благоприятными были 2007, 2011, 2014 и 2016 годы. Среднегодовой показатель дохода от реализации составил 3917,8 тыс.лей ($\sqrt[4]{4101,8 \cdot 3397 \cdot 4178 \cdot 4047}$), себестоимость реализованного зерна достиг 2717,9тыс.лей ($\sqrt[4]{2345,6 \cdot 2410 \cdot 3089 \cdot 3125}$). Тогда потенциальное значение уровня рентабельности продаж составил 30,7% .

На основе фактических показателей и потенциальных значений определяем резервы роста рентабельности продаж. Значения ежегодных фактических показателей и резервов их роста показаны на графике 4. Здесь нанесено значение среднего показателя резервов роста.

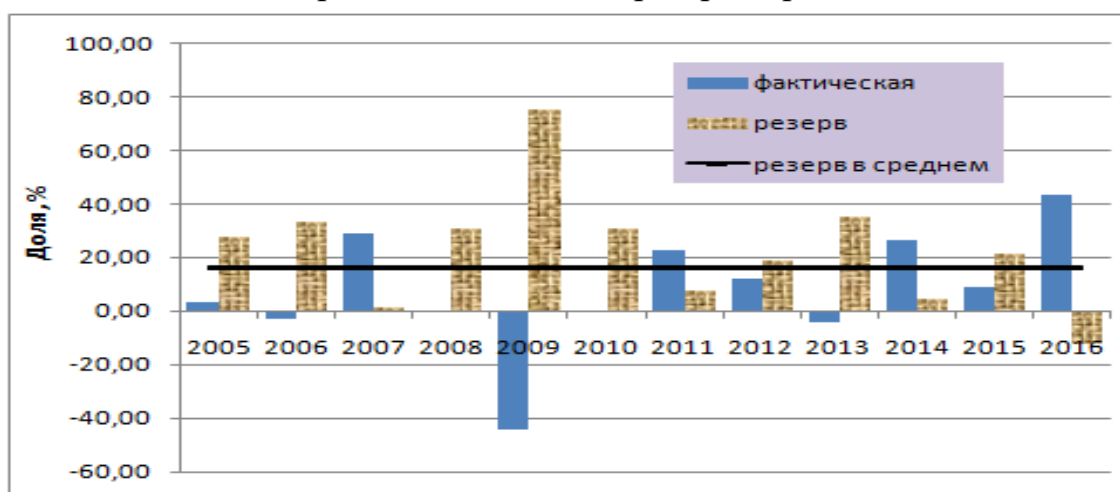


Рис.4. Динамика показателей резервов рентабельности продаж при реализации пшеницы в ООО «Даалар Дюзю» за 2005-2016 годы
 Источник: выполнено по данным таблицы 2

Все более широкое применение находит в экономических исследованиях полярная система координат или радиальные диаграммы. Полярная система координат — двумерная система координат, в которой каждая точка на плоскости определяется двумя числами — полярным углом и полярным радиусом. Полученные данные рентабельности продаж пшеницы за исследуемые 12 лет можно представить на графике с полярной системой координат (рис.5). Вышеизложенное подтверждает важное практическое значение умелого использования графического метода исследований в экономике.

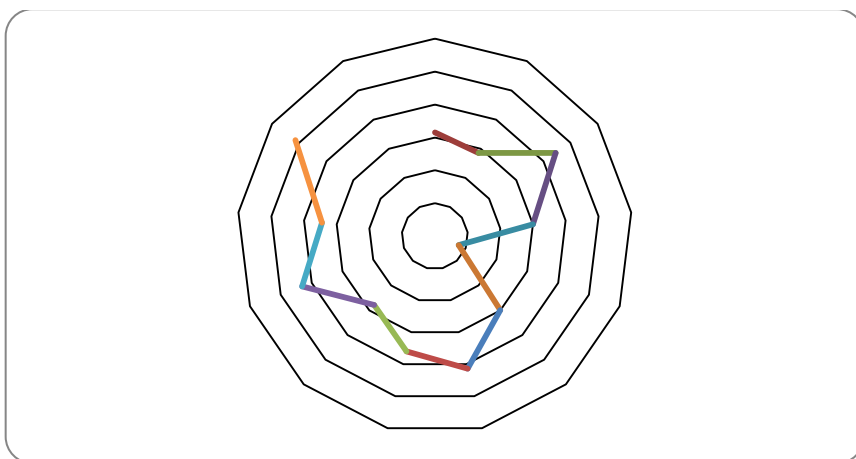


Рис.5. Динамика показателей рентабельности продаж при реализации пшеницы в ООО «Даалар Дюзю» за 2005-2016 годы (%)

Источник: выполнено по данным таблицы 2

Список использованных источников

1. Пармакли Д.М. Методология научных исследований в экономике. Учебное пособие. - Comrat – Univ. de Stat, 2011. – 254р.
2. Колмаков Л.П. Методика графического анализа эффективности производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. №5 2003 г., с.15-19.
3. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика: монография./- Комрат: Б.и.. 2015 (Типогр. «Centrografic»). – 274 с.

Abstract. *The importance of graphs in statistics as well as their types and advantages over tables are emphasized. Recommendations for selecting the scale of graphs and using the method of combining the diagrams - primarily the linear ones in a coordinate system - are provided. Examples of three-axis graphs and explanations of their use are demonstrated. Widespread applications of polar coordinate systems in economics are indicated*

Key words: *graph, statistics, coordinate axes, linear and column charts, polar coordinate system.*

*Ю.С. Залозна,
доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
Н.В. Трушкіна,
кандидат економічних наук,
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЛОГІСТИКИ: ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНІ ПІДХОДИ

Досліджено еволюційний розвиток логістики як науки. Проаналізовано, узагальнено та систематизовано існуючі трактування логістики за класифікаційними ознаками: теорія, діяльність, управлінська діяльність, система управління сукупністю потоків. Уточнено зміст терміна «логістика» як науки про управління потоками ресурсів.

***Ключові слова:** логістика, еволюція, етапи, систематизація, класифікаційні ознаки.*

В умовах ринкової трансформації національної економіки значно підвищується роль логістики як науки. Це обумовлено формуванням інноваційних підходів до організації логістичних процесів, потоків і послуг, значенням логістичного сервісу та раціонального управління запасами, зростанням вимог до обслуговування споживачів на основі впровадження інформаційно-комунікаційних і цифрових технологій.

За останні десятиріччя у науковій літературі з'явилося безліч трактувань терміна «логістика», які запропоновано різними зарубіжними та вітчизняними науковими школами. Тому *метою даної статті* є дослідження еволюційного розвитку логістики як науки; аналіз, узагальнення та систематизація існуючих трактувань за класифікаційними ознаками; надання авторського підходу до визначення змісту терміна «логістика».

Поняття «логістика» має дуже давню історію. Його походження досі не з'ясовано. Від грецького «логістика» перекладається як «майстерність рахувати» та означає «те саме, що й математична логіка» [1, с. 398]. У словнику іншомовних слів ця дефініція визначається як «одно из философских направлений математики, связанное с трудами Рассела и его школы; основная концепция логистики состоит в возможности сведения всей математики к математической логике» [2, с. 289].

Найбільш поширеними є дві версії походження цього терміна. За однією з них це поняття походить від грецького слова «logistikos» – обчислювати, розмірковувати; за іншою – від французького «loger» – постачати, розквартирувати. Є й інші варіанти, зокрема, від давньогерманського «laubja» – склад, зберігання [3, с. 6].

Більшість авторів стверджують, що поняття «логістика» виникло в

стародавній Греції, де державних контролерів називали логістами. У Римській імперії цей термін вживали для позначення правил розподілу продуктів. Пізніше це поняття почали використовувати у військовій науці, розуміючи під логістикою мистецтво управління збройними силами і тиловим забезпеченням. Аналіз наукових джерел свідчить, що існує дві версії виникнення терміна «логістика», які не виключають одна одну. Згідно з першою версією в Римській імперії було розроблено спеціальну систему розподілу продовольства. Інша версія пов'язана з участю американських військ у Другій світовій війні, під час якої було розроблено та впроваджено нові технології постачання армії, що сприяло підвищенню комфортності бойових дій [4].

Візантійський імператор Леонтас VI у праці «Основи військового мистецтва» писав: «Справою логістики є утримувати армію, належно озброювати та організовувати, постачати військовими засобами, своєчасно і належно піклуватися про її потреби, кожний похід відповідно готувати. Це означає розраховувати час і простір, територію у зв'язку із пересуванням армій так само, як і правильно оцінити силу противника, й ці функції відповідно до руху та розподілу власних збройних сил» [5, с. 199].

Першим автором праць з логістики вважають воєнного історика та теоретика А.А. Жоміні, який визначав логістику як «практичне мистецтво руху військ». Він також стверджував, що логістика стосується «не тільки перевезень, а й планування, управління, постачання, визначення місць дислокації військ, будівництва мостів, шляхів та ін.» [6, с. 6]. У своєму творі «Трактат про мистецтво війн» А.А. Жоміні розглядав логістику як третю гілку військової науки поряд із стратегією та тактикою [7, с. 9].

Крім воєнно-практичних трактувань терміна «логістика», є наукове формулювання – математичне. Німецький філософ, фізик, математик В. Лейбніц називав логістику «математичною логікою», «формальною логікою». Це значення було офіційно закріплено на філософському конгресі в Женеві (1904 р.). З середини 50-х років поняття «логістика» увійшло в економічну термінологію США як логістика підприємства. Американський фахівець із системного аналізу, професор О. Моргенштерн розглядав логістику як «частину вчення про організацію та економіку виробництва, що охоплює заготівельну, виробничу та дистрибуційну логістику» [5, с. 199].

В Україні поняття «логістика» вперше було вжито видатним українським економістом-математиком Є. Слуцьким у контексті розгляду праксеології (від грец. справа, діяння – галузь наукових досліджень, що вивчає загальні умови й методи правильної, ефективної та раціональної людської діяльності) у праці «Етюд до проблеми побудови формально-праксеологічних засад економіки» (1926 р.) [8, с. 241].

Розділяють три періоди розвитку логістики: філософський, військовий, цивільний (*табл. 1*).

Періоди розвитку логістики

Період	Фаза	Роки	Межі компетенції
I. «Філософський»	математичної логіки	до VIII ст.	формалізація виконання розрахунків формалізація розподілу продуктів
II. «Військовий»	військової логістики	від VIII ст.	оптимізація просторово-часової локалізації військ
III. «Цивільний»	фрагментарної логістики	60-ті роки XX ст.	фізична дистрибуція готових товарів функціональна і фазова логістики
	часткової інтеграції	80-ті роки XX ст.	логістика підприємства логістичні системи
	цілісної інтеграції	90-ті роки XX ст.	логістичні ланцюги поставок

Складено за даними [7, с. 12].

Етапи розвитку логістики надано в *табл. 2*.

Етапи розвитку логістики

Етап	Роки	Характеристика етапу
I	50-ті роки XX ст.	Інтегровані логістичні дії, які не ґрунтуються на єдиній концепції – в практиці це означало виразне виокремлення самостійних, фрагментарних дій у сферах: закупівлі (прогнозування попиту, планування потреб, вибір постачальників, організація закупівлі, формування запасів); складування (транспортні маніпуляції, складування, упакування); дистрибуції (виконання замовлень споживачів, формування запасів готових виробів, транспортування, обслуговування клієнтів)
II	60-ті роки і початок 70-х років XX ст.	Два основні напрями: фізична дистрибуція товарів – реалізація продукту споживачу, яка спирається на маркетингові концепції управління підприємством, орієнтовані на споживача; управління матеріалами – охоплювало сфери закупівлі, маніпуляції і складування «на вході» до підприємства
III	кінець 70-х років і 80-ті роки XX ст.	Інтеграційне розуміння логістичних процесів: логістику було сформульовано як управління потоками матеріалів та інформації на підприємствах усі логістичні процеси, процедури, явища і функції орієнтовано в інтеграційний спосіб на досягнення стратегічних цілей підприємства
IV	90-ті роки XX ст.	Розвиток логістики охоплює також процеси переміщення у масштабі країни і глобальному масштабі. З'являються нові концепції і способи їхнього практичного використання. Виникають і розвиваються центри логістичних послуг. Впроваджено принципи «схудолого» управління, «худорлявого», яке

		<p>полягає, зокрема, у виділенні певних функцій і сфер, і передаванні їх спеціалізованим відділам підприємства.</p> <p>Відзначається удосконалення елементів логістичної інфраструктури, яке прискорює переміщення продуктів у глобальному масштабі, що уможлиблює реалізацію нових концепцій управління запасами (Just-in-time) тощо</p>
--	--	---

Складено за даними [9, с. 9–11].

Вчені виділяють 4 фази розвитку логістики:

1. Фаза старту і пробудження «логістики» (середина 50-х років у США): логістика (фізична дистрибуція) як допоміжна функція, підпорядкована виробництву;

ідентифікація часткових і розпорошених у підприємстві операційних дій фізичної дистрибуції.

2. Фаза визначення і концептуалізації теорії логістики, а також перші спроби її застосування на практиці (60-ті роки ХХ ст. у США і початок 70-х років у Західній Європі):

перша монографія з проблем логістики, яку видано в США;

визначення і застосування в США концепції «Business Logistics», яка охоплює широкий спектр логістики підприємства;

перші монографії з проблем логістики підприємства в ФРН і Англії;

визначення положень і структури маркетингової логістики, а також спроби її системної ідентифікації.

3. Фаза змін пріоритетів і створення основних вимірів інтегрованої логістики (розширення ролі логістики) (II половина 70-х років і перша половина 80-х років ХХ ст.):

логістика як системна детермінанта справності та ефективності;

логістика як концепція і метод управління;

логістика як інструмент планування і стратегічної дії на ринку;

логістика як функція організації підприємства;

концепція інтегрованої логістики на підприємстві, а також всього ланцюга поставок на ринку: логістичні ланцюги, інтеграція логістичних систем.

4. Фаза динамічного розвитку логістики як інтегрованої концепції управління підприємством і системи ринкових зв'язків (загальне використання переваг логістики на практиці) (кінець 80-х і 90-ті роки ХХ ст.):

логістика як потенціал зростання продуктивності та економічно-ринкових користей у стратегічному аспекті;

логістика як орієнтація і компонент інтегрованого управління підприємством;

розвиток інтегрованих логістичних стратегій – стратегії горизонтальних і вертикальних логістичних зв'язків;

інтернаціоналізація (глобалізація) логістичних структур і дій: єврологістика; кооперація з партнерами ринку в логістичному ланцюзі (зростання синергічного ефекту); інтеграція через інформативні системи [10,

с. 21–22].

У науковій літературі розглядаються різні рівні чи етапи розвитку логістики на підприємстві, серед яких етап становлення логістики як науки, початковий етап розвитку логістики, етап впровадження підходів логістики, реалізації концепції логістики, здійснення професійної логістичної діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристика етапів розвитку логістики на підприємстві

Етапи розвитку логістики	Характеристика
Етап становлення логістики як науки	Перші спроби розробки концепції логістики
Початковий етап розвитку логістики	Розробка заходів щодо організації логістичних процесів на підприємстві
Етап впровадження підходів логістики	Філософію логістики втілено в окремі види діяльності підприємства (наприклад, у логістиці постачання)
Етап реалізації концепції логістики	Логістичні процеси на підприємстві узгоджено. Розглядається створення логістичного ланцюга
Етап здійснення професійної логістичної діяльності	Філософію логістики втілено у діяльність підприємства. Логістика враховується при стратегічному плануванні

Складено за даними [11].

У роботі [12, с. 68] запропоновано систематизований підхід з виокремленням сучасного етапу – інтегрованої інноваційної логістики, основною відмінною рисою якої є забезпечення максимального співвідношення вигод та витрат з урахуванням соціальних та екологічних проблем.

У науковій літературі виділено три підходи до визначення поняття «логістика». Перший підхід орієнтує на розуміння логістики як переміщення – дії, завдяки яким відбувається планування, управління, реалізація та контроль просторово-часової трансформації товарів і пов'язані з цим кількісно-асортиментно-якісні зміни, маніпуляційні зміни та зміни в логістичному сервісі. Американською радою з логістики визначено цей термін як процес планування, реалізації та контролю за ефективним і економним переміщенням і складуванням сировини, напівфабрикатів і готових виробів та пов'язаної з цим інформації з пункту надходження до пункту споживання відповідно до вимог клієнта. Європейською логістичною асоціацією прийнято таке визначення логістики як поняття, що охоплює організацію, планування, контроль і реалізацію переміщення товарів від їх походження (створення, придбання) через виробництво і дистрибуцію до кінцевого споживача з метою задоволення вимог ринку за мінімальних витрат і мінімальних капіталовкладень.

Другий підхід передбачає орієнтацію на цикл споживання виробу. Міжнародним логістичним товариством «Society of Logistics Engineers» дано таке визначення поняття «логістика» – допоміжне управління плануванням, контролем і регулюванням, яке в період споживання продукту гарантує

ефективне використання засобів і адекватне ефективності логістичних елементів під час усіх фаз періоду споживання.

Третій підхід орієнтує на послуги. Згідно з даним підходом «логістика» – це процес координації нематеріальних дій, до яких слід вдатися для ефективного надання послуг щодо витрат і згідно з вимогами клієнта [5, с. 199–200].

На сучасному етапі концептуальні підходи до визначення змісту поняття «логістика» розробляють багато вітчизняних та зарубіжних учених і фахівців-практиків. Аналіз наукової літератури свідчить, що існує різноманіття визначень терміна «логістика», які базуються на різних наукових позиціях. На даний час у спеціальній літературі з логістики є більше 150 термінів. На основі узагальнення існуючих визначень поняття «логістика», які запропоновано різними авторами, їх систематизовано за класифікаційними ознаками в такі 4 блоки: теорія, діяльність, управлінська діяльність та система управління сукупністю потоків (рис. 1).



Рис. 1. Систематизація існуючих визначень «логістика» (авторська розробка)

Отже, багатогранність термінів логістики обумовлено розвитком та удосконаленням її концепцій. Аналіз показав, що деякі автори класифікували логістику як науково-практичний напрям за трьома признаками: функціональний: концепція управління переміщенням майна та інформації, тобто реалізації функцій планування, управління, організації та контролю; предметний: інтегрований процес товарних, інформаційних та фінансових потоків; інструментальний: засіб підвищення конкурентоспроможності за рахунок поліпшення сервісу та раціоналізації логістичних витрат [13, с. 182].

Виділяють такі змістовні аспекти логістики [14, с. 10–11]:

управлінські аспекти: логістика розглядається через планування, управління і контроль потоку матеріальної продукції, яка надійшла на підприємство, її було оброблено там і вона залишила це підприємство, і відповідного інформаційного потоку;

економічні аспекти: логістика розглядається через інтеграцію різних видів діяльності з метою отримання з найменшими витратами необхідної “кількості продукції у визначений час і у визначеному місці, де існує конкретна потреба у даній продукції”;

управлінсько-економічні аспекти: логістика розглядається через поєднання процесів планування і контролю руху матеріальних цінностей зі скороченням витрат на їх переміщення та інформаційне забезпечення;

оперативно-фінансові аспекти: логістика розглядається, виходячи з часу розрахунків партнерів за угодою та діяльності, пов’язаної з рухом і зберіганням сировини, напівфабрикатів і готових виробів у господарському обігу з моменту сплати грошей постачальнику до моменту отримання грошей за доставку кінцевої продукції споживачеві;

операційні аспекти: логістика розглядається як виконання певних операцій: складування, завантаження-розвантаження, транспортування, експедиція тощо.

На думку вчених, логістика може виступати в двох аспектах: перший – як теоретична концепція, другий – як практичний управлінський інструмент. Згідно з першим підходом логістика інтегрує всі процеси від виробництва продукції до її реалізації та споживання у взаємопов’язану сукупність операцій, що забезпечує узгодження цілей та інтересів усіх учасників. Щодо другого, – то вона реалізується через управління процесами реалізації визначених процедур, які відбуваються в окреслених у логістичній системі предметних областях [15, с. 4].

Усі визначення можна розподілити на три основні групи, що відображають триаспектність поняття «логістика»: напрям господарської діяльності, а саме управління матеріальними потоками у сферах виробництва та обігу, з цільовою орієнтацією на поставку ресурсів «у належний термін»; міждисциплінарний науковий напрям, що безпосередньо пов’язаний з пошуком нових можливостей підвищення ефективності матеріальних потоків; підприємницька концепція, спосіб мислення, що є своєрідною сферою творчості бізнесмена у напрямку стратегічної орієнтації його бізнесу [16, с. 103–104].

На основі проведеного аналізу змісту визначень терміна «логістика» згідно з різними науковими концепціями уточнено зміст цього поняття як науки про управління потоками ресурсів (матеріальних, трудових, транспортних, інформаційних, фінансових тощо) при здійсненні сукупності взаємопов’язаних, послідовно виконуваних логістичних процесів (вивчення потреб та попиту споживачів; контрактна робота з постачальниками, транспортними організаціями та споживачами; матеріально-технічне забезпечення; складування матеріальних ресурсів; виробництво продукції; формування виробничих і складських запасів; обслуговування різних категорій споживачів; транспортування та збут готової продукції) та різноманітних логістичних послуг з метою скорочення витрат на логістичну діяльність і збитків за рахунок оптимізації потоків та удосконалення інформаційного забезпечення їх руху; зростання рівня якості обслуговування різних категорій

споживачів і доходів від реалізації продукції; підвищення інвестиційної привабливості підприємства та рівня його конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках збуту (рис. 2).

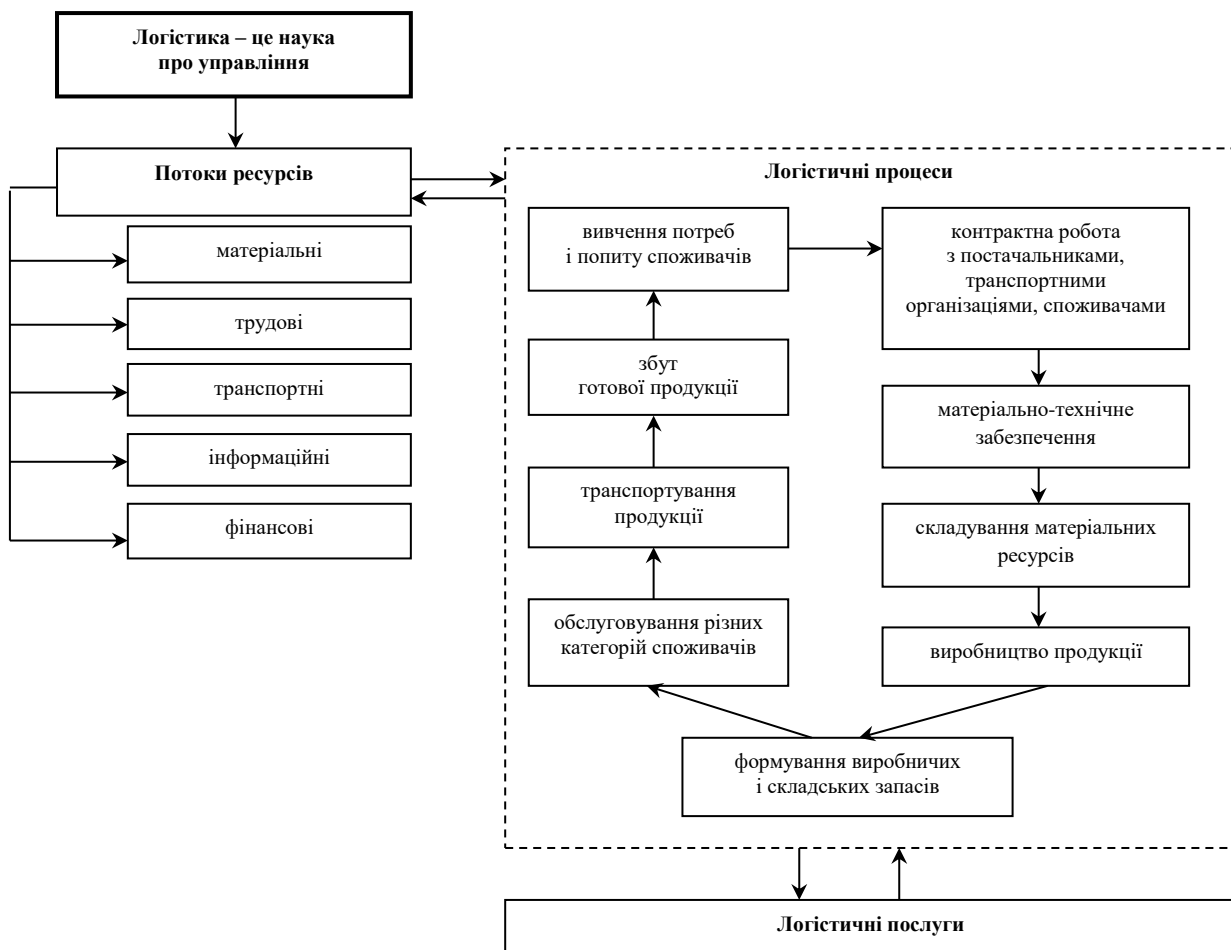


Рис. 2. Взаємозв'язок елементів поняття «логістика» (авторська розробка)

Новизна поданого уточнення полягає у тому, що це визначення є достатньо комплексним і відображає безперервний процес управління потоками ресурсів при послідовному здійсненні всього переліку процесів логістичної діяльності.

У подальшому планується визначити особливості розвитку логістичної діяльності в сучасних умовах господарювання.

Список використаних джерел

1. Словник іншомовних слів / За ред. чл.-кор. АН УРСР О.С. Мельничука. – К.: Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1977. – 776 с.
2. Словарь иностранных слов. – 18-е изд., стер. – М.: Русский язык, 1989. – 624 с.
3. Окландер М.А. Промислова логістика / М.А. Окландер, О.П. Хромов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.

4. Логіст: історія питання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.work.ua/ua/articles/426/>
5. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Тернопільська академія народного господарства; під ред. С.В. Мочерного. – К.: Академія, 2001. – Т. 2. – 848 с.
6. Оспіщев В.І. Вступ до спеціальності «Логістика / В.І. Оспіщев. – Харків: Харківська нац. академія міського господарства, 2008. – 106 с.
7. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії. – 2-е вид., доп. і переробл. / Є.В. Крикавський. – Львів: НУ «Львівська політехніка», Інтеллект-Захід, 2006. – 456 с.
8. Український радянський енциклопедичний словник: в 3-х т. / А.В. Кудрицький та ін. – 2-е вид. – К.: Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1987. – 736 с.
9. Васелевський М. Розвиток логістики і трансформація логістичних потоків // Економіка логістичних систем: монографія / За наук. ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2008. – С. 9-19.
10. Blaik P. Logistyka. – Warszawa: PWE, 1999. – S. 21-22.
11. Титюхин Н. Логистика в оргструктуре компании. Стадии развития / Н. Титюхин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logistika.ru>.
12. Іванова М.І. Концептуальні підходи до визначення дефініції «логістика» / М.І. Іванова // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 1. – С. 68-71.
13. Крикавський Є.В. Сучасні аспекти теорії і методології логістики / Є.В. Крикавський. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2002. – 356 с.
14. Таньков К.М. Виробнича логістика / К.М. Таньков, О.М. Тридід, Т.О. Колодизєва; Харківський нац. економічний ун-т. – Харків: ІНЖЕК, 2004. – 352 с.
15. Мізюк Б.М. Вплив логістики на організацію роздрібної торговельної мережі / Б.М. Мізюк, Н.І. Бойко // Вісник Львівської комерційної академії. – Сер. Економічна. – Львів: Львівська комерційна академія, 2008. – Вип. 28. – С. 3-6.
16. Кірюхіна О.Ю. Передумови та особливості застосування логістичних підходів у транспортній галузі в Україні: ретроспективне дослідження з поглядом у майбутнє / О.Ю. Кірюхіна // Економіка і управління. – 2007. – № 3. – С. 98-106.

Evolutionary development of logistics as a science is researched. The existing interpretations of logistics according to classification criteria are analyzed and systematized: theory, activity, management activity, system of management of a combination of flows. The content of the term «logistics» as a science of resource flow management is specified.

Keywords: *logistics, evolution, stages, systematization, classification criteria.*

О.О. Кизенко,
кандидат економічних наук, доцент,
В.А. Прокопенко,
магістр,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана»

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК УПРАВЛІНСЬКА ТЕХНОЛОГІЯ: ВІД ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДО МОДЕЛЮВАННЯ

***Анотація.** У статті узагальнено ключові проблеми низької ефективності бюджетування та об'єднано їх у такі групи: організаційні, методичні, технічні, мотиваційні. Аналітична оцінка популярних методів бюджетування (Zero-base budgeting), Activity Based Budgeting, Better Budgeting, Beyond Budgeting, Advanced Budgeting) дозволила виявити лише часткову можливість подолання методичних та мотиваційних проблем. З метою комплексного удосконалення бюджетування запропоновано розширити його функції у створенні фінансової моделі сучасної компанії. За умови впровадження технологій Business Intelligence бюджетування може стати ядром фінансової моделі компанії, сприятиме подоланню обмежень традиційної системи бюджетування і стане ефективною технологією для прийняття управлінських рішень..*

***Ключові слова:** стратегія підприємства, організаційна структура управління компанією, управлінська технологія, бюджетування, фінансова модель компанії.*

Постановка проблеми. Традиційна технологія бюджетування, розроблена для фінансово-економічного управління підприємствами з розвиненою бюрократією та жорсткою ієрархічною організаційною структурою, все частіше піддається критиці. Така ситуація є природньою, адже, активно змінюються самі організації. У звіті консалтингової компанії Deloitte 2017 року [5] констатується настання кризи для організацій зі складними організаційними структурами, розділеними по функціям, які орієнтовані на отримання максимальної ефективності за рахунок економії на витратах. Адаптація до умов постіндустріальної економіки відбувається за рахунок переходу від ієрархічних організаційних структур до моделей, де робота виконується в командах. Дійсно, тільки 14% керівників вважають, що традиційна організаційна модель - ієрархічні рівні, засновані на знаннях в певній галузі, - робить їх організацію високоефективними. Замість цього провідні компанії прагнуть до більш гнучкої управлінської моделі. Очевидно, що за таких умов традиційний процес бюджетування дублює деякі функції проектного управління і вимагає невиправдано багато часу і ресурсів, які

можна використати на виконання прогностичних задач, більш значимих для стабільності організації в нових умовах господарювання. Тому компанії, що давно використовують бюджетування, висловлюють свою критику в бік цієї технології та шукають шляхи вирішення актуальної задачі про її трансформацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Технологія бюджетування є традиційною для управлінської практики, проте, до сьогодні не існує однозначного підходу до визначення сутності поняття «бюджетування», що свідчить про подальший еволюційний розвиток цієї управлінської технології. Для цілей цього дослідження існуючі наукові підходи у визначенні бюджетування ми згрупували у декілька груп, проте, необхідно зазначити, що такий розподіл є досить умовним, спрямованим лише на визначення дослідниками ключової ролі бюджетування в компанії: Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш., Бурцев В.В., Самочкін В.Н., Калюкин А.А., Тимофєєва О.А. та інші розглядають бюджетування як систему управління ресурсами підприємства (планування, обліку та контролю), за допомогою якої приймаються управлінські рішення, пов'язані з майбутніми подіями, на основі систематичної обробки даних [2, 8, 11].

Бюджетування як процес розробки та реалізації бюджетів компанії, який дає змогу узгодити діяльність її підрозділів відповідно до обраної стратегічної мети, представили у своїх дослідженнях Сігел Д. Г., Сирадосєва В.Т., Щиборщ К.В., Шим Д. К. [7, 9, 12].

Як управлінську технологію, що дозволяє аналізувати прогнозовані і фактичні фінансові показники діяльності компанії, бюджетування розглядають Верба В. А., Немирівський І.Б., Старожукова І.А. [3, 4]. У більш вузькому розумінні, лише як інструмент фінансово-економічного управління підприємством, бюджетування розглядається такими науковцями як Бугас Н. В., Панков В.А. та інші [1, 6].

Однак, аналізуючи ці визначення, можна зробити висновок, що зміст поняття «бюджетування», визначений різними вченими, має багато спільних рис. Всі науковці згодні з думкою, що бюджетування дає змогу приймати управлінські рішення, аналізувати досягнені результати діяльності підприємства, виявляти «слабкі» місця в його діяльності та визначати «маршрут» подальшого руху компанії.

Метою цього дослідження є узагальнення існуючих на сьогодні проблем з використанням технології бюджетування на підприємствах, аналітична оцінка популярних методів бюджетування, з огляду на його роль в організаціях, та розробка пропозицій щодо розширення функцій бюджетування як управлінської технології у створенні фінансової моделі сучасної компанії.

Виклад основного матеріалу. Традиційне бюджетування зорієнтоване переважно на контроль-но-облікові процеси, тобто минуле компанії, та передбачає, що розвиток навколишнього середовища можна передбачити і достовірно оцінити, а інформація, яку використовують під час бюджетування

дозволяє скласти досить точні плани. Однак, на сьогодні, таких умов майже не існує, що обумовлено диференціацією продукції, скороченням її життєвих циклів і зростанням інтенсивності конкуренції. Є цілий ряд зовнішніх факторів, які впливають на прийняття рішень в компанії, а також на планування і бюджетування. Концептуальні проблеми, які вітчизняні компанії пов'язують з неефективністю бюджетування, можна об'єднати у такі групи: організаційні, методичні, технічні та мотиваційні.

До організаційних проблем належить затягування складання планів та узгодження бюджетів на довгий проміжок часу, відсутність чіткого розподілу відповідальності в процесі бюджетування, відсутність системності в процесі розробки стандартів, які формалізують процедури бюджетування, відсутність єдиних шаблонів для формування бюджетів, що призводить до значних витрат часу на зведення бюджетів різних форматів, та можлива втрата важливої інформації.

Методичні проблеми бюджетування проявляються, як правило, в тому, що компанія не може підібрати оптимальний метод бюджетування саме для її діяльності, що призводить до значних невиправданих витрат в процесі бюджетування, неоперативного надходження інформації у центри прийняття управлінських рішень, або до її нестачі. Також негативно впливає на ефективність бюджетування зайва чи недостатня деталізація показників моніторингу й контролю бюджетного процесу підприємства.

Дуже часто, на вітчизняних підприємствах управлінський облік та бюджетування здійснюється в двох не взаємопов'язаних між собою програмних продуктах, що також збільшує тривалість процесу створення бюджетів і їх аналізу, призводить до появи помилок. В цьому проявляються технічні проблеми.

В процесі бюджетування здійснюється аналіз фінансового стану підприємства, фактичні показники діяльності порівнюються з плановими, або з ринковими. Для досягнення планових показників діяльності формується система мотивації працівників підприємства. На сьогодні також є досить дискусійним питання про жорстку прив'язку результативності роботи працівників до виконання планових показників бюджету. В умовах нової економіки така система мотивації є недостатньо ефективною.

З метою часткового подолання вищезазначених проблем управлінська практика почала збагачуватись новими методами бюджетування, такими як *Zero-base budgeting (англ.)*, *Activity Based Budgeting (англ.)*, *Better Budgeting (англ.)*, *Beyond Budgeting (англ.)*, *Advanced Budgeting (англ.)* [7]

Всі ці методи спрямовані на посилення прогностичної ролі бюджетування в компанії та оптимізацію часу виконання планово-контрольних процесів для актуалізації інформації в системі бюджетування.

Підхід до бюджетування «з нуля» (*Zero-base budgeting*) орієнтований на досягнення оптимального розподілу ресурсів та спрямування їх в найбільш перспективні напрямки бізнесу, де є найбільша необхідність у капіталовкладеннях. Суть полягає в тому, що під час кожного бюджетного

процесу всі витрати плануються «з нуля», а не просто коригуються показники попередніх періодів. Цей підхід змушує менеджерів обґрунтовувати будь-яку діяльність своїх підрозділів. Таким чином, мають ліквідуватися всі невинновдані витрати та неефективні підрозділи, а також оптимізуватися бізнес-процеси. При бюджетуванні з нуля спочатку менеджери визначають цілі свого підрозділу, аналізують витрати на виконання функцій, займаються пошуком та аналізом альтернативних методів досягнення цілей, визначають способи вимірювання ефективності при виконанні функцій та оцінюють наслідки скорочення окремих функцій, або їх частини. Після проведеного ранжування відбувається розподіл фінансування між підрозділами. В такий спосіб вся діяльність компанії регулярно проходить переоцінку. Однак, такий метод бюджетування потребує найбільше часу роботи менеджерів з високою кваліфікацією, і звичайно ж він є найбільш витратним. А при значних обсягах діяльності компанії процес бюджетування може затягнутися на дуже довгий термін і закінчитися тоді, коли складені бюджети вже будуть неактуальними.

Процесне бюджетування (Activity Based Budgeting) передбачає оцінку бізнес-процесів компанії. За таким методом бюджетний процес допоможе знайти занадто витратні процеси, однак, він може виявитись надто витратним для виробничих компаній зі складним технологічним циклом через необхідність значної технічної підтримки. Тому такий тип бюджетування набув розповсюдження, переважно, серед консалтингових, ІТ та інших компаній, основна діяльність яких відбувається в межах простого технологічного циклу або стосується надання послуг.

Альтернативою для традиційного бюджетування вважається покращене бюджетування (Better Budgeting), яке не заперечує використання традиційного бюджетування, а передбачає суттєве скорочення об'єктів планування через зменшення переліку критеріїв ефективності. Основна мета цього підходу - підвищення ефективності, спрощення планування та бюджетування, що дозволить скоротити час та витрати на бюджетний процес. Однак, основні недоліки традиційного бюджетування покращене бюджетування не вирішує. Тому виник новий підхід до фінансово-економічного управління компанією, що отримав назву «за межами бюджетування» (Beyond Budgeting). Його основна мета - більш ефективне управління підприємством, однак, без бюджетів. Замість бюджетів було запропоновано використовувати збалансовану систему показників, вимірювати показники ефективності діяльності з орієнтацією на процеси, бенчмаркінг і безперервне планування. Тобто, цей підхід передбачає зміну способу мислення керівників, які мають у процесі прийняття управлінських рішень орієнтуватися не лише на внутрішнє, а й на зовнішнє середовище компанії. Дійсно, такий метод управління більше пристосований до постійних змін конкурентного середовища компанії, однак, без бюджетування керівництво не може врахувати реальні можливості компанії при формуванні її цілей та стратегії. Саме тому альтернативою для

попередніх методів управління стало «прогресивне бюджетування» (Advanced Budgeting), що поєднує в собі підходи покращеного бюджетування і «за межами бюджетування».

Для цілей даного дослідження ми визначаємо бюджетування як технологію управління економічною поведінкою підприємства, що ґрунтується на трансформації його цілей і завдань у систему бюджетів і включає в себе циклічні дії щодо їх формування, виконання, оцінки й, за необхідності, корегування.

Стосовно функцій, які виконує система бюджетування на підприємстві вже давно ведуться дискусії серед науковців. Однак, всі науковці погоджуються з тим, що під час бюджетування відбувається розподіл обов'язків між виконавцями та координаторами бюджетного процесу, створюється система збору інформації про результати та ключові показники діяльності компанії. Для розробки бюджетів виникає необхідність здійснювати облік планових та фактичних витрат та доходів за об'єктами бюджетування, тому сформована в межах бюджетування інформаційна система допомагає спрогнозувати діяльність підприємства, його фінансово-економічний стан та узгодити цілі компанії з планом дій та наявними ресурсами. Саме тому одним зі шляхів подолання концептуальних проблем, які вітчизняні компанії пов'язують з неефективністю бюджетування, може стати розширення функцій бюджетування як управлінської технології у створенні фінансової моделі сучасної компанії.

Фінансова модель компанії — це штучно створений об'єкт-замінник фінансово-економічних процесів компанії, який забезпечує вивчення істотних взаємозв'язків між ключовими показниками діяльності підприємства. Фінансова модель визначає послідовність і методику розрахунків всіх показників, обраних на підприємстві для проведення бізнес-аналізу та прогнозу результатів його господарської діяльності.

З огляду на вищеперераховані функції бюджетування, можна стверджувати, що основні бюджети (бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, прогнозний баланс) можуть бути прикладами найпростіших фінансових моделей компаній. Сучасні інформаційні технології дозволяють значно розширити інструментарій фінансового моделювання і спростити створення таких моделей через широке впровадження ВІ-технологій (Business Intelligence). ВІ-технології дозволяють спростити процес планування для бізнесу, загострюючи увагу лише на ключових показниках ефективності. Фінансові моделі забезпечують керівництво підприємства корисною аналітичною інформацією, котру можна використати як основу для обґрунтування управлінських рішень у двох аспектах: досягнення цілей та аналіз ризику. Якщо управлінці включають свої оцінки параметрів виробничої діяльності та інші відповідні дані у фінансову модель, тоді аналіз фінансової моделі покаже, чи зможуть результати рішення допомогти у досягненні цілей, поставлених перед підприємством. Наприклад, при використанні моделі бюджетного управління вона покаже,

чи зможе підприємство максимально збільшити свої прибутки, ґрунтуючись на оцінках і припущеннях, включених у модель на певний момент часу. Аналіз ризику є важливим елементом процесу ухвалення рішення. За допомогою фінансових моделей миттєво створюється можливість аналізувати ситуації за принципом "що буде, якщо..."

За результатами дослідження компаній щодо ефективності впровадження ВІ-систем, було зазначено наступні суттєві для предмету цього дослідження результати: прискорення процесів підготовки звітів і аналізу, підвищення якості даних, підвищення задоволеності співробітників і клієнтів. ВІ-системи забезпечують також оцінку ефективності різних напрямків бізнесу; оцінку досяжності поставлених цілей; оцінку ефективності використання ресурсів, управління витратами, податкове планування, планування капітальних вкладень [10, с. 16, 18]. Такий підхід дозволить подолати неузгодженість системи бюджетів компанії зі стратегічними показниками, забезпечить можливість створення системи показників, що визначатимуть ефективність роботи кожного центру відповідальності та покращить якість інформаційної системи. Отже, бюджетування, будучи ядром фінансової моделі компанії, сприятиме подоланню обмежень традиційної системи бюджетування і стане ефективною технологією для прийняття управлінських рішень.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки. Постіндустріальна економіка створює нові умови конкуренції, тому провідні компанії прагнуть до більш гнучкої управлінської моделі, поступово відмовляючись від ієрархічних управлінських систем з розвиненою бюрократією. За таких умов система бюджетування теж потребує трансформації. Проблеми, які вітчизняні компанії пов'язують з неефективністю бюджетування, можна об'єднати у такі групи: організаційні, методичні, технічні, мотиваційні. Вони є взаємопов'язаними між собою і потребують комплексного розв'язання. З метою подолання цих проблем управлінською практикою було напрацьовано нові методи бюджетування (Zero-base budgeting), Activity Based Budgeting, Better Budgeting, Beyond Budgeting, Advanced Budgeting), аналіз яких дозволив виявити лише часткову можливість подолання методичних та мотиваційних проблем. Для комплексного удосконалення бюджетування потрібно обрати не лише метод бюджетування, який найбільше підходить до специфіки діяльності компанії, але й забезпечити його інтеграцію з організаційною структурою, інформаційною системою, стратегічними цілями компанії. З цією метою запропоновано розширити функції бюджетування як управлінської технології у створенні фінансової моделі сучасної компанії. За умови впровадження технологій Business Intelligence бюджетування може стати ядром фінансової моделі компанії, сприятиме подоланню обмежень традиційної системи бюджетування і стане ефективною технологією для прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бугас Н. В., Бюджетування як ефективний інструмент управління витратами Бізнесінформ № 5 'К – 2012 – с.190-193
2. Бурцев В.В. Управленческий аудит системы бюджетирования / В.В. Бурцев // "Аудиторские ведомости". - 2003. № 12.
3. Верба В.А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В.А.Верба, О.М.Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. Вип. 5. – С.52-59.
4. Немировский, И.Б., Старожукова, И.А., Бюджетирование. От стратегии до бюджета — пошаговое руководство.— М. : Издательский дом “Вильямс”, 2006. — с. 510
5. Организация будущего: будущее наступило. Глава первая из отчета Deloitte 2017 — Talent Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://talent-management.com.ua/3144-organizatsiya-budushhego-glava-deloitte-2017/#.WNzR7i6_m81.facebook (переглянуто 6.04.2018 р.).
6. Панков В.А. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства // Панков В.А. Єлецьких С.Я., Михайличенко Н.М.— К.: Центр учбової літератури, 2007. —112 с.
7. Shim Jae K., Siegel Joel G., Shim Allison I. Budgeting Basics and Beyond / Jae K. Shim, Joel G. Siegel, Allison I. Shim — John Wiley & Sons, Inc, 2011. — 560 p.
8. Самочкін В.Н. Бюджетування як інструмент управління промисловим підприємством / Самочкін В.Н., Калюкин А.А., Тимофєєва О.А. // Фінанси України. – 2004. - № 12 – С. 55-59.
9. Сирадоєва В.Т., Роль и развитие бюджетирования для принятия управленческих решений: отечественный и зарубежный опыт ,Актуальные проблемы экономики и права №1 2012-с.159-162
10. Системы бизнес-анализа (BI) в России (2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/0BzpiIBsGLoCORExGN3VwNjdKYkk/view> (переглянуто 6.04.2018 р.).
11. Хорнгрен Ч. Управленческий учет. 10-е изд. /Хорнгрен Чарльз, Фостер Джордж, Датар Шрикант. — СПб.: Питер, 2008. — 1008 с.
12. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / Щиборщ К.В. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.:Издательство «Дело и сервис», 2004. – 592 с.

Summary. The article summarizes the key problems of low budgeting efficiency and merges them into the following groups: organizational, methodological, technical, and motivational. An analytical assessment of popular methods of budgeting (Zero-base budgeting), Activity Based Budgeting, Better Budgeting, Beyond Budgeting, Advanced Budgeting) has revealed only a partial opportunity to overcome methodological and motivational problems. To improve

budgeting, it is proposed to expand its functions in creating a financial model of a modern company. With the introduction of Business Intelligence technologies, budgeting can become the core of the company's financial model, will help overcome the limitations of the traditional budgeting system and become an effective technology for making managerial decisions.

***Key words:** enterprise strategy, organizational structure management, management tools, budgeting, company financial model.*

УДК 005 : 33.05 (075.8)

***Н.А. Мазур,**
доктор економічних наук, професор
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ

Висвітлено сутність та необхідність ефективного управління змінами у сучасному підприємстві з метою подолання впливу невизначеності, нестабільності та мінливості зовнішнього середовища. Проаналізовано моделі та підходи до управління змінами, взаємозв'язки та вплив змінних (факторів) при впровадженні змін в організації, запропоновано до практичного використання модель успішного проведення організаційних змін, в основу якої покладено модель Лері Грейнера.

***Ключові слова:** зміни, управління змінами, організаційні зміни, змінні (фактори), середовище, керівництво, ефективність впровадження змін.*

Актуальність теми. Сьогодні ефективне управління інтегрує в себе досить різні концепції, які далеко виходять за рамки простого управління, втілюючи в собі всю повноту відносин між урядом, суспільством і різними організаціями. Ні в якому разі не можна ігнорувати управління змінами. Змінами необхідно управляти, адже наслідками ігнорування управління змінами може бути зниження продуктивності, виникнення активного і пасивного опору, плінність важливих кадрів, втрата інтересу до майбутнього стану організації, розділ колективу та ін. Своєчасне використання даної технології на рівні цілісної організації дозволяє створити єдиний підхід до змін, зміни стають більш стійкими і послідовними, і при цьому підкріплюються загальними ресурсами всієї організації, а також визначає можливість постійного поліпшення.

Впровадження змін та управління ними на підприємстві вже давно перейшло із категорії «можливого» в категорію «обов'язкового». Систематична діяльність, спрямована на удосконалення форм і методів

роботи, бізнес-процесів, стратегічного і оперативного управління, побудови взаємовідносин, а також багато іншого, стає обов'язковою умовою виживання організацій в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень. Необхідність і важливість управління змінами на підприємствах доведено досвідом як українських, так і міжнародних компаній. Дослідження змін на підприємстві, проблеми адаптації та моделі управління змінами висвітлені в роботах таких зарубіжних авторів, як І. Ансофф, І. Адізес, В. Барнетт, А. Ван де Вен, Л. Грейнер, Ф. Гуіяр, Дж. Д. Дак, Е. Камерон, Д. Келлі, Д. Коттер, К. Левін, Д. Лестер, Д. Ліппіт, А. Мейер, М. Тушман, С. Хенкс і інших. Поряд із цим теоретичні та практичні аспекти управління змінами досліджуються і в роботах вітчизняних вчених: О. Беседіної, Є. Бойка, Д. Воронкова, О. Кузьміна, О. Лапіна, І. Петрової, Л.Скібіцької та ін. Проте, виникає ряд проблем, пов'язаних з необхідністю підвищення ефективності процесу впровадження змін на українських підприємствах, що потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення стану і ефективності процесу впровадження змін у підприємствах на сучасному етапі розвитку економіки України, окреслення основних проблем та шляхів їх вирішення.

Результати досліджень. В теорії та практиці менеджменту науковці розглядають зміни з трьох позицій: як новий стан; як процес руху; як синонім термінів «реорганізація», «трансформація», «нововведення», «реінжиніринг», «реструктуризація». Проте, єдиного визначення змін в сучасній управлінській думці ще не існує. В загальному вигляді під «змінами» розуміють впровадження інновацій для перетворення діяльності підприємства у відповідності до вимог ринку [1].

Австрійський вчений І. Шумпетер виділяв п'ять типових змін на підприємстві, до яких можна віднести: використання нової технології та процесів; впровадження продукції з новими властивостями; використання нової сировини; зміни в організації виробництва та його матеріально-технічного забезпечення; поява нових ринків збуту [2].

Складність реалізації змін, непередбачуваність їх результатів, неоднозначне ставлення до них персоналу і керівників підприємств вимагає формування спеціальної системи управління. Термін «управління змінами» доцільно розуміти як сукупність принципів, методів і прийомів спеціального управління, у процесі якого запроваджується комплекс взаємоузгоджених заходів, спрямованих на реалізацію зміни з метою адаптації підприємства до нових умов господарювання або розвитку у перспективі [3].

Існує багато методів управління змінами. Однією із перших розробок, що стала своєрідним фундаментом для подальших досліджень науковців у сфері управління змінами, була триетапна система з впровадження змін в організації, запропонована в 1951р. Куртом Левіном, яка включала три основні стадії: розморожування – зміна – заморожування.

Підприємства, що функціонують у швидкозмінному середовищі, піддаються більшому впливу змінам, ніж ті, що працюють у більш стабільних умовах, також і окремі підрозділи підприємства піддаються більш значному впливу змін, ніж інші.

І хоч керівники всіх рівнів мають реагувати на зміни, ефект змін та форма реакції є на різних рівнях різними. Наприклад, фактичне рішення про модернізацію приймається вищим керівництвом суб'єкта господарювання. Керівники середнього рівня та технічні спеціалісти надають вищому керівництву інформацію про необхідні зміни, альтернативні варіанти співвідношення витрат-вигод за реорганізації, а також технічні альтернативи реакції. Керівники нижчої ланки відповідають за проведення модернізації на рівні конкурентних завдань і забезпечують правильну експлуатацію нового обладнання, працівники розуміють нові процедури і мають виконати вимоги щодо якості продукції при використанні нової технології.

Також зміни передбачають масові переміни організаційної структури, нову продукцію та докорінні зміни технологій. Необхідність успішного впровадження таких змін є очевидною. Проте, не менш очевидною є необхідність успішного здійснення, за словами Поля Лоренса, «дуже потрібних «дрібних» змін, що відбуваються постійно – змін в методах роботи, в рутинних канцелярських процедурах, розміщення техніки чи столу, призначеннях керівників і назвах посад» [4]. Можливо, такі «дрібні» зміни й не мають великого значення для підприємства в цілому, але вони надзвичайно важливі для тих конкретних людей, яких вони безпосередньо стосуються. А оскільки саме окремі особи допомагають досягати цілей підприємства, керівництво не може дозволити собі ігнорувати їх потенційну реакцію на зміни.

Досліджуючи зміни в організації ми маємо на увазі рішення керівництва змінити одну або більше внутрішню змінну в цілях, структурі, завданнях, технології та людському факторі. Приймаючи таке рішення, керівництво має бути проактивним або реактивним, тобто, або саме проявляти активність, або реагувати на вимоги ситуації. Зміна, що впроваджується для виправлення помилки, виявленої системою контролю, є типовою реактивною дією. Зміна, впроваджувана для того, щоб відреагувати на представлену середовищем можливість (навіть якщо поки що не існує фактичної проблеми), буде дією проактивною.

Розглядаючи зміну певної змінної (фактора) керівник має пам'ятати, що всі змінні взаємопов'язані. І зміна однієї змінної обов'язково відобразиться на інших.

У табл.1 наведено основні характеристики змінних організації, що, на нашу думку, необхідно враховувати про впровадженні змін в сучасних підприємствах України.

Взаємозв'язки та вплив змінних (факторів) при впровадженні змін в організацію

Назва змінної (фактора)	Характеристика	Вплив на інші змінні (фактори)
Цілі (мета)	Для «виживання» керівництво періодично оцінює та змінює своє цілі у відповідності до змін зовнішнього середовища та самої організації	Радикальні зміни відобразяться на всіх інших змінних
Структура	Частина організаційного процесу, зміни в системі розподілу повноважень і відповідальності, координаційних та інтеграційних механізмах, поділі на відділи, управлінській ієрархії, комітетах та мірі централізації	Очевидний вплив на людську компоненту, менш очевидний – на технологію, пов'язану з новою структурою
Технологія і завдання	Зміни процесу і графіка виконання завдань, впровадження нового обладнання чи методів, нормативів і самого характеру роботи	Пов'язані з модифікацією структури і робочої сили
Люди (персонал)	Модифікація можливостей, установок чи поведінки персоналу організації (технічна підготовка, підготовка до міжособистісного чи групового спілкування, мотивація, лідерство, оцінка якості виконання роботи, підвищення кваліфікації тощо)	Впливають на всі інші компоненти і є визначальними

Джерело: сформовано автором за даними [5, с.535-537]

В зв'язку з проблемами, пов'язаними зі станом деяких змінних (факторів), що обумовлюють необхідність введення новацій, взаємозалежностей цих змінних та реакцій на новації, ефективно управління змінами є одним із самих складних, але й престижних завдань сучасних управлінців.

Організації ХХІ століття, на переконання Джона Коттера, одного з провідних фахівців в царині лідерства, повинні спиратися на нові принципи діяльності, нові цінності та підходи, якщо вони хочуть бути успішними в нових умовах. Теорія змін в даний час представлена рядом концепцій, підходів і гіпотез. Деякі з них придатні лише для окремих випадків, інші носять більш загальний, універсальний характер, проте є такі концепції та підходи, які складають ядро теорії змін і носять універсальний характер. Йдеться, насамперед, про механістичну та органічну концепції змін, принципи інкременталізму і еквіфінальності та багато інших. Існує кілька основних методик здійснення перебудов в організаціях:

- незаплановані зміни;
- планована перебудова;
- нав'язані зміни;
- зміни за участю;

- зміни з використанням переговорів.

Пропонуємо до практичного використання модель успішного проведення організаційних змін, в основу якої нами покладено модель Лері Грейнера – рис. 1.

Для того, щоб уникнути негативного впливу контролю на поведінку співробітників у ході проведення організаційних змін і таким чином підвищити його ефективність, потрібно:

- встановлювати економічно обґрунтовані та досяжні показники, які мають забезпечити організаційні зміни, щоб вони сприймалися співробітниками;
- використовувати двостороннє спілкування між керівництвом та колективом працівників під час впровадження організаційних змін;
- уникати надмірного та жорсткого контролю під час впровадження організаційних змін;
- винагороджувати працівників за досягнуті показники, бо існує чіткий взаємозв'язок між результативністю і винагородою. Якщо ж працівники не відчують такого зв'язку або відчують, що винагорода несправедлива, то продуктивність їхньої праці у реалізації змін знизиться [7].

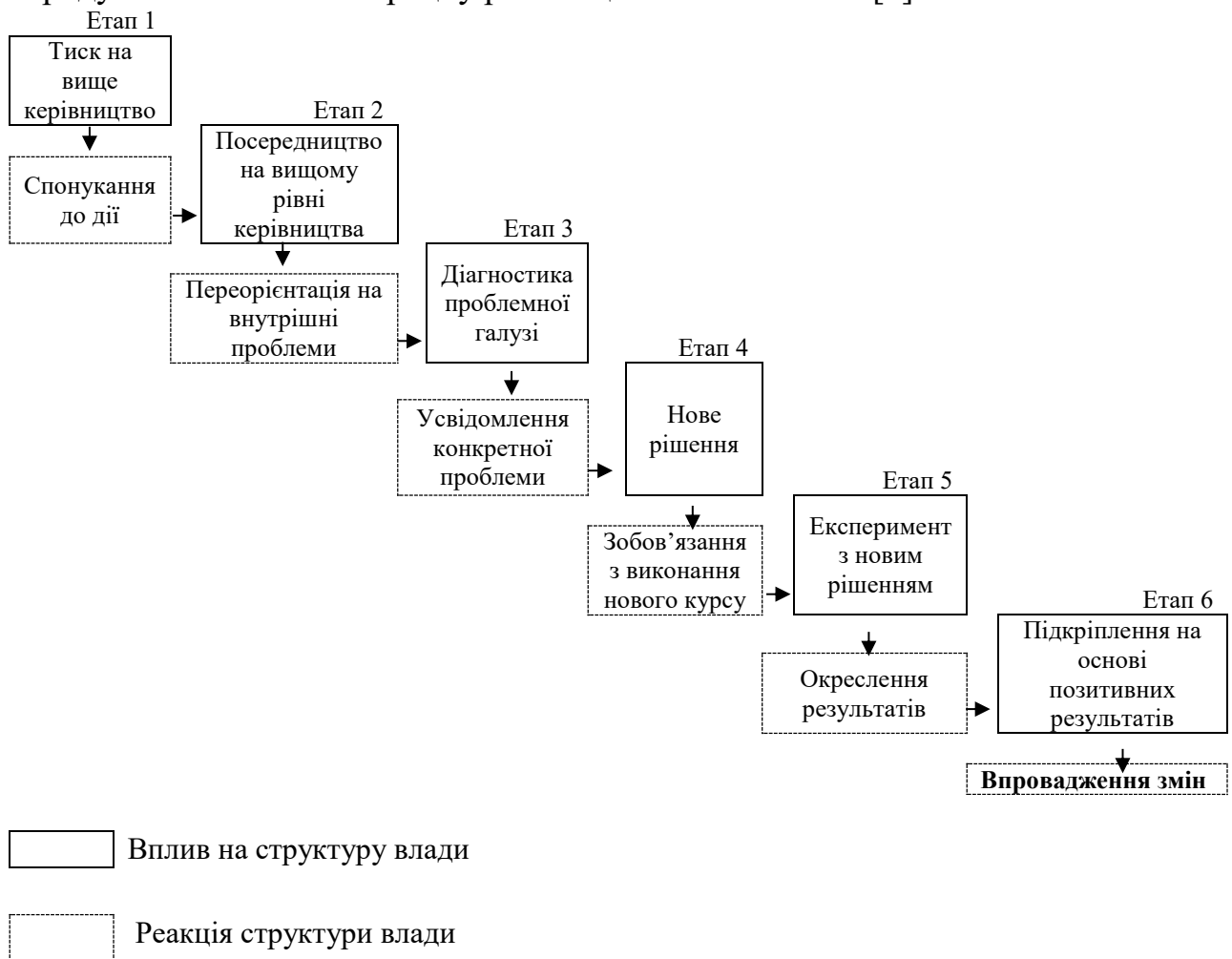


Рис. 1. Модель успішного проведення організаційних змін
 Джерело: сформовано автором за даними [6]

Вище наведене дозволяє зробити наступний висновок: основна мета управління змінами в сучасних українських підприємствах полягає у необхідності визнання, планування, організації робіт із впровадження змін, контролі за їх виконанням та мотивування працівників, які беруть участь в процесі змін. Управління змінами визначає успіх функціонування будь-якого підприємства.

Реалізація змін та ефективне управління ними на сучасному етапі неможливі без формування команди управління змінами, де кожен учасник виконує певну управлінську роль та відповідальний за конкретне завдання. Такий підхід є важливим саме з позицій управління змінами, адже формується група професіоналів, що безпосередньо зацікавлені у досягненні поставлених цілей. Тому при запровадженні командного підходу потрібно обов'язково враховувати методи управління груповою діяльністю та враховувати етап розвитку команди.

Висновки. Проаналізувавши значну кількість різноманітних моделей управління змінами можна зробити висновок, що ефективне управління повинно ґрунтуватись на засадах комплексного підходу до управління процесом змін на сучасному підприємстві, тобто поєднанні декількох моделей відповідно до специфіки умов зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Воронков Д. К. Управління змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти : монографія. Х. : ВД «Інжек», 2010. 340 с.
2. Дмитрієв І. А., Курилова Н. М. Визначення поняття управління змінами, як основної складової діяльності сучасного підприємства // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2013. № 1. С. 102–106.
3. Ладонько Л.С., І. В. Ганжа І.В. Сутність та моделі управління змінами на підприємстві // Науковий вісник Полісся. № 2 (2). 2015. С. 101-108.
4. Paul R. Lawrence. How to Deal with Resistance to Change. *Organizational Change and Development*, ed. G.W. Dalton (Homewood, III: Irwin, 1970). p.183.
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : пер. с англ. М.: Дело, 2005. 720 с.
6. Larry E. Greiner. Patterns of Organization Change, *Harvard Business Review*, May-June 1967. *Organizational Change and Development*, ed. G.W. Dalton (Homewood, III: Irwin, 1970). p.222.
7. Острий І.Ф. Управління змінами як фактор стабілізації діяльності підприємства [Електронний ресурс] // URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/11217/578.pdf?sequence=3> (дата звернення: 10.04.2018).

The essence and necessity of effective management of changes in the modern

enterprise are discussed in order to overcome the uncertainty, instability and volatility of the external environment. Models and approaches to change management, interconnections and the influence of variables (factors) are being analyzed in implementing changes in the organization; the model of successful organizational changes is proposed for practical use, based on the Leri Grainer model.

Keywords: *changes, change management, organizational changes, variables (factors), environment, management, effectiveness of implementing changes.*

УДК 336.64

В.М. Недведцкий,

м.э.н., научный сотрудник,

ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси», г. Минск

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

У статті звернено увагу на роль природних монополій в забезпеченні ефективного функціонування господарського комплексу країни, що визначає необхідність їхнього випереджаючого розвитку. Розглядаються різні моделі фінансування діяльності природних монополій, їхні переваги та недоліки.

Ключові слова: *природна монополія, моделі фінансування, інфраструктурна галузь, тарифна політика, національна економіка.*

В белорусской экономике не малая роль принадлежит естественным (инфраструктурным) монополиям. В законе «О естественных монополиях» представлен список сфер функционирования таких предприятий-монополистов. Ни одно предприятие сегодня не может функционировать без надлежащего доступа к инфраструктуре. Поэтому для обеспечения устойчивого экономического развития страны необходимо, чтобы инфраструктурные монополии развивались опережающими темпами. Однако практика показывает, что фактические темпы развития большинства отраслей отстают от запланированных и замедляются.

Важным аспектом проблемы можно назвать недостаток ресурсов инвестиционного развития в инфраструктурных отраслях. Понятно, что естественные монополии уже заложили себе в планы рост тарифов и им нужно время, чтобы перестроиться. Поэтому одновременно с ограничением роста тарифов инфраструктурных отраслей необходимо использовать компенсирующие меры, направленные на обеспечение потребностей их инвестиционного развития даже несмотря на сложившуюся обстановку в стране. По данным Национального статистического комитета Республики

Беларусь валовой внутренний продукт в 2017 г. вырос по сравнению с 2016 г. на 2,4% в сопоставимых ценах. Инфляция на потребительском рынке за январь-декабрь 2017 г. составила 4,6%, что на 6 п. п. ниже уровня соответствующего периода 2016 г. Рост цен (тарифов) на жилищно-коммунальные услуги в 2017 г. составил 11,6% (водоснабжение 40,1%) [1].

Сегодня государственное регулирование инфраструктурных отраслей экономики ориентировано на создание условий для развития и повышения эффективности функционирования в экономическом, финансовом и технологическом аспектах. Тарифная (ценовая) политика – это один из важных государственных инструментов, который при правильном применении позволяет сформировать соответствующую поведенческую модель регулируемых субъектов по достижению поставленных задач. Необходимо также, чтобы обеспечивалась соответствующая взаимосвязь между тарифным регулированием и целевыми показателями деятельности регулируемых организаций или регулируемых отраслей в целом, которые определяет государство.

В экономической литературе выделяют такие источники финансирования деятельности естественных монополий как бюджетное, корпоративное и проектное.

Бюджетное финансирование для большинства монополий является определяющим источником, а для некоторых и единственным. Данная модель применяется для проектов с длительным сроком окупаемости и реализуется в рамках целевых программ. Предусматривает выделение средств в пределах лимита бюджетных обязательств и их целевое использование, а также обеспечение максимального экономического результата при минимальных затратах. Как показывает практика, данное финансирование может осуществляться в виде налоговых льгот, государственного кредитования, различных ассигнований и субсидий, а также путем применения механизма эмиссии инфраструктурных облигаций для финансирования реальных проектов [2; 3].

В практике ряда стран активно применяется механизм эмиссии инфраструктурных облигаций. В США, например, инфраструктурные облигации выпускаются на уровне муниципалитетов, которые носят название специальных целевых облигаций. Эмитируются облигации как общего покрытия, так и обеспеченные денежными потоками от конкретных проектов строительства объектов инфраструктуры. Также в последнее время наметилась тенденция финансирования инфраструктурных проектов за счет акционирования. Для привлечения инвестиций в странах с развитой экономикой создают инфраструктурные фонды, которые занимают 2% в общей структуре инвестиционных фондов [3].

К преимуществам бюджетного финансирования относят: низкие риски неполучения средств; исчерпывающий контроль и учет средств на каждой стадии финансирования; возможность долгосрочного прогнозирования

результатов; наличие инфраструктуры и кадрового потенциала для реализации проекта.

К недостаткам бюджетной модели можно отнести: ограниченность бюджетных средств; низкая эффективность из-за отсутствия согласованной деятельности между участвующими институтами (принятие решений затягивается, растут количество транзакций и издержки организаций). [2].

В течение длительного времени государство играло важную роль в финансировании деятельности белорусских естественных монополий, которые решают важные социальные задачи. Действовавший в последние годы хозяйственный механизм в системе управления жилищно-коммунальным хозяйством не стимулировал предприятия данной сферы к улучшению результатов деятельности; предоставляемые бюджетные ассигнования и дотации не всегда расходовались рационально, что приводило к снижению устойчивости и надежности. Бюджетные субсидии получали как организации системы Министерства жилищно-коммунального хозяйства, так и ведомственные поставщики коммунальных услуг для нужд населения, а также предприятия, осуществляющие эксплуатацию жилищного фонда. Значительная часть ассигнований за счет средств местных бюджетов направлялась на снижение стоимости предоставляемых услуг. Бюджетное субсидирование услуг ЖКХ из года в год сократилось: 2013 г. – 806,4 млн. бел. руб., 2014 г. – 872,9 млн. бел. руб., 2015 г. – 814,5 млн. бел. руб., 2016 г. – 601,4 млн. бел. руб., 2017 г. – 538,3 (план) млн. бел. руб. Основную часть данных субсидий получили организации ЖКХ [4].

Как видно с каждым годом сумма вложений сокращается. Это говорит о необходимости привлечения для реализации инфраструктурных проектов частного капитала. Поэтому существующая до настоящего момента модель финансирования проектов за счет бюджетных источников в таких условиях не способна создать необходимые белорусской экономике темпы развития.

Эмиссия инфраструктурных облигаций, акционирование и формирование инфраструктурных фондов являются перспективными для национальной экономики, однако необходимо учитывать: особенности нормативно-правового регулирования в соответствующих сферах, риски при реализации проектов, присутствует ли государство в структуре капитала основных приобретателей инфраструктурных облигаций, так как их эмиссия зачастую происходит в рамках ГЧП.

Корпоративная модель финансирования в условиях рынка является одной из ключевых, так как основана на использовании собственных средств компаниями посредством привлеченных ими кредитов коммерческих банков, а также механизмов и инструментов фондового рынка. Ее преимущество – быстрота принятия решений и низкий уровень бюрократии, что позволяет действительно осуществлять финансирование проектов. Недостатки – эффективная инвестиционная деятельность естественных монополий зависит от применяемых методов регулирования, структуры рынка, уровня тарифов

(цен), совокупности политических, экономических, институциональных, социальных и других условий, характерных для страны. Поэтому не каждый проект может быть окупаемым в приемлемые для бизнеса сроки.

На сегодняшний день достаточно много проектов реализуется корпорациями, развитие и функционирование которых ограничены с одной стороны коммерческой целью (извлечение прибыли), а с другой – социальной (полезной деятельностью) [2], т.е. компания должна ориентироваться не только на удовлетворение своих потребностей, но и на соответствующий вклад для экономики в целом.

В белорусских условиях данный подход не всегда может обеспечить эффективное инвестиционное развитие из-за специфики инвестиционной деятельности естественных монополий. Сегодня их большинство функционирует в социальной сфере и показывает невысокую эффективность, и испытывает затруднения со свободными денежными средствами. В дополнение проблема государственного регулирования тарифов на услуги (товары) ресурсоснабжающих организаций (электро-, теплоснабжающих, коммунального комплекса) актуальна по причине значительного их роста, наблюдаемого в течение последних лет. Безусловно, во многом проблемы обуславливаются значительным износом основных фондов, который по объектам коммунальной инфраструктуры составляет свыше 50%, а также невысокой эффективностью систем теплоснабжения, высоким энергопотреблением, эксплуатацией организациями жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) непрофильных объектов и выполнении ими несвойственных функций. Поэтому, собственных средств естественных монополий будет недостаточно для реализации крупных инфраструктурных проектов.

Достаточно часто вопросы роста тарифов увязывают с задачами модернизации и развития ЖКХ. Однако, как показывает практика, решение проблемы ЖКХ нужно искать не в объемах финансирования и высоких тарифах. Оно находится в современных технологиях, которые повышают эффективность отрасли, и в пересмотре всей экономики – начиная с тарифов [5].

В таких условиях механизмы и принципы государственной тарифной политики могут выступать как стимулами, так и антистимулами экономического роста [6]. Установившаяся практика ценообразования может нести в себе серьезные экономические и социальные риски:

- необоснованный и несогласованный с доходами населения рост тарифов может отрицательно сказаться на социальном положении большинства людей и повысить социальную напряженность;

- существенное повышение в результате необоснованного роста тарифов затратной составляющей производства у отечественных предприятий, отрицательно сказывается на конкурентоспособности национальных предприятий;

- рост тарифов инфраструктурных отраслей неизбежно трансформируется в повышение цен на продукцию других отраслей, вплоть до потребительских рынков, и стимулирует инфляцию.

В существующей ситуации тарифное регулирование демонстрирует низкую эффективность и отрицательно сказывается на развитии бизнеса. При этом особое внимание необходимо обращать на проекты, направленные на обновление и поддержание существующих объектов инфраструктуры, которые, согласно базовому принципу экономики, должны финансироваться за счет накопленных амортизационных отчислений.

Проектное финансирование в условиях дефицита ресурсов позволяет реализовать средне- и долгосрочные проекты базовых отраслей промышленности, при котором гарантией возврата заемных средств, являются будущие финансовые потоки, которые генерируются самим проектом. Его преимущества состоят в: возможности привлекать ресурсы, сумма которых существенно превышает наличные активы инициатора проекта; снижении проектных рисков и их распределение между несколькими участниками проекта; отсутствии жестких требований к финансовому состоянию компании-заемщика; возможности минимизации рисков за счет создания проектного общества в стране происхождения капитала, а управляющей компании в стране его реализации; возможности введения моратория на выплаты инвесторам. Как показывает мировой опыт, проектное финансирование является одним из предпочтительных видов финансирования в сложных экономических условиях [7].

Недостатки проектного финансирования: продолжительный по времени период рассмотрения заявки проекта; высокие затраты на предпроектные работы; повышенный процентный доход и комиссионные суммы за оценку проекта и осуществление финансирования; жесткий контроль со стороны инвесторов; риск потери независимости инициатора проекта; высокая степень проработанности проектов в соответствии с интересами всех участников.

В качестве лучшей зарубежной практики можно рассмотреть пример увеличения объемов финансирования за счет механизма отложенных налоговых платежей (TIF – Tax Increment Financing), получившего распространение, прежде всего, в США. В механизме финансирования учитываются выгоды и будущие доходы от развития инфраструктурного проекта для определенной территории [2]. Возможность его использования в белорусской практике сужается ограниченными собственными источниками доходов субъектов Республики Беларусь, высокими требованиями со стороны органов регулирования и особенностями бюджетно-налогового законодательства.

Очевидно, что существует острая необходимость пересмотра подходов к привлечению и использованию финансовых средств для развития отечественных инфраструктурных отраслей. В качестве перспективных

источников привлечения средств должны рассматриваться эмиссия инфраструктурных облигаций, акционирование, формирование инфраструктурных фондов, проектное финансирование, которые получили признание и широкое распространение за рубежом. Например, при акционировании незначительное размывание собственности никак не повлияет на возможности управления ею, но сможет дать некоторые средства для решения инвестиционных задач. При этом следует учитывать не только необходимость повышения эффективности деятельности естественных монополий (снижение затрат, повышение прибыли и улучшение качества обслуживания), но и повышение эффективности экономики государства в целом.

Список использованных источников

1. Официальная статистика / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 06.04.2018.
2. Сильвестров С.Н. Модели финансирования естественных монополий: бюджетное, корпоративное и проектное финансирование / С.Н. Сильвестров, Н.В. Кузнецов, Г.Л. Подвойский, Н.Е. Котова // Финансы: теория и практика. – 2017. – Т.21. – Вып. 5. – С. 22–29.
3. Фрейдина И. Международный опыт финансирования инфраструктурных проектов / И. Фрейдина // Экономическая политика. – 2017. – Т. 12. – № 4. – С. 196–203
4. Корзюк, А. О совершенствовании механизма субсидирования услуг ЖКХ / А. Корзюк / Финансы. Учет. Аудит. – 2017. – № 1. – С. 36.
5. Пономарева Е.А. Тарифная политика в отношении естественных субъектов монополий и конкурентоспособность российской экономики / Е.А. Пономарева // Управленческое консультирование. – 2017. – №6. – С. 88-102.
6. Герасименко В.В. Принципы тарифной политики и задачи стимулирования экономического роста / В.В. Герасименко // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2014. – Вып. 3. – С. 11-17.
7. Никонова, И. А. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. – М.: Альпина Паблишер, 2012. — 154 с.

The article focuses on the role of natural monopolies in ensuring the effective functioning of the country's economic complex. Therefore, it is necessary that infrastructure monopolies develop at a faster pace. Various models of financing the activities of natural monopolies, their advantages and disadvantages are considered.

Key words: *natural monopoly, financing models, infrastructure branch, tariff policy, national economy.*

*В.Ф. Оберемчук,
кандидат економічних наук, доцент,
В.С. Склярова,
студентка факультету економіки та управління,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана»*

ПЛАНУВАННЯ ЗАХОДІВ ІЗ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ КОМПАНІЙ КВЕСТ-ІНДУСТРІЇ

У статті визначено сутність дефініцій «якість послуг» та «якість розважальних послуг», розглянуто принципи забезпечення їх бажаного рівня та підходи до оцінювання, наведено результати опитування щодо якості послуг підприємств квест-індустрії в Україні. Особливу увагу акцентовано на необхідності оцінювання рівня задоволеності споживачів квест-послуг та планування заходів щодо підвищення їх якості з метою постійного вдосконалення таких послуг та оперативного усунення недоліків, що виникають при організації та проведенні квест-заходів.

***Ключові слова:** якість, якість послуг, розважальні послуги, управління якістю послуг, планування послуг, квест, квест-індустрія.*

***Постановка проблеми.** Поступове підвищення рівня якості життя населення зумовлює закономірне підвищення вимог споживачів до якості не лише матеріальної продукції, але й послуг та обслуговування. Важливість дослідження категорії «якість послуг» підсилюється ще й тим, що Україна обрала європейський вектор розвитку, що передбачає реформування та вдосконалення різних сфер, починаючи із законодавства, повсякденного життя суспільства і, завершуючи особливостями ведення бізнесу та створенням його нових видів, зокрема й у сфері розваг.*

У сучасних умовах переорієнтації підприємств на потреби ринку, досить важливим є питання забезпечення належного рівня якості послуг і процесу обслуговування споживачів. Останнім часом стрімкого розвитку в усьому світі (зокрема й в Україні) набуває Quest-індустрія, що пояснюється появою сучасних тенденцій щодо організації власного відпочинку, дозвілля і розвитку особистості.

Протена даному етапі розвитку квест-індустрії в Україні, сучасним компаніям не вистачає досвіду щодо активного залучення клієнтів до проведення дозвілля, вибору певного спектру послуг (квестів) для конкретних споживачів, планування заходів щодо популяризації квестів, а також заходів, спрямованих на удосконалення та підвищення якості послуг цієї сфери. Це зумовлює необхідність дослідження теоретичних та прикладних аспектів питання розвитку компаній квест-індустрії, виявлення проблем у процесі надання послуг та розроблення заходів з підвищення їх якості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням якості послуг займалися вітчизняні та зарубіжні науковці, серед них Кальченко Л. А., Моргулець О. Б., Морякова А. В, Назаренко Я. Я., Науменко М. А., Ольшанський О. В., Плакида С. І., Траченко Л. А., Брайан С. Морган, С. фон Бандемер та інші. Проте питання якості послуг сфери дозвілля і розваг недостатньо вивчено і потребує подальших досліджень. Розвиток підприємств цієї сфери тісно пов'язаний із підвищенням їх конкурентоспроможності. На наш погляд, одним із факторів підвищення конкурентоспроможності є зростання рівня якості надання послуг, що зумовлює необхідність вивчення проблеми управління якістю послуг сфери розваг, акцентуючи особливу увагу на клієнтоорієнтованість.

Об'єкт: процеси забезпечення успішного функціонування компаній в умовах динамічного конкурентного середовища.

Предмет: сукупність теоретичних, методичних і прикладних аспектів забезпечення якості послуг підприємств квест-індустрії.

Метою статті є узагальнення результатів дослідження теоретико-методичних положень щодо сутності якості послуг у сфері розваг і дозвілля, розроблення пропозицій щодо оцінювання якості послуг, а також планування та формування практичних рекомендацій для підприємств квест-індустрії щодо підвищення якості послуг.

Результати дослідження. Для сучасної економіки є характерним домінування сфери послуг, а не матеріального виробництва. Оскільки вважається, що послуги потенційно здатні забезпечити своїм продуцентам вищу прибутковість, ніж традиційне виробництво.

Як стверджує німецький вчений Стефан фон Бандемер [10], ефективна система управління якістю продукції та послуг є запорукою успішного функціонування підприємства. Адже вона забезпечує вищу конкурентоспроможність компанії на ринку у порівнянні із тими конкурентами, що нехтують якістю послуг та можливостями її вдосконалення.

Дійсно, недоліки в якості мають високу ціну, адже призводять до втрати клієнтів, а отже й частки ринку, а в довгостроковому періоді ці втрати будуть значно вищими за ті інвестиції, які необхідно вкладати у підвищення якості продукції, особливо це стосується сфери послуг.

В цілому послуга має ряд характерних особливостей [6, с. 242; 5, с. 104]:

- вона є діяльністю, процесом;
- не має уречевленої форми;
- виробництво і споживання збігаються у часі і просторі;
- невизначеність якості (перед споживанням);
- споживання не може бути відкладене (за умови вже початого виробництва послуги);
- покупець бере участь у процесі виробництва;
- неможливий перепродаж;
- низька взаємозамінність;

- не передається право власності;
- низька можливість стандартизації;
- невичерпність.

Поняття «якості» є доволі образним та суб'єктивним. У загальному його значенні воно відображає сукупність характерних ознак об'єкта, які є визначальними при встановленні ціни на товар і формуванні попиту на ринку [1].

Термін «якість послуги» тлумачать по-різному. Наприклад, Морякова А. В. [8] зазначає, що якість послуг можна охарактеризувати як відповідність наданих послуг очікуваним або встановленим стандартам. Сутність цього підходу полягає у порівнянні фактичного стану послуги з її еталонним значенням.

Також у наукових джерелах поширений підхід, згідно з яким, якість послуги визначають як сукупність характеристик послуги, які надають їй здатність задовольняти обумовлені або ймовірні потреби [9]. Тобто прихильники даного підходу при визначенні сутності цього поняття акцентують увагу на тому, що це, перш за все, сукупність ознак послуги, а не її стан, здатність чи відповідність, хоча й такі підходи є справедливими.

Моргулець О. Б. [3, с. 230] ототожнює якість послуг з якістю обслуговування і дає визначення останній як сукупності умов, які забезпечують замовнику при отриманні послуг максимальне задоволення при мінімальних затратах часу. За цього підходу основний акцент ставлять на рівень задоволеності споживача та кількості часу, який йому необхідно витратити, щоб отримати доступ до послуги та використати її.

Завадський Й. С. [2, с. 350] під якістю продукції (в т. ч. і послуг) пропонує визначати технічний рівень товарів або послуг, обумовлений у реальних умовах експлуатації самим споживачем. Тобто за цим підходом рівень якості послуги залежить не лише від «виробника» цієї послуги, але й від споживача, його вміння користуватися цією послугою та обізнаності щодо її особливостей.

Підсумовуючи погляди різних науковців, щодо тлумачення «якості послуг» та її характерних особливостей, можемо синтезувати власне визначення даної економічної категорії. Таким чином, якість послуги – це її здатність максимально повно задовольняти потреби та вимоги споживачів з мінімальними затратами часу у відповідності з наявними нормами і стандартами.

Щодо технологічного ланцюжка якості послуг, то Кальченко Л. А. пропонує таку його структуру: якість ідеї – якість ресурсного забезпечення – якість процесу формування послуги – якість процедури надання послуги – якість процесу реалізації послуги. [4, с. 91]

Таким чином, для успішної реалізації кожної з ланок наведеного ланцюжка якості, а отже й послуги в цілому, необхідно забезпечити її відповідність принципам надання високого рівня якості послуг (табл. 1).

Принципи забезпечення високого рівня якості послуг

<i>№</i>	<i>Принцип</i>	<i>Характеристика</i>
1.	Дотримання основних вимог сучасного сервісу	<ul style="list-style-type: none"> • максимальна відповідність послуг вимогам споживачів і характеру споживання; • нерозривний зв'язок сервісу з основними принципами і завданнями маркетингу; • гнучкість надання послуг, • їх спрямованість на врахування мінливих вимог ринку;
2.	Створення сприятливих умов для персоналу, покликаною забезпечити якісний сервіс	<ul style="list-style-type: none"> • зручність робочих місць; • чітка система оцінки якості роботи кожного співробітника; • мотивація персоналу; • конкретна постановка завдань для працівника та цілей організації в цілому;
3.	Оптимізація організаційної структури управління	<ul style="list-style-type: none"> • спрощення організаційної структури; • формування чітких зв'язків між працівниками;
4.	Повний, об'єктивний, систематичний контроль за якістю сервісу	<ul style="list-style-type: none"> • участь споживача в оцінюванні якості та її контроль; • створення систем самоконтролю персоналу; • робота з групами якості; застосування чітко сформульованих кількісних критеріїв оцінки якості наданих послуг; • участь персоналу в створенні систем і критеріїв якості.

Джерело: складено авторами на основі [7].

Важливою складовою при дослідженні якості послуг є її вимірювання. Як зазначає Моргулець О.Б. [3], при визначенні показників якості, як правило використовуються такі методи:

- вимірювальний метод, який передбачає використання технічних засобів;
- реєстраційний метод, що базується на реєстрації і підрахунку числа певних подій;
- розрахункові методи, які базуються на застосуванні певних математичних моделей;
- органолептичні методи (зір, слух і т. д.), що базуються на точності сприйняття, що досягається кваліфікацією, професійними навичками, здібностями;
- соціологічні методи (збір і аналіз поглядів споживачів);
- експертний (проведення оцінки на основі знань та досвіду експертів).

Сучасні підприємства повинні постійно стежити за якістю послуг та процесом їх надання на основі впровадження політики якості, що стосується цілей надання послуг, високої якості послуги, репутації та іміджу підприємства.

Відносно новою для України та досить специфічною є сфера розважальних послуг, зокрема - Quest-індустрія. Квест – це змагання,

основою якого є послідовне вирішення завдань командами або окремими учасниками, що вимагає вміння логічно мислити та звертати увагу на деталі. Поява квестів пов'язана з пошуком нових способів задоволення потреб споживачів та отриманням прибутку підприємцями, а також покликана боротися з комп'ютерною та Інтернет-залежністю серед сучасної молоді.

Зараз вітчизняний ринок Quest-індустрії знаходиться на етапі бурхливого розвитку та поступово стає все більш насиченим. Тому для успішного входження та функціонування на цьому ринку, підприємству необхідно забезпечувати надання якісних послуг для того, щоб у кожного клієнта виникало бажання прийти до цього квест-закладу ще раз, а також рекомендувати його своїм знайомим. Якість розважальних послуг (послуг з організації дозвілля) – це сукупність характеристик, що описують рівень задоволеності споживача від послуги та процесу її надання при проведенні дозвілля.

Для галузі Quest-розваг найбільш поширеним є соціологічний метод оцінювання якості послуг, що у більшості випадків набуває форми опитувань та feedback-ів від конкретних споживачів. Адже у даному випадку ніщо не допоможе так точно оцінити якість наданих послуг, як думка кінцевого споживача. Уникнути суб'єктивізму та упередженості при цьому допоможе опитування якомога більшої кількості людей, що взяли участь в тому чи іншому квесті. Адже збільшення кількості респондентів призводить до підвищення релевантності досліджуваної вибірки. Отримані результати можуть бути використані квест-компаніями при розробленні стратегії власного розвитку та плануванні заходів з підвищення якості послуг.

Таким чином, провівши власне незалежне соціологічне опитування серед відвідувачів квестів віком 18-25 років, нами було виявлено (рис. 1), що лише 18,5% респондентів були повністю задоволені відвіданими квестами, ще 59,3% оцінюють свій рівень задоволеності в межах 80-99% і 22,2% стверджують, що задоволені якістю квесту лише на 60-79%.

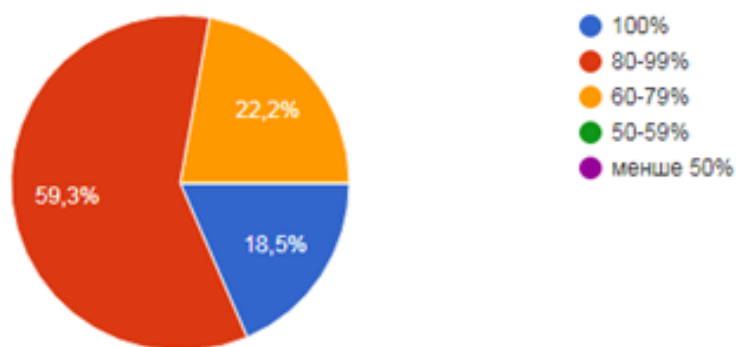


Рис. 1. Результати опитування щодо рівня задоволеності відвідувачів квестів отриманими послугами.

Серед причин свого невдоволення респонденти називають (рис.2) примітивне оформлення квест-кімнат (51,9%), нецікавий сюжет (37%), помилки організаторів при реєстрації або в процесі проходження квесту(25,9%), 22,2% зіштовхнулися із занадто простим або складним

квестом і така ж кількість респондентів зазнала невічливого обслуговування, також 18,5% опитаних назвали серед недоліків ще й затримки з початком квесту тощо.

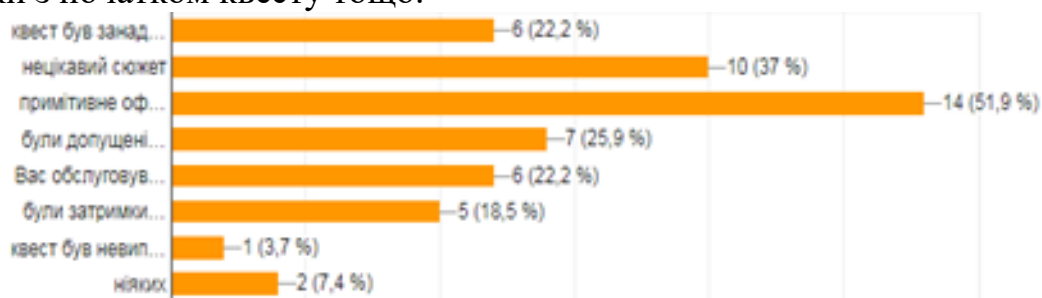


Рис. 2. Статистика недоліків при організації та проведенні квест-заходів.

Результати проведеного анкетування вказують на конкретні проблеми, на які варто звернути увагу організаторам квест-заходів. У той же час бачимо (рис. 3), що лише 55,6% квест-організацій переймаються опитуванням своїх клієнтів, тоді як 44,4% не проводять ніяких анкетувань і вони, навіть, не будуть знати причин невдоволеності споживача отриманими послугами, а отже й не зможуть усунути недоліки в своїй роботі.

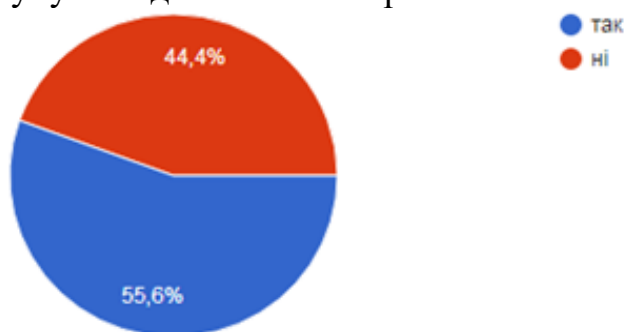


Рис. 3. Результати опитування споживачів квест-послуг щодо пропонування компаніями залишити відгук про якість наданих послуг.

Таким чином, необхідно здійснювати моніторинг ринку квест-послуг, аналізувати особливості та асортимент тих квест-розваг, які пропонують конкуренти, адже на цьому ринку перемагає той, в кого найцікавіші сюжети і найкраще облаштування квест-кімнат (це доводять і результати проведеного опитування). Ці два аспекти формуються на етапі планування та впровадження квестів. Саме вони впливають на якість кінцевої послуги та на рівень задоволеності споживача процесом та результатом відвідуванням тієї чи іншої квест-розваги.

Крім того, варто здійснювати контроль за роботою квест-персоналу та мотивувати його, аби мінімізувати їх помилки, адже споживач послуг на цьому ринку є чутливим до будь-яких недоліків. Тому необхідно постійно вдосконалювати якість надаваних послуг, акцентуючи увагу на клієнтоорієнтованість як один з найважливіших факторів успіху для будь-якого сучасного бізнесу.

Плануючи заходи по підвищенню якості послуг, підприємству слід визначитись, хто є його цільовим клієнтом. Від цього залежить вибір

планових заходів щодо покращення якості квест-послуг (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика планових заходів щодо підвищення якості квест-послуг залежно від типів споживачів

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Тип споживача</i>	<i>Характеристика послуги</i>	<i>Планові заходи із підвищення якості квест-послуг</i>
Вікова категорія споживача	Діти	Тематичні квести (мультфільми, казки, ігри, супер-герої)	Розробка яскравого дизайну квест-кімнат; наявність спеціальних консультантів та аніматорів; контроль складності завдань; підвищені вимоги до безпеки відвідувачів.
	Молодь	Активні квести, «хоррор-квести»	Розробка сюжетів із врахуванням тематики, що є популярною серед молоді; забезпечення високого рівня емоційності (наприклад у хоррор-квестах – страх); забезпечення досить високого рівня рухливості; розробка квестів різної тривалості.
	Споживачі середнього віку	Історичні та інтелектуальні квести	Розробка сюжетів із врахуванням тематики, що є популярною серед людей даної вікової категорії; низький або середній рівень рухливості; розробка завдань, що спрямовані перш за все на інтелектуальну активність; забезпечення досить спокійних та комфортних умов.
Кількість гравців	Один	Індивідуальний квест	Підбір відповідних спец-ефектів та звукового супроводу; забезпечення гравцеві можливості отримати підказку; наявність в сценарії динамічності (персонажі-аніматори, несподіванки тощо).
	Декілька	Командний квест	Забезпечення інтересу та залученості всіх гравців до гри; розробка сценарію, спрямованого на підвищення командного духу; розробка достатньої кількості завдань та перешкод; вища тривалість гри та більша площа приміщення, ніж для індивідуального квесту.

Джерело: складено авторами.

Як бачимо, вподобання споживачів відрізняються, єдине, що їх всіх об'єднує – це азарт. Тому квест-організація повинна диверсифікувати власний портфель послуг або ж обрати певний цільовий сегмент споживачів (за віком, статтю, рівнем доходів, приналежністю учасників до певної професії, кількістю учасників квесту, рівнем фізичної активності, складністю завдань тощо) – все залежить від фінансових можливостей організації та розміру інвестицій, які вони готові вкласти у проект.

Висновки. Отже, для досягнення високого рівня якості послуг у квест-

індустрії необхідно дотримуватися сучасних вимог та правил якісного сервісу, створювати зручні умови для персоналу, оптимізувати організаційну структуру управління, здійснювати контроль за якістю процесу надання послуг тощо. Варто звертати увагу не лише безпосередньо на процес надання послуги, але й на організацію та планування підготовчих робіт, таких як написання сюжету та оформлення квест-кімнати, адже саме дві останні складові найчастіше зазнають критики від споживачів квест-послуг. Для цього компанія повинна чітко вирішити, хто є її клієнтом та які вимоги він висуває до квест-заходів. Для оцінювання якості таких послуг важливо використовувати соціологічні методи та швидко реагувати на можливі недоліки в процесі надання послуг, оскільки попит на подібний продукт є еластичним і може суттєво коливатися під впливом цінкових та нецінових факторів. Отже, ефективне управління якістю послуг формує позитивний імідж і репутацію компанії, а також є запорукою її конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С. М. Гончарова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.
2. Завадський Й. С. Економічний словник / Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. – Київ: Кондор, 2006. – 356 с.
3. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг / О. Б. Моргулець. – Київ: Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
4. Кальченко Л. А. Форми прояву якості у наданні готельних послуг / Л. А. Кальченко // Культура народів Причорномор'я. — 2011. — №218. — С. 91-94.
5. Оберемчук В. Ф. Особливості планування асортименту та обсягів надання послуг підприємствами / В. Ф. Оберемчук, З. П. Гаталяк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2003. – № 494. – С. 103-110.
6. Плакида С. І. Сутність поняття «послуга»: теоретичні аспекти / С. І. Плакида. // Інноваційна економіка. – 2013. – №6. – С. 241–243.
7. Кривоберець М. М. Інструменти підвищення якості туристичних послуг [Електронний ресурс] /М. М. Кривоберець // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2017. - №1. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5382>
8. Морякова А. В. Якість послуг і процесу їх надання: система вимог, проблеми управління [Електронний ресурс] / А. В. Морякова // Вектор науки ТГУ. – 2015. – № 1. – С. 174. – Режим доступу до ресурсу: <https://cyberleninka.ru/article/v/kachestvo-uslug-i-protsessa-ih-predostavleniya-sistema-trebovaniy-problemy-upravleniya>
9. Якість обслуговування на підприємствах ресторанного господарства [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. - Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/1625021252933/turizm/yakist_obsługovuvannya_pi

dpriyemstvah_restorannogo_gospodarstva
10.«Qualitätsmanagement im Dienstleistungssektor» [Электронный ресурс] /
Stephan von Bandemer. - Режим доступа до ресурсу: [http://iat-
info.iatge.de/aktuell/veroeff/ds/bandemer96a.pdf](http://iat-info.iatge.de/aktuell/veroeff/ds/bandemer96a.pdf)

Abstract. *The article examines approaches to the definition of service quality are examined, defines the principles for its provision and evaluation are defined and presents the results of a survey on the quality of quest-services in Ukraine are presented in the article. As a result of the research, the author's definition of the quality of services is given as the ability to fully meet the needs and requirements of consumers with minimal time expenditures and in accordance with existing norms and standards. Also presented are the results of the survey of visitors to the quest, which indicate the need to improve the quality of quest services by reviewing the quest scenarios, improving equipment and more careful selection and training of staff.*

Key words: *quality, quality of service, entertaining services, quality management of services, quest, quest-industry.*

УДК 338.432(478-29)

Д.М. Пармакли,
доктор экономических наук, профессор,
Т.Д. Дудогло,
кандидат экономических наук, преподаватель,
Л.П. Тодорич,
кандидат экономических наук, доцент,
Комратский государственный университет,
Республика Молдова

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ В ДИНАМИКЕ

Резюме. *Представлены такие методические рекомендации анализа экономических показателей производства продукции за пять и более лет как среднегодовое значение, среднегодовой прирост (снижение) в абсолютных и относительных значениях, среднегодовые скользящие показатели за три-пять лет, потенциальные показатели производства и выявление на этой основе резервов роста производства, а также обоснование прогнозных показателей на несколько лет. Все вышеперечисленные показатели показаны на примере производства виноградного вина, сахара-песка и мяса в Республике Молдова за 2001-2015 годы. Они наглядно представлены на графиках.*

Ключевые слова. *Среднегодовое производство, среднегодовой прирост (снижение), абсолютные и относительные показатели, резервы, прогноз,*

график.

Производство продукции в сельском хозяйстве подчинено циклическому развитию экономических систем. Стабильность и устойчивость следует рассматривать как сложную экономическую категорию воспроизводственного процесса развития отрасли. Они имеют свои отличительные признаки, к которым относятся почвенно-климатические, биологические, экологические и другие факторы. Обеспечение фазы стабильного и устойчивого развития растениеводства и животноводства становятся определяющей основой эффективного функционирования сельскохозяйственного производства в целом. Серьезную проблему обеспечения экономической устойчивости оказывают климатические условия хозяйствования. Зачастую неблагоприятные погодные условия влияют не только на качество, но и не дают возможности произвести запланированный объем продукции, и как следствие получить необходимую прибыль.

Экономическая устойчивость предприятия определяется результатами деятельности в течение ряда лет подряд и выражается его способностью сохранять равновесие и баланс всех имеющихся ресурсов, необходимых для обеспечения бесперебойной работы, и вести обновление производства. Другими словами, экономическую устойчивость сельскохозяйственного предприятия следует рассматривать как динамический процесс, который дает ей возможность реализовать свой потенциал развития. При этом важно учитывать как внутренний аспект (предприятие должно оставаться в бизнесе), так и внешний, при котором экономическое воздействие предприятия на общество и окружающую среду должно быть положительным [1, с.116].

Республика Молдова находится в зоне неустойчивого земледелия. В стране незначительный уровень облесения, ограничены запасы воды, часть земель подвержены водной и ветровой эрозией почв. Сложные погодные условия, такие как жара и продолжительные периоды отсутствия осадков часто приводят к потерям урожая сельскохозяйственных культур. Более того, специалисты, оценивая современную тенденцию изменения климата, приходят к выводу о наступающем потеплении. Проблемы опустынивания в таких условиях кажутся ныне не праздными.

Наряду с засухами в республике наблюдаются и такие неблагоприятные явления природы как град, который выпадает в степной зоне благодаря близости к Черному морю; заморозки – в период весны, в основном с 10 апреля по 1 мая; наледи – в основном в период с ноября по декабрь и с февраля по март [2, с.52-53].

Прямая зависимость сельского хозяйства от климатических условий обуславливает необходимость создания, если это возможно, натуральных и денежных страховых и резервных фондов на случай форс-мажорных обстоятельств. Сельскохозяйственные предприятия должны, в первую

очередь, сами предохранять себя от возможных рисков и повышать устойчивость своего хозяйствования. Это особенно актуально в условиях неустойчивости рыночных цен и недостаточного развития инфраструктуры производства. При этом, если экономические процессы поддаются управлению с помощью законодательных и нормативных актов и других мероприятий, то на природные условия, человек прямо оказывать влияние не в силах. Таким образом, проблема устойчивости сельского хозяйства должна решаться, прежде всего, в приложении к природным условиям.

Неустойчивость производства продукции сельского хозяйства непосредственно влияет на стабильность выработки промышленной продукции, например, при производстве виноградного вина, сахара-песка и мяса. Поскольку нестабильность производства промышленной продукции, связанной с переработкой сельскохозяйственной продукции, следует рассматривать как объективный экономический процесс, важно методически верно проводить анализ выпуска продукции в динамике. Здесь по нашему мнению имеются некоторые особенности. Приведем кратко их сущность на конкретном примере производства виноградного вина, сахара-песка и мяса в Республике Молдова за последние 15 лет (2001-2015 годы). Все расчеты сводим в таблицу 1.

Первое. Важно в ходе анализа динамики производства продукции давать оценку показателям стабильности или устойчивости выпуска продукции. Для этого выявляют среднегодовой показатель, рассчитывают стандартное отклонение и на их определяют коэффициент вариации (как отношение стандартного отклонения к среднегодовому показателю в процентах). Из таблицы 1 видно, что стабильность производства указанных видов продукции очень низкая, от 36,1% при производстве сахара-песка и до 65,4% при производстве мяса.

Второе. Правомерно помимо ежегодных использовать в анализе и среднегодовые показатели хозяйственной деятельности, например, в среднем за 3 года. Для этого следует проводить расчеты скользящих среднегодовых показателей, т.е. кроме показателей текущего года использовать данные за последние 3-5 лет. Среднегодовые скользящие показатели позволяют более объективно оценить полученные результаты, в определенной мере нивелировать влияние погодно-климатических условий и иных факторов внешней среды на достигнутые результаты. Другими словами, показатели календарного года не могут отразить влияние факторов внутренней и внешней среды так, как это по силе скользящим среднегодовым данным.

Расчеты трехлетних среднегодовых показателей производства указанных видов продукции представлены в той же таблице 1. Из таблицы видно, что среднегодовые показатели отличаются более высокой устойчивостью. Так, коэффициент вариации при использовании трехлетнего скользящего показателя при производстве виноградного вина снизился с 42,6 до 34,5% или более чем в 1,2 раза, при производстве сахара – более чем в 1,8 раза, при производстве мяса – на 11,8%. Приведенная тенденция может быть наглядно

представлена на графиках (рис.1, 2 и 3).

Таблица 1. Показатели производства виноградного вина, сахара-песка и мяса в Республике Молдова за 2001-2015 годы

Год	Вино виноградное, млн.дал		Сахар-песок, тыс.т		Мясо, тыс.т	
	фактически	среднегодовая скользящая	фактически	среднегодовая скользящая	фактически	среднегодовая скользящая
2001	15,5		129,9		6,5	
2002	14,8		165,5		10,1	
2003	19,1	16,5	10,7,1	98,47	14,2	10,27
2004	33,1	22,3	110,9	92,13	9	11,10
2005	36,3	29,5	133,5	81,47	5,9	9,70
2006	19,3	29,6	149	131,13	9	7,97
2007	12,5	22,7	74	118,83	14,3	9,73
2008	15,2	15,7	134	119,00	12,1	11,80
2009	12,5	13,4	38,4	82,13	15,3	13,90
2010	12,7	13,5	103,2	91,87	23,7	17,03
2011	12,5	12,6	88,4	76,67	27,8	22,27
2012	14,1	13,1	83,4	91,67	31	27,50
2013	15,3	14,0	140,3	104,03	34,5	31,10
2014	13,9	14,4	177,7	133,80	43,1	36,20
2015	13,4	14,2	84,5	134,17	44,6	40,73
В среднем	17,3	17,8	107,5	104,3	20,1	19,18
Стандартное отклонение	7,38	6,1	38,8	20,8	13,1	11,22
Коэффициент вариации, %	42,6	34,5	36,1	19,9	65,4	58,5

Источник: [3,с.244]

Третье. Важно также обосновать реальные уровни производства и выявить возможные резервы роста производства. Потенциальные показатели производства виноградного вина за определенный период, рекомендуется рассчитывать по формуле:

$$Y_{\text{пот}} = \sqrt[k]{\Pi}, \text{ц/га}$$

где: $k = \sqrt{T}$ (Т – число лет в анализируемом периоде);

Π – произведение наивысших показателей производства за «к» лет.

При определении показателя «к», следует полученные расчетные величины округлять до целой величины. Например, из 15 анализируемых лет в расчет принимаем наивысшие показатели четырех лет ($k = \sqrt{15} = 3,87 \approx 4$).

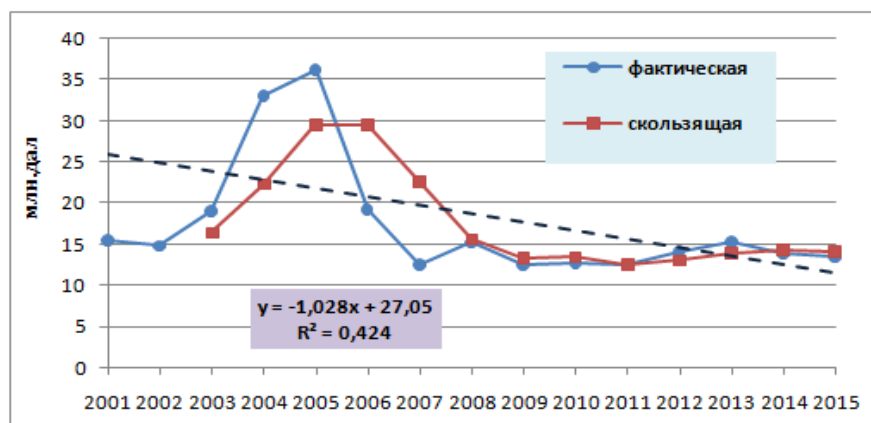


Рис.1. Динамика производства виноградного вина в Республике Молдова за 2001-2015 годы

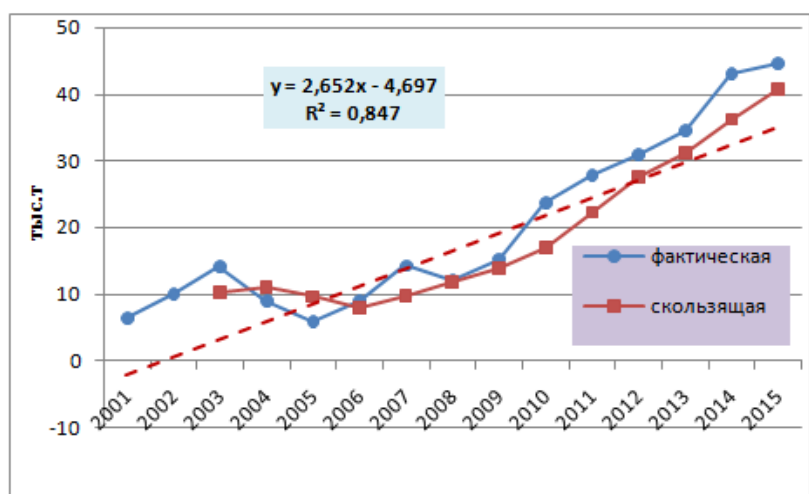


Рис.2. Динамика производства мяса в Республике Молдова за 2001-2015 годы

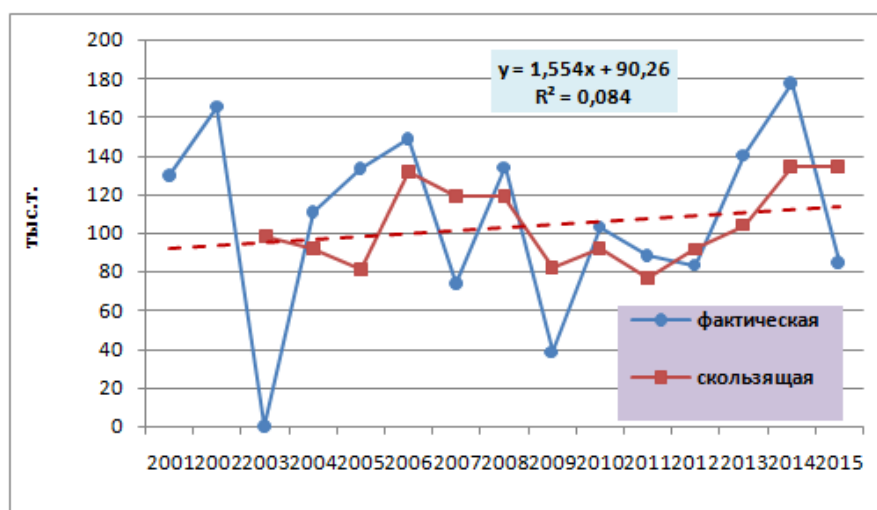


Рис.3. Динамика производства сахара-песка в Республике Молдова за 2001-2015 год

В соответствии с формулой определяем величину потенциального уровня производства ($Q_{пот}$):

Виноградного вина

$$Q_{\text{пот}} = \sqrt[4]{36,3 \cdot 33,1 \cdot 19,3 \cdot 19,1} = 29,8 \text{ тыс. дал}$$

Сахара-песка

$$Q_{\text{пот}} = \sqrt[4]{36,3 \cdot 33,1 \cdot 19,3 \cdot 19,1} = 153,2 \text{ тыс. т}$$

Мяса

$$Q_{\text{пот}} = \sqrt[4]{44,6 \cdot 43,1 \cdot 34,5 \cdot 31,0} = 37,9 \text{ тыс. т}$$

Следовательно, потенциальные показатели производства виноградного вина были

использованы на 58,1 % ($\frac{17,3}{29,8} \cdot 100$), сахара-песка – на 70,5%, мяса – на 53,1%.

Показатели резервов роста производства представлены на рисунке 4.

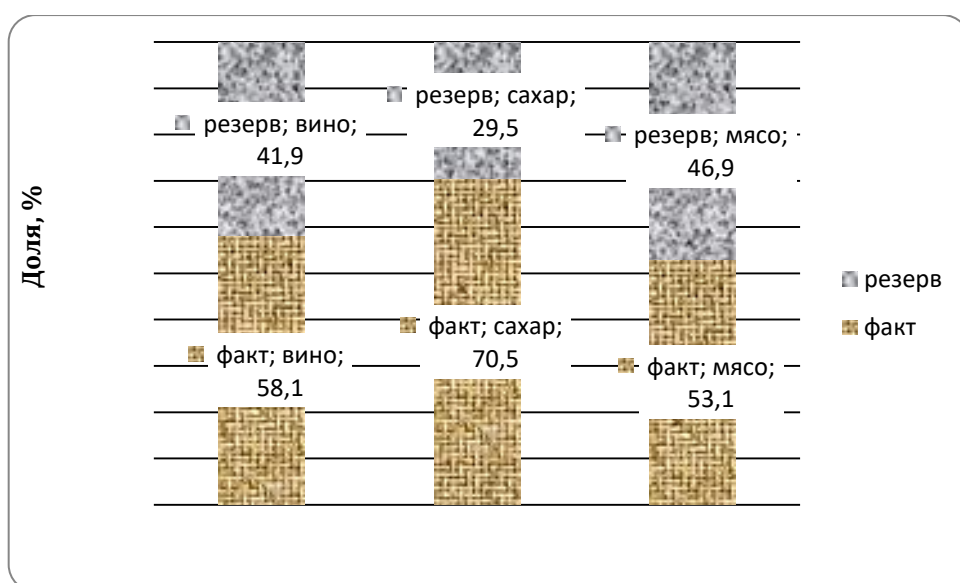


Рис.4. Показатели резервов роста производства вина, сахара и мяса в Республике Молдова за 2001-2015 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1.

Среднегодовое снижение производства вина составило 0,15 млн.дал ($\frac{13,4-15,5}{14}$

= - 0,15) или 0,9897% ($\sqrt[14]{\frac{13,4}{15,5}}$).

Проверка первая: $15,5 - 0,15 \cdot 14 = 13,4$ млн.дал

Проверка вторая: $15,5 \cdot 0,9897^{14} = 13,4$ млн.дал

Четвертое. Использование показателя среднегодовой скользящей в экономических исследованиях позволяет достаточно объективно прогнозировать на несколько лет возможное значение того или иного показателя производства продукции. С этой целью можно использовать графический метод, пример его применения представлен на рисунке 5.

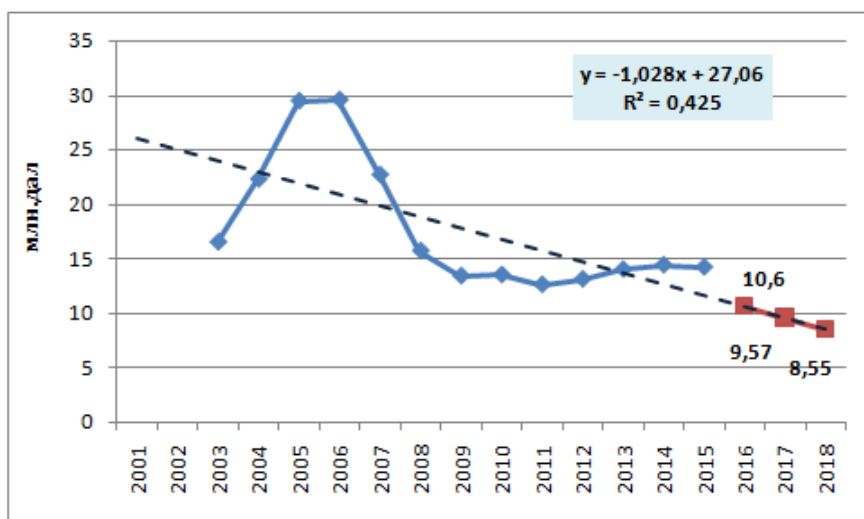


Рис.5. Методика прогнозирования производства вина в Республике Молдова за 2016-2018 годы

Источник: выполнено по данным уравнения тренда рисунка 1

Прогнозные показатели производства вина, сахара и мяса за 2016-2018 годы представлены в таблице 2.

Таблица 2. Прогнозные показатели производства вина, сахара и мяса в

Республике Молдова за 2016-2018 годы

Год	Вино виноградное, млн. дал	Сахар-песок, тыс. т.	Мясо, тыс. т.
2016	10,6	37,7	115,1
2017	9,57	40,4	116,7
2018	8,55	43,0	118,2
В среднем	9,57	40,4	116,7

Источник: выполнено по данным уравнений трендов рисунков 1-3

В заключении отметим, что вышеизложенное позволит специалистам предприятий не только определить по каждому виду продукции среднегодовое значение, оценить уровень устойчивости производства, но и проводить прогнозирование экономического развития на предстоящие годы, используя для этого, прежде всего, показатели среднегодовой скользящей.

Список использованных источников

1. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика: монография./- Комрат: Б.и.. 2015 (Tipogr. «Centrografic»). – 274 с.
2. Вронских М.Д. Изменение климата и риски сельскохозяйственного производства Молдовы, - К.: «Grafema Libris» SRL, 2011.- 560 p.
3. Статистический ежегодник Республики Молдова – 2016. – Ch Statistică, 2016. – 384 с.

Abstract. *This paper presents methodological recommendations for the analysis of economic indicators of production for five or more years, such as the*

average annual value, the average annual increase (decrease) in absolute and relative values, the average annual sliding indicators for three to five years, potential production indicators and the identification of the reserve for growth on this basis, as well as justification of the forecast indicators for several years. All the above mentioned indicators are shown on the example of production of grape wine, sugar and meat in the Republic of Moldova for 2001-2015. They are graphically presented.

Keywords. *Average annual production, average annual increase (decrease), absolute and relative indicators, reserves, forecast, graph.*

УДК [338.24+336.7] (476)

*А.С. Попкова,
кандидат экономических наук, доцент,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь*

КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются особенности банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. Проанализированы ставки кредитного рынка и основные кредитные продукты банков Беларуси. Исследованы основные проблемы при привлечении заемного финансирования. Дана оценка денежно-кредитной политике Национального банка Республики Беларусь. Сделаны предложения по обеспечению доступного долгосрочного финансирования субъектов малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: *предпринимательство, кредитование, банки, кредитная ставка, финансирование, денежно-кредитная политика.*

Субъекты предпринимательства нуждаются в финансовом обеспечении своей деятельности для различных целей: увеличения оборотных средств, роста производственных мощностей, реализации инвестиционных и инновационных проектов, расширения финансовых возможностей, открытия бизнеса, приобретения недвижимости или автотранспорта. При недостатке собственных средств субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) вынуждены привлекать заемное финансирование, одним из источников которого на рынке капитала в Беларуси выступают банки.

На белорусском рынке сегодня функционируют 24 банка. В настоящее время кредитно-финансовые учреждения могут предложить субъектам МСП широкий спектр услуг и разнообразные формы финансирования бизнеса: кредитование, в том числе возобновляемые и невозобновляемые кредитные линии, лизинг, факторинг, аккредитив, гарантии, проектное финансирование,

поручительство и др. Банками разрабатываются специальные программы для МСП, которые предусматривают возможность предоставления кредитных продуктов без залога либо с частичным обеспечением залогом.

В каждом банке разрабатываются собственные кредитные продукты. В частности, в ОАО «Белгазпромбанк» клиентам предлагались кредитные линейки: «Свое авто» (на приобретение автотранспортных средств), «Свой старт» (для вновь создаваемого юридического лица), «Свой бизнес-экспресс» (кредитование под развитие бизнеса без залога имущества), «Своя недвижимость» (с целью приобретения или строительства объектов недвижимости нежилого фонда), «Комбинированный залог» (кредит с частичным обеспечением в виде залога имущества и поручительства третьих лиц), «Быстрее быстрого» (для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, при котором решение о кредитовании принимается в течение 48 часов), «Служебная квартира» (кредит для приобретения квартир для сдачи в аренду, для размещения сотрудников, для перевода в нежилой фонд). Заемщику могут предложить индивидуальный график погашения в зависимости от особенностей проекта или сезонности бизнеса. Существуют также специальные программы для развития стартапов. Часто клиенты используют ресурсы для рефинансирования предыдущих обязательств.

Ставки по кредитам также устанавливаются индивидуально в зависимости от вида заемщика, характера деятельности субъекта МСП, результатов деятельности организации, кредитной истории и других параметров. Кредит на текущую деятельность можно получить по ставке 13% (МТБанк), 10,5% (Белгазпромбанк, возобновляемая кредитная линия). При заемном финансировании на приобретение (реконструкцию, модернизацию, строительство, капитальный ремонт) основных средств для производственной деятельности или деятельности по оказанию услуг ресурсы дадут по ставке 8,75% (Белорусский народный банк). При этом доля участия клиента собственными средствами должна быть не менее 10%. БТА банк выдаст автокредит на приобретение нового автомобиля в салоне - официальном дилере "Ford" под 10,99%. В рамках Указа № 255 от 21.05.2009 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства» субъекты МСП могут получить кредит в Белагропромбанке по ставке, составляющей 0,5 ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, увеличенной на 3 п.п. (9%). Кредиты объектам агроэкотуризма выдаются по льготной ставке – 5%.

В 2014 году ОАО «Банк развития» Республики Беларусь внедрил новую программу по финансированию малого и среднего предпринимательства. Основная цель данного проекта заключается в расширении источников финансирования субъектов МСП. Программа построена по двухуровневой схеме через взаимодействие с банками-партнерами и лизинговыми компаниями, что позволяет диверсифицировать деятельность ОАО «Банк развития» и увеличить территориальный охват финансовыми ресурсами значимого количества предпринимателей. В результате активной работы на

белорусском рынке был предложен ряд кредитных продуктов по следующим направлениям: «Поддержка предприятий производственной сферы, сельского, лесного и рыбного хозяйства», «Поддержка регионов и женского предпринимательства», «Поддержка предприятий-экспортеров», «Поддержка предприятий сферы торговли и услуг», «Поддержка стартап-компаний», «Поддержка инноваций».

По состоянию на 01.01.2018 года всего с начала действия программы, профинансировано 1626 инвестиционных проектов, общий объем заключенных кредитных договоров и договоров финансовой аренды (лизинга) составил 212,55 млн. бел. рублей. Общая стоимость проектов, профинансированных за счет ресурсов Банка развития составила порядка 443,04 млн. бел. рублей. Всего по соглашениям, заключенным с банками-партнерами и лизинговыми компаниями в 2017 году, профинансировано 886 инвестиционных проектов. Исходя из количества профинансированных проектов, сегмент клиентов на 57% состоит из микробизнеса, на 26% - малые предприятия, 14% индивидуальные предприниматели и 3% - средний бизнес. По сумме финансирования в структуре портфеля малые предприятия занимают 45% [1].

В стране реализуется также программа микрокредитования по линии Европейского банка реконструкции и развития с участием восьми банков. Данные кредиты, предоставляются по упрощенной процедуре и пользуются большим спросом у предпринимателей. В 2017 году объем операций в Беларуси составил 163 млн евро (на 40 млн евро больше, чем в 2016-м) [2]. В будущем ЕБРР планирует расширение сотрудничества с Беларусью в области кредитования проектов частного бизнеса.

По состоянию на 1.03.2018 г. задолженность по кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства, составила 8503 млн. бел. рублей, из них - 4 314,4 млн. бел. рублей в национальной валюте, 4 188,5 млн. бел. рублей в национальной валюте [3, с. 140]. Большая часть выданных кредитов за 2017 год (71,4%) – краткосрочные. Эти же тенденции сохраняются и в 2018 году – 73,9% объема выданных кредитов берутся на срок до одного года. Таким образом, для субъектов МСП банковское кредитование не является значимым источником финансирования инвестиционных проектов, а выступает способом устранения кассовых разрывов. Кредиты привлекаются в основном для пополнения оборотных средств (выплаты налогов и заработной платы, приобретения сырья и товаров, оплаты арендных платежей и т.д.). Статистические данные подтверждают, что основными источниками инвестиций в основной капитал выступают собственные средства предприятий и бюджетные ресурсы. В 2016 году только 10% средних организаций и 20,3% микро- и малых организаций привлекали кредиты банков для осуществления инвестиционной деятельности.

Опросы предпринимателей также показывают, что не более 30% субъектов предпринимательства пользуются банковскими кредитами.

Основные причины малой востребованности кредитных ресурсов: относительно высокие процентные ставки, сложности при составлении пакета документов, отсутствие залогового обеспечения. Как правило, в качестве залога в секторе МСП выступают недвижимое имущество, оборудование, транспортные средства. Может рассматриваться поручительство третьих лиц. Кредит на пополнение оборотных средств обычно предоставляется под залог товаров в обороте. Для успешно функционирующих предприятий данные условия являются приемлемыми, так как они могут предоставить требуемое обеспечение. Но у индивидуальных предпринимателей и у предприятий, которые начинают предпринимательскую деятельность и не имеют достаточного капитала для развития, такое обеспечение отсутствует. Ситуация осложняется тем, что большинство предпринимателей работает на арендованных площадях и не имеет недвижимости в собственности, которая могла бы послужить предметом залога. При отсутствии залога сразу же увеличивается процентная ставка.

В тоже время следует отметить наметившуюся в экономике позитивную тенденцию снижения кредитных ставок (см. табл. 1). Уменьшению ставок способствовало замедление инфляционных процессов, а также целенаправленная политика Национального банка по обеспечению доступности финансовых ресурсов для субъектов хозяйствования.

Таблица 1. Динамика ставок по кредитам (в процентах годовых).

	2017					Январь-декабрь 2017	2018	
	январь	февраль	июнь	сентябрь	декабрь		январь	февраль
В белорусских рублях								
На срок до 1 года	19,4	18,1	13,5	11,6	11,1	13,5	11,6	11,6
На срок свыше 1 года	19,4	16,4	12,8	10,8	10,8	12,3	11,4	10,6
В свободно конвертируемой валюте								
На срок до 1 года	7,4	6,6	6,7	5,4	5,2	6,2	5,2	4,7
На срок свыше 1 года	8,0	8,1	7,1	6,9	6,2	7,2	6,3	6,2

С целью снижения ставок депозитно-кредитного рынка Национальный банк принял ряд решений. В течение 2017 года 8 раз снижалась ставка рефинансирования с 17% до 11%, ставка по постоянно доступным операциям поддержки ликвидности (кредиты овернайт) сложилась на уровне 12%, ставка по депозитам овернайт – 8%. Меры, предпринятые Национальным банком для стимулирования долгосрочных вкладов также принесли

положительные результаты. Банковские вклады стали подразделяться на отзывные и безотзывные в зависимости от сроков размещения и условий изъятия вкладов. Сегодня в Беларуси подлежат налогообложению процентные доходы физических лиц в случае фактического размещения денежных средств во вкладах и на счетах менее 1 года в белорусских рублях или менее 2 лет в иностранной валюте. Ставки банков по безотзывным долгосрочным депозитам в 3,4 раза превышали ставки по краткосрочным отзывным депозитам. В результате улучшилась структура депозитной базы населения. Увеличилась доля безотзывных долгосрочных вкладов.

Политика дифференцирования норматива обязательных резервов была направлена в том числе на снижение спроса на валютное кредитование. Если ранее значение норматива было единым для всех категорий, то с февраля 2017 года норматив по привлеченным средствам в национальной валюте составил 4%, в иностранной валюте – 11%. С 1.01.2018 года норматив по привлеченным средствам в иностранной валюте был увеличен до 17%. Такая политика соответствует и принятому Национальным банком Беларуси курсу, направленному на дедолларизацию экономики.

Проблема обеспечения доступного финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства является комплексной и требует активного взаимовыгодного сотрудничества органов государственного управления, кредитно-финансовых учреждений и предпринимательского сектора. Не исчерпан потенциал снижения ставок на кредитном рынке. Денежно-кредитная политика должна соблюдать гибкий баланс между обеспечением финансовой стабильности и стимулированием экономического роста. Имеются большие перспективы для активного применения инструментов рефинансирования Национального банка. Целесообразно расширить программы льготного кредитования для малого и среднего бизнеса. При ОАО «Банк развития» Республики Беларусь необходимо создать фонд прямых инвестиций с целью привлечения дополнительного финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Банки могут предлагать своим клиентам не только разнообразные кредитные продукты, но и факторинг, гарантийные механизмы. В мировой практике большим спросом у заемщиков пользуются различные сервисы по управлению бизнесом, в частности услуги финансового планирования, услуги типа cash management. Рост клиентской базы может быть увеличен за счет активного сотрудничества с компаниями-партнерами (например, авиакомпаниями, строительными фирмами и др.). Развитие платформ дистанционного обслуживания позволит расширить диапазон сотрудничества банков и предпринимателей и снизить транзакционные издержки в экономике.

Список использованных источников

1. Итоги реализации программы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://brrb.by/activity/support-to-smes/program-outcomes>. Дата доступа:

- 1.03.2018.
2. ЕБРР планирует в 2018 году увеличить объем финансирования проектов в Беларуси [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/view/ebrr-planiruet-v-2018-godu-uvelichit-objem-finansirovaniya-proektov-v-belarusi-285952-2018>. Дата доступа: 10.03.2018.
 3. Динамика выдачи кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства // Статистический бюллетень Национального банка Республики Беларусь. – №2. – 2018. – 248 с. – С. 140.

***Abstract.** The article deals with the peculiarities of Bank lending to small and medium-sized businesses in the Republic of Belarus. The credit market rates and the main credit products of Belarusian banks are analyzed. The main problems in attracting debt financing are investigated. The monetary policy of the national Bank of the Republic of Belarus is evaluated. Proposals were made to provide affordable long-term financing for small and medium-sized businesses.*

***Keywords:** entrepreneurship, lending, banks, credit rate, financing, monetary policy.*

Розділ 3.

Пріоритети забезпечення розвитку людського потенціалу та нагромадження людського капіталу

УДК 330.341.1

*В.П. Антонюк,
доктор економічних наук, професор,
Інститут економіки промисловості НАН України*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ АКАДЕМІЧНОГО СЕКТОРУ НАУКИ УКРАЇНИ ЯК ЗАГРОЗА ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Здійснено аналіз динаміки кількісних та якісних показників людського капіталу національних академій наук, виявлено негативні тенденції скорочення чисельності дослідників та погіршення їх якісної структури, що проявляється у зменшенні частки дослідників з науковими ступенями у складі виконавців наукових та науково-технічних робіт. Визначено, що така динаміка кадрового складу створює загрози для інноваційного розвитку України.

***Ключові слова:** людський капітал, наукові кадри, дослідники, національні академії наук, інноваційний розвиток.*

Актуальність проблеми. Науково-дослідні розробки в наші дні стають провідним чинником суспільного розвитку. Являючись важливою ланкою інноваційного циклу, вони створюють для нових ідей та винаходів. Тому не випадковим є те, що одним із основних пріоритетів стратегії Європейського Союзу «Європа 2020» визначено розумне зростання - зростання економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях. Цей пріоритет є особливо актуальним для України з огляду на необхідність кардинальної модернізації економіки та подолання значного економічного відставання від розвинених країн. Формування інноваційно-орієнтованої наукоємної економіки потребує відповідного людського капіталу - забезпечення реального сектору виробництва не лише високоосвіченими працівниками, а в першу чергу – науковими кадрами, спроможними виконувати науково-технічні роботи, продукувати нові ідеї та винаходи. На сучасному етапі Україна значно поступається в забезпеченні науковими кадрами більшості європейських країн. Кількість виконавців наукових досліджень і розробок та дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення в Україні у 2014 р. складала 7,5 осіб, у той час як в Іспанії – 19,3, в Литві – 19, в Угорщині 14 осіб. В 2016 р. цей показник в Україні знизився до 6 осіб [1, с. 76].

Значна частка наукових кадрів України концентрується в академічному секторі науки - Національній академії наук та галузевих національних

академіях. За роки незалежності ці наукові структури суттєво втратили свій кадровий потенціал. Це негативно позначилося на рівні наукоємності економіки та валового внутрішнього продукту, на рівні інноваційної діяльності. Так, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової суттєво зменшилася – з 9,4% у 2000 р. до 1,4% у 2015 р. [2].

Проблеми забезпечення економіки України та академічних структур науковими кадрами знаходяться в полі зору вітчизняних дослідників. В публікаціях О. Поповича та О. Костриці аналізується динаміка вікової структури кадрового потенціалу української науки [3,4]. Проблеми молодих науковців присвячено дослідження С. Жабіна та О. Кузьміної [5]. В. Лозовий в аналітичній записці аналізує проблеми підготовка наукових кадрів [6]. Аналіз проблем кадрового забезпечення висвітлено також в комплексному довіднику з наукового потенціалу НАН України [7]. В той же час проблема втрати Україною людського капіталу наукових установ має своїм наслідком посилення технологічного відставання економіки, подальше згорнення інноваційної діяльності та втрату людського потенціалу. Загострення цих процесів обумовлює потребу подальшого дослідження проблеми формування та відтворення кадрового потенціалу національних академій наук.

Метою статті є аналіз людського капіталу академічного сектору науки - динаміки чисельності та структури кадрів національних академій наук України, - в контексті формування умов для інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статуту НАН України метою її діяльності є отримання нових та узагальнення наявних знань про природу, людину й суспільство, створення наукових основ науково-технічного, соціально-економічного та культурного розвитку країни. Для реалізації цієї мети вона має проводити фундаментальні і прикладні дослідження, пропонувати суспільству та економіці науково-технічні розробки високого рівня. У Концепції розвитку Національної академії наук України на 2014-2023 рр. [8]. ставиться мета збільшенню внеску Національної академії наук у забезпечення ефективного економічного і соціального розвитку України, її обороноздатності та національної безпеки. Важливою умовою цього є збереження, ефективного відтворення та розвиток кадрового потенціалу академічних організацій, нагромадження людського та інтелектуального капіталу, забезпечення його ефективного використання. В Концепції ставиться завдання зміцнення кадрового потенціалу, підтримки провідних наукових шкіл, залучення до академічних установ талановитої молоді, що є необхідною умовою інноваційного розвитку.

Трансформаційні та ринкові перетворення останніх десятиліть в Україні, а також періодичні кризові явища, суттєво позначилися на стані усіх сфер економічної діяльності, в тому числі сфері наукових досліджень та розробок. Процес пристосування до нових (ринкових) умов діяльності відбувався досить драматично і болісно, наслідком якого стало значне скорочення чисельності науково-дослідних установ та працівників, зайнятих дослідженнями і розробками. Так, кількості організацій, що виконують

наукові дослідження і розробки, зменшилася з 1510 організацій у 2005 р. до 972 у 2016 р. (на 36%), а чисельність працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, з 170,6 тис. у 2005 р. до 97,9 тис у 2016 р. (на 42,6%) [9, с. 10, 34; 10, с. 12, 34].

Слід відзначити, що скорочення кадрів відбулося майже в усіх сферах економічної діяльності України, однак в системі досліджень і розробок це відбувалося інтенсивніше, що характеризує динаміка прийому і вибуття за останні роки. У науковій сфері рівень перевищення вибулих над прийнятими становить майже 1,5 рази і зростає, в цілому ж по економіці він на рівні 1,1 раз і знижується.

Значна частка працівників, які здійснюють наукові дослідження та розробки, зайнята в системі національних академій наук, до яких згідно Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» віднесено Національну академію наук України та національні галузеві академії наук – Національна академія аграрних наук України, Національна академія медичних наук України, Національна академія педагогічних наук України, Національна академія правових наук України, Національна академія мистецтв України. У 2016 р із 97,9 тис. осіб, які були задіяні у виконанні наукових досліджень та розробок, 35,8 тис. осіб (36,6%) працювали у системі національних академій наук[10, с.34, 54].

У структурі чисельності працівників основної діяльності у розрізі національних академій наук найбільшу частку має Національна академія наук України (НАНУ) – майже 70%, на другому місці знаходиться Академія аграрних наук (16,6%), на третьому – академія медичних наук - 10,2% загальної чисельності академічних кадрів. В усіх інших галузевих академіях частка працівників є значно меншою: педагогічних – близько 3%, правових – 0,6%; академії мистецтв – 0,2%.

За період з 2010 по 2015 р. загальна чисельність працівників основної діяльності скоротилася на 22%, у найбільшій мірі скорочення відбулося в Академії аграрних наук – на 41%, у НАНУ вони становило майже 18%. Єдиною академічною структурою, де кількість працівників зросла, була Академія правових наук - на 5,7%. В складі працівників основної діяльності кількість фахівці, які виконують наукові та науково-технічні роботи становила 81%, а дослідників – 59%, їх скорочення по більшості академічних організацій було дещо меншим, що свідчить про більш інтенсивне вивільнення допоміжного та іншого персоналу. Однак в НАН України число дослідників зменшилось більш суттєво.

У 2016 р. спостерігалось зростання фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи, у більшості галузевих академій, найбільш інтенсивно – в академії правових наук та мистецтв. Однак в НАН України їх чисельність продовжувала скорочуватися (на 674 особи, або 4%), також це відбувалося в Академії аграрних наук (на 114 осіб, або 1,8%). Позитивним є те, що в інших галузевих академіях за 2016 рік відбулося зростання виконавців наукових та науково-технічних робіт – в Академії медичних наук

– на 273 особи, в Академії педагогічних наук – на 191 особу.(рис.1).

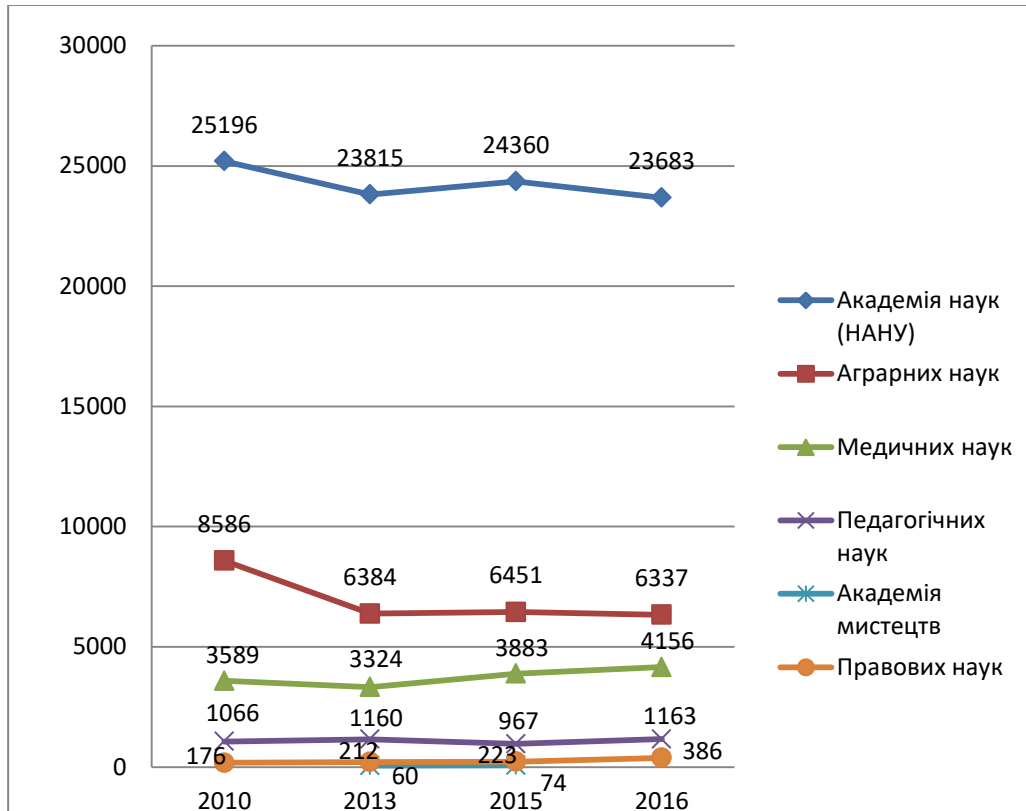


Рис. Динаміка чисельності фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи (складено за даними статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність України» за відповідні роки)

Однак, можливо, що ці зрушення обумовлені зміною статистичного обліку.⁴ В цілому ж по усіх національних академіях кількість фахівців, що виконують НтанТР, зменшилась на 129 осіб

Кадровий склад науково-дослідного сектору характеризується високим кваліфікаційним рівнем, наявністю значної кількості працівників з найвищим рівнем кваліфікації - докторів та кандидатів наук. Саме дослідники з таким рівнем кваліфікації формують наукові школи та забезпечують високий рівень наукових розробок. Динаміка їх чисельності відображає зрушення в якісному складі працівників академічних установ (табл.).

Дані таблиці свідчать, що за період 2010-2016 рр. кількість *докторів наук* в академічному секторі збільшилася на 7,8%, при цьому зростання відбулося по всіх академіях наук, однак з різною інтенсивністю. Якщо в НАН України приріст складав 2,6%, то в Академії педагогічних наук – 36,2%. Найкраща динаміка мала місце в Академії правових наук, де чисельність працівників з докторським ступенем зросла у 7,5 рази.

Протилежна ситуація склалася з фахівцями, які мають ступінь *кандидата наук*, в цілому їх чисельність зменшилася на 11,6%, що відбулося за рахунок

⁴Починаючи зі звіту за 2006 р. до числа спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи за сумісництвом включено усіх науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів.

зменшення в НАНУ (на 12%) та в академіях аграрних (на 18%) і медичних (на 9%) наук. Спостерігається зростання чисельності кандидатів наук в Академії правових наук – у 2,5 рази. Ця академія, на відміну від інших, в останнє десятиліття демонструє суттєве зростання кадрового складу, в тому числі фахівців з науковими ступенями. Це позитивне явище пов'язано з розвитком правових відносин в Україні, що потребує відповідного наукового забезпечення.

Таблиця

Якісний склад фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи в національній академії наук *

Національні академії наук	Фахівці, які виконують наукові та науково-технічні роботи			з них					
				доктори наук			кандидати наук		
	2010	2016	%	2010	2016	%	2010	2016	%
Академія наук (НАНУ) у %	2519 6 100	2368 3 100	94,0	2557 10,1	2624 11,1	102,6	7938 31,5	6981 29,5	87,9
Аграрних наук у %	8586 100	6337 100	73,8	314 3,7	371 5,8	118,2	1894 22,1	1555 24,5	82,1
Медичних наук у %	3589 100	4156 100	115,8	593 16,5	627 15,1	105,7	1351 37,5	1226 29,5	90,7
Педагогічних наук у %	1066 100	1163 100	109,1	116 10,9	158 13,6	136,2	401 37,6	409 35,2	102,0
Академія мистецтв у %	-	104 100	-	-	16 15,4	-	-	32 30,8	-
Правових наук у %	176 100	386 100	219,3	10 5,7	75 19,4	7,5 р.	54 30,7	136 35,2	251,8
Усього по національних академіях у %	3861 3 100	3582 9 100	92,8	3590 9,3	3871 10,8	107,8	11638 30,1	10339 28,9	88,4

*розраховано та складено за даними статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність України» за відповідні роки

Наведені в таблиці дані свідчать про суперечливі тенденції в якісному складі виконавці НтаНТР академій наук. З одного боку, збільшення чисельності фахівців з докторським ступенем свідчить про підвищення кваліфікаційного рівня дослідників, а з іншого боку, зменшення чисельності кандидатів наук, які мають молодший вік та більшу креативність, негативно позначається на якісному складі науковців. Однак в окремих академічних

структурах якісний склад виконавців НтаНТР погіршився: в структурі виконавців наукових та науково-технічних робіт НАНУ частка фахівців з науковими ступенями знизилася з 41,6% до 39,7%, а академії медичних наук – з 54% до 44,6%. Рівень забезпечення академії фахівцями з науковими ступенями суттєво відрізняється, їх частка у 2016 році складала:

- в Національній академії наук - 39,7%;
- в Академії аграрних наук - 30,3%;
- в Академії медичних наук - 44,6%;
- в Академії педагогічних наук - 48,8%;
- в Академії мистецтв - 46,2%;
- в Академії правових наук - 54,6%.

Наведені дані свідчать про втрату академічним сектором науки людського капіталу, який має найвищі освітні та професійно-кваліфікаційні характеристики. Це має негативні наслідки як для розвитку вітчизняної науки, так і для розвитку вітчизняної економіки на інноваційній основі, оскільки саме науково-дослідний сектор створює теоретичну платформу проривних інновацій.

Втрата людського капіталу академічного сектору науки відбувається внаслідок загального занепаду науково-дослідної сфери економіки, що обумовлено низкою причин:

неефективною державною економічною політикою, що не створює необхідні умови для розвитку знаннєвої економіки, яка інтенсивно формується у розвинених країнах світу;

низьким рівнем фінансування науки, що не забезпечує створення сучасної матеріально-технічної бази (лабораторій, новітнього дослідницького устаткування тощо) наукових установ та унеможлиблює проведення на високому рівні наукових досліджень;

низьким рівнем оплати праці дослідників, недосконалою системою матеріальної та моральної мотивації працівників академічних установ;

процесами деіндустріалізації економіки, згорненням промислового сектору, відсутністю значного внутрішнього попиту вітчизняного бізнесу на науково-технічні розробки.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Дослідження показало негативні процеси втрати людського академічним сектором науки. Це створює суттєві загрози для інноваційного розвитку економіки України. Вони проявляються у такому:

зменшується обсяг виконаних науково-дослідних робіт, знижується рівень наукоємності ВВП, зменшується кількість наукових розробок для реального сектору економіки;

відбувається примітивізація національної системи виробництва, посилюється спеціалізація на виробництві низькотехнологічних видів продукції, знижується рівень конкурентоздатності економіки;

відбувається еміграція наукових кадрів в більш розвинені країни з кращими умовами науково-дослідницької роботи, втрачається

інтелектуальний капітал.

Слід відзначити, що в Україні проблема формування і ефективного використання людського капіталу національних академій наук загострюється. Необхідні більш глибокі дослідження умов наукової діяльності, реформування академічних установ, запровадження більш сучасних форм організації наукових досліджень та стимулювання наукової праці.

Список використаних джерел

1. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – Київ, 2017. – 241 с.
2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах. Статистична інформація / Державна служба статистики. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Попович О.С. Зміна вікової структури кадрового потенціалу української науки/ О.С. Попович, О.П. Костриця //Наука та наукознавство. - 2015. - № 4. – С. 52-66;
4. Попович О.С. Вікова структура наукових кадрів як фактор життєздатності наукової системи України /О.С. Попович, О.П. Костриця // Наука та інновації. – 2016. - № 12(2). – С. 5-11.
5. Жабін С. Молоді наковці: соціальний стан та умови праці в Національній академії наук України./ С. Жабін, О. Кузьміна - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://commons.com.ua/uk/molodi-naukovci-ukrayini>
6. Лозовий В. проблеми підготовка наукових кадрів для інноваційної сфери в Україні. Аналітична записка // Інформаційно-аналітичний бюлетень «Шляхи розвитку української науки». – 2017. - №1. – С. 41-44.
7. Національна академія наук України: статистичний і наукометричний аналіз ефективності наукового потенціалу: / Б.А. Маліцький, О.О. Грачев, О.Н. Кубальський, В.А. Корнілов, В.П. Рибачук, В.І. Хоревін, Н.Г. Віденіна, Л.Р. Головащенко, Л.П. Овчарова; гол. ред. акад. НАН України В.Л. Богданов; НАН України, ДУ «Інститут дослідж. наук.-техн. потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва». – К. : Фенікс, 2016. – 228 с.
8. Концепція розвитку Національної академії наук України на 2014-2023 рр.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nas.gov.ua/UA/Conception/Pages/default.aspx
9. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – 255 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – Київ, 2017. – 141 с.
11. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 257 с.

***Summary.** The analysis of dynamics of quantitative and qualitative indicators of the human capital of the National Academies of Sciences, discovered the negative trends in the reduction of the researchers and the deterioration of their qualitative structure, which manifests itself in a decrease in the share of researchers from scientific degrees in the composition of the performers scientific and technical works. Determines that such dynamics of personnel creates a threat to innovation development of Ukraine.*

***Keywords:** human capital, scientific staff, researchers, National Academy of Sciences, innovative development.*

УДК 331.5-057.4:351(476)

***Л.Г. Вороневская,**
магистр управления и экономики,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
Республика Беларусь*

ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА НАУЧНЫХ РАБОТНИКОВ БЕЛАРУСИ

***Аннотация.** Предложена авторская методика оценки эффективности государственного регулирования рынка труда научных работников с использованием интегрального показателя. Интегральный показатель представляет среднее арифметическое значений его компонентов. Для Беларуси интегральный показатель за 2011–2015 гг. не на много больше единицы, что свидетельствует о невысокой эффективности регулирования рынка труда научных работников. Результаты применения предложенной методики позволяют иметь объективное представление об эффективности государственного регулирования рынка труда научных работников, проводить сравнение эффективности государственного регулирования данного рынка за разные временные периоды, а также проводить межстрановые сравнения.*

***Ключевые слова:** рынок труда научных работников, эффективность государственного регулирования, внутренние затраты на НИОКР, оплата труда, патенты, публикации.*

Рынок труда научных работников требует особого подхода при анализе эффективности его государственного регулирования. Эффективность управления рынком труда научных работников может отражать позитивная динамика ряда показателей [1, с. 15]:

- рост производительности труда;
- рост средней заработной платы научных кадров;
- увеличение средней заработной платы научных работников по отношению к средней заработной плате в самой высокооплачиваемой отрасли;

- увеличение расходов на НИОКР на одного научного работника;
- рост общей численности и набора аспирантов и докторантов;
- повышение эффективности аспирантуры (увеличение доли закончивших аспирантуру с защитой кандидатской диссертации);
- увеличение доли молодых ученых в общей численности ученых;
- высокий удельный вес научных кадров в общей численности занятых;
- высокий удельный вес кадров науки с учеными степенями и званиями;
- сокращение уровня безработицы среди кадров высшей квалификации;
- снижение уровня внешней миграции ученых, в т.ч. «утечки умов»;
- снижение уровня внутренней миграции ученых [2, с. 71–72];
- привлечение кадров высшей квалификации из-за рубежа и др.

Кроме того, эффективность управления рынком труда научных работников может быть рассмотрена в трех аспектах [3, с. 65]:

- эффективность достижения определенной цели (количества аспирантов и докторантов, численности кандидатов и докторов наук и т.п.) [3, с. 65];
- количественная оценка соотношения эффекта к затратам в конкретных условиях (экономическая эффективность) [4, с. 389; 5, с. 35]. С точки зрения Л. Миндели и С. Черных основным показателем, характеризующим научную деятельность и определяющим уровень выделяемых финансовых средств науку, является объем внутренних затрат на НИОКР [6, с. 106];
- качественная оценка деятельности органов государственного управления (социальная эффективность): выражает соответствие цели органа власти общественным целям и потребностям населения [4, с. 389].
- эффективность с позиции экономичности деятельности (коэффициент использования площадей, лабораторного оборудования, оптимальная доля управленцев в численности работников науки) [3, с. 65].

Наиболее полное представление об эффективности государственного регулирования рынка труда научных работников можно получить рассчитав интегральный показатель с использованием нескольких компонентов. Разработанный нами интегральный показатель представляет среднее арифметическое значений следующих его составляющих:

- 1) деление темпов роста количества выданных патентов на изобретения на темпы роста внутренних затрат на НИОКР;
- 2) деление темпов роста количества выданных патентов на изобретения на темпы роста внутренних затрат на оплату труда научных работников;
- 3) деление темпов роста количества публикаций Web of Science на темпы роста внутренних затрат на НИОКР;
- 4) деление темпов роста количества публикаций Web of Science на темпы роста внутренних затрат на оплату труда научных работников;
- 5) деление темпов роста количества публикаций Scopus на темпы роста внутренних затрат на НИОКР;
- 6) деление темпов роста количества публикаций Scopus на темпы роста внутренних затрат на оплату труда научных работников;
- 7) деление темпов роста численности научных работников на темпы роста внутренних затрат на одного научного работника.

Формализация методики оценки эффективности с использованием

интегрального будет выглядеть следующим образом (формула 1, формула 2, формула 3, формула 4, формула 5, формула 6, формула 7, формула 8).

$$I_{ef} = \frac{\sum_{k=1}^7 \Delta_k}{7}, \quad (1)$$

где I_{ef} – интегральный показатель эффективности регулирования рынка труда научных работников;

Δ_k – компонент интегрального показателя эффективности регулирования рынка труда научных работников;

$k = 1, \dots, 7$ – порядковый номер компонента интегрального показателя эффективности регулирования рынка труда научных работников

$$\Delta_1 = \left(\frac{pat_1}{pat_0} 100\% \right) \div \left(\frac{exR\&D_1}{exR\&D_0} 100\% \right), \quad (2)$$

где Δ_1 – отношение темпов роста количества выданных патентов на изобретения к темпам роста внутренних затрат на НИОКР;

pat_1 – количество выданных патентов на изобретения в отчетном году;

pat_0 – количество выданных патентов на изобретения в базисном году;

$exR\&D_1$ – внутренние затраты на НИОКР в отчетном году;

$exR\&D_0$ – внутренние затраты на НИОКР в базисном году

$$\Delta_2 = \left(\frac{pat_1}{pat_0} 100\% \right) \div \left(\frac{exLab_1}{exLab_0} 100\% \right), \quad (3)$$

где Δ_2 – отношение темпов роста количества выданных патентов на изобретения к темпам роста внутренних затрат на оплату труда научных работников;

$exLab_1$ – внутренние затраты на оплату труда научных работников в отчетном году;

$exLab_0$ – внутренние затраты на оплату труда научных работников в базисном году

$$\Delta_3 = \left(\frac{WoS_1}{WoS_0} 100\% \right) \div \left(\frac{exR\&D_1}{exR\&D_0} 100\% \right), \quad (4)$$

где Δ_3 – отношение темпов роста количества публикаций Web of Science к темпам роста внутренних затрат на НИОКР;

WoS_1 – количество публикаций Web of Science в отчетном году;

WoS_0 – количество публикаций Web of Science в базисном году

$$\Delta_4 = \left(\frac{WoS_1}{WoS_0} 100\% \right) \div \left(\frac{exLab_1}{exLab_0} 100\% \right), \quad (5)$$

где Δ_4 – отношение темпов роста количества публикаций Web of Science к темпам роста внутренних затрат на оплату труда научных работников

работников

$$\Delta_5 = \left(\frac{Scop_1}{Scop_0} 100\% \right) \div \left(\frac{exR\&D_1}{exR\&D_0} 100\% \right), \quad (6)$$

где Δ_5 – отношение темпов роста количества публикаций Scopus к темпам роста внутренних затрат на НИОКР;

$Scop_1$ – количество публикаций Scopus в отчетном году;

$Scop_0$ – количество публикаций Scopus в базисном году

$$\Delta_6 = \left(\frac{Scop_1}{Scop_0} 100\% \right) \div \left(\frac{exLab_1}{exLab_0} 100\% \right), \quad (7)$$

где Δ_6 – отношение темпов роста количества публикаций Scopus к темпам роста внутренних затрат на оплату труда научных работников

$$\Delta_7 = \left(\frac{sci_1}{sci_0} 100\% \right) \div \left(\frac{exSci_1}{exSci_0} 100\% \right), \quad (8)$$

где Δ_7 – отношение темпов роста численности научных работников к темпам роста внутренних затрат на одного научного работника;

sci_1 – численность научных работников в отчетном году;

sci_0 – численность научных работников в базисном году;

$exSci_1$ – внутренние затраты на одного научного работника в отчетном году;

$exSci_0$ – внутренние затраты на одного научного работника в базисном году

Чем меньше единицы интегральный показатель, тем выше неэффективность государственного регулирования рынка труда научных работников. Чем больше единицы интегральный показатель, тем выше эффективность регулирования.

Наиболее целесообразно анализировать ситуацию по пятилеткам, что позволит судить об эффективности выполнения среднесрочных государственных программ. Преимущество интегрального показателя заключается и в том, что он облегчает проведение межстрановых сравнений.

Для примера проведем расчет интегрального показателя для Республики Беларусь за 2011–2015 гг., что означает соотнесение значений 2015 г. и 2011 г. по каждой составляющей интегрального показателя [7; 8; 9; 10]. Сначала рассчитаем его составляющие.

1) Деление темпов роста количества выданных патентов на изобретения на темпы роста внутренних затрат на НИОКР в долл. США (формула 9).

$$\Delta_1 = \left(\frac{pat_{2015}}{pat_{2011}} 100\% \right) \div \left(\frac{exR\&D_{2015}}{exR\&D_{2011}} 100\% \right) = \left(\frac{902}{1474} 100\% \right) \div \left(\frac{276580464}{371377706} 100\% \right) = \frac{61,2\%}{74,5\%} = 0,82,(9)$$

2) Деление темпов роста количества выданных патентов на изобретения на темпы роста внутренних затрат на оплату труда научных работников в долл. США (формула 10).

$$\Delta_2 = \left(\frac{pat_{2015}}{pat_{2011}} 100\% \right) \div \left(\frac{exLab_{2015}}{exLab_{2011}} 100\% \right) = \left(\frac{902}{1474} 100\% \right) \div \left(\frac{110975408}{119743161} 100\% \right) = \frac{61,2\%}{92,7\%} = 0,66, (10)$$

3) Деление темпов роста количества публикаций Web of Science на темпы роста внутренних затрат на НИОКР в долл. США (формула 11).

$$\Delta_3 = \left(\frac{WoS_{2015}}{WoS_{2011}} 100\% \right) \div \left(\frac{exR\&D_{2015}}{exR\&D_{2011}} 100\% \right) = \left(\frac{1365}{1324} 100\% \right) \div \left(\frac{276580464}{371377706} 100\% \right) = \frac{103,1\%}{74,5\%} = 1,38, (11)$$

4) Деление темпов роста количества публикаций Web of Science на темпы роста внутренних затрат на оплату труда научных работников в долл. США (формула 12).

$$\Delta_4 = \left(\frac{WoS_{2015}}{WoS_{2011}} 100\% \right) \div \left(\frac{exLab_{2015}}{exLab_{2011}} 100\% \right) = \left(\frac{1365}{1324} 100\% \right) \div \left(\frac{110975408}{119743161} 100\% \right) = \frac{103,1\%}{92,7\%} = 1,11, (12)$$

5) Деление темпов роста количества публикаций Scopus на темпы роста внутренних затрат на НИОКР в долл. США (формула 13).

$$\Delta_5 = \left(\frac{Scop_{2015}}{Scop_{2011}} 100\% \right) \div \left(\frac{exR\&D_{2015}}{exR\&D_{2011}} 100\% \right) = \left(\frac{1727}{1712} 100\% \right) \div \left(\frac{276580464}{371377706} 100\% \right) = \frac{100,9\%}{74,5\%} = 1,35, (13)$$

6) Деление темпов роста количества публикаций Scopus на темпы роста внутренних затрат на оплату труда научных работников в долл. США (формула 14).

$$\Delta_6 = \left(\frac{Scop_{2015}}{Scop_{2011}} 100\% \right) \div \left(\frac{exLab_{2015}}{exLab_{2011}} 100\% \right) = \left(\frac{1727}{1712} 100\% \right) \div \left(\frac{110975408}{119743161} 100\% \right) = \frac{100,9\%}{92,7\%} = 1,09, (14)$$

7) Деление темпов роста численности научных работников на темпы роста внутренних затрат на одного научного работника в долл. США (формула 15).

$$\Delta_7 = \left(\frac{sci_{2015}}{sci_{2011}} 100\% \right) \div \left(\frac{exSci_{2015}}{exSci_{2011}} 100\% \right) = \left(\frac{26153}{31194} 100\% \right) \div \left(\frac{10582}{11952} 100\% \right) =$$

$$\frac{83,8\%}{88,5\%} = 0,94, (15)$$

Интегральный показатель представляет среднее арифметическое значений его составляющих (формула 16).

$$I_{ef(2015/2011)} = \frac{\sum_{k=1}^7 \Delta_k}{7} = \frac{0,82+0,66+1,38+1,11+1,35+1,09+0,94}{7} = 1,05, (16)$$

Интегральный показатель для Беларуси за 2011–2015 гг. не на много больше единицы: 1,05. Это свидетельствует о невысокой эффективности регулирования рынка труда научных работников. Низкая привлекательность научного труда, порожденная не стимулирующими к качественному труду низкими заработными платами, а также снижением социального статуса ученых, приводит к возрастанию вероятности отрицательного отбора на данном рынке.

Таким образом, результаты применения данной методики позволяют иметь объективное представление об эффективности государственного регулирования рынка труда научных работников, проводить сравнение эффективности государственного регулирования данного рынка за разные временные периоды, а также проводить межстрановые сравнения. Все это может стать базой для разработки рекомендаций по совершенствованию государственного регулирования национальных рынков труда научных работников.

Список использованных источников

1. Зинченко, И.Ю. Оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ / И.Ю. Зинченко // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №1(9) – С. 14–18.
2. Маковская, Н.В. Внутренние рынки труда: методология, формы регулирования и условия эффективного функционирования в Республике Беларусь: Монография / Н.В. Маковская. – Могилев: УО «МГУ им. А.А. Кулешова», 2008. – 272 с.
3. Пастухов, А.Л. Эффективность управления образованием. / А.Л. Пастухов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: образование. Педагогические науки. – 2013.– том 5, №1. – С. 65–69.
4. Основы государственного и муниципального управления: Курс лекций. – Ч. 1. М.Ю. Зенков. Основы государственного управления / СИУ РАН-ХиГС. – Новосибирск: Изд-во Сиб АГС, 2015. – 425 с.
5. Государственное управление: основы теории и организации. Учебник. В 2 т. Т. 1 / Под ред. В.А. Козбаненко. Изд. 2-е, с изм. и доп. – М.: «Статут», 2002. – 366 с.
6. Миндели, Л., Черных, С. Расходы на науку: мифы и реальность // Общество и экономика. – 2016. – №2. – С. 104–115.
7. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. — Дата

доступа: 19.01.2017.

8. Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам / Сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/Rates/AvgRate/>. — Дата доступа: 19.02.2017.
9. Национальный доклад по науке. — Астана; Алматы, 2016. — 232 с.
10. Scimago Journal & Country Rank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.scimagojr.com/countryrank.php>. – Date of access: 20.08.2017.

***Abstract.** The author's technique of an assessment of efficiency of state regulation of a labor market of scientists with use of an integrated indicator is offered. The integrated indicator represents an arithmetic average of values of its components. For Belarus the integrated indicator for 2011-2015 is not one many more than unit that testifies to low efficiency of regulation of a labor market of scientists. Results of application of the offered technique allow to have objective idea of efficiency of state regulation of a labor market of scientists, to carry out comparison of efficiency of state regulation of this market for the different temporary periods, and also to carry out intercountry comparisons.*

***Key words:** labor market of scientists, efficiency of state regulation, internal costs of R&D, compensation, patents, publications.*

УДК 316.012

***А.М. Гриненко,**
кандидат економічних наук, професор,
В.В. Кирилюк,
асистент,
ДВНЗ «Київський
національний економічний університет імені В.Гетьмана»*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено стан та напрями вдосконалення соціального діалогу в Україні за сучасних умов. Визначено основні недоліки в сфері соціального діалогу на національному та організаційному рівнях. Запропоновано ключові заходи щодо його вдосконалення у найближчі роки.

***Ключові слова:** соціальний діалог, соціальна згуртованість, соціальний капітал, держава, організація.*

Постановка проблеми. Цивілізований прогресивний розвиток України потребує удосконалення сучасної системи соціального діалогу. Соціальний діалог може призвести до підвищення ключових показників соціальної згуртованості у взаємодії з соціальним капіталом, у тому числі через

залучення працівників до прийняття стратегічних рішень організації, які сприятимуть зростанню бізнесу. Партнерські відносини та ділова активність з точки зору прибутковості і продуктивності праці є більш ефективними в організаціях де соціальний діалог між керівництвом та трудовим колективом і його представниками здійснюється на постійній основі. Співпраця на усіх рівнях і залучення працівників (представників працівників) до соціального діалогу допомагає забезпечити ті позитивні зміни, які необхідні організації. Проте в Україні соціальний діалог багато в чому ще носить декларативний характер, що знижує його ефективність і дієвість. Останнє вимагає наукового обґрунтування та критичного осмислення цього важливого соціального інструменту та механізму врегулювання соціально-трудова відносин.

Аналіз останніх досліджень. Питання соціального діалогу розкриваються в офіційних документах та експертних матеріалах Міжнародної організації праці (МОП) та інших міжнародних, національних, загальних й спеціальних законодавчих та нормативно-правових документах, а також відображені в наукових працях зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких варто відмітити А.М.Колота, О.Петрос, Г.Осового та інших.

Мета статті полягає у розкритті основних заходів щодо вдосконалення соціального діалогу в Україні на всіх рівнях.

Виклад основного матеріалу. Соціальний діалог – це процес визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень щодо інтересів працівників, роботодавців та органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, з питань реалізації трудових та соціально-економічних відносин.

Якість соціального діалогу може також впливати на довіру, розвиток комунікацій і навіть інноваційну діяльність організації. Стабільні та довірливі відносини і позитивний мікроклімат у колективі, які складаються в результаті якісного соціального діалогу вже самі по собі є цінністю для компанії. Вони також є важливим фактором для соціальної згуртованості, інновацій, продуктивності праці і сталого розвитку бізнесу (діяльності). Соціальний діалог може також позитивно впливати на розвиток соціального капіталу і рентабельності використання робочої сили (шляхом переговорів про робочий час, режими праці і відпочинку і т.д.).

Для вдосконалення соціального діалогу в Україні перш за все необхідно внести зміни до основних нормативно-правових актів, що регулюють соціальний діалог та усунути основні протиріччя, що є на даний час в українському законодавстві. На національному рівні є три альтернативи політики соціального діалогу, порівняння яких здійснюється за критерієм здатності вирішити проблемні питання соціального діалогу в Україні. На нашу думку, доцільно розглядати лише дві з них – політика мінімальних реформ і політика ефективних змін.

Політика мінімальних реформ, яка пропонується на сьогоднішній день соціальними партнерами, розглядає реформу соціального діалогу лише в

частині залучення громадських організацій. Відомо що традиційними ключовими учасниками соціального діалогу на національному рівні є профспілки, організації роботодавців і уряд. Проте в сучасних умовах все більш популярним стає такий формат соціального діалогу як трипартизм-плюс. Він формується і розвивається за умови коли традиційні тристоронні партнери приймають рішення зробити свій діалог відкритим і запрошують до нього інші організації громадянського суспільства. Міжнародна практика має два механізми залучення громадських організацій до переговорного процесу в соціально-трудових відносинах.

Перший механізм ставить акцент на соціальних партнерах. Як приклад цього механізму можна навести Нідерланди, де такі експерти призначаються королем, проте вони не представляють уряд. Вони не зобов'язані консультиватися з урядом або слідувати рекомендацій уряду. Представники корони включають представників Центрального банку і Бюро аналізу економічної політики Нідерландів. Один з представників корони також виступає в ролі голови Соціально-економічної ради. В обов'язки експертів входить захист громадських інтересів і пошук компромісних рішень у випадках, коли працівники і роботодавці не можуть прийти до консенсусу [4].

Щодо другого механізму, то така модель існує в багатьох країнах на національному рівні. Найбільш повно вона реалізована в Європейському економічному та соціальному комітеті (ЄЕСК), який являє собою консультативний орган Європейського Союзу.

Варто зазначити, що на другому підході ґрунтується проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про соціальний діалог в Україні» щодо залучення інститутів громадянського суспільства оприлюднений Міністерством соціальної політики у вересні 2016 року. На нашу думку, пропоновані зміни швидше показують «видимість реформ» а не самі реформи. Доцільним тут буде зазначити думку Комітету з питань соціального діалогу, державних соціальних стандартів та державного соціального страхування Громадської Ради при Міністерстві соціальної політики України: « У всіх країн – членів Євросоюзу сповідується два види діалогу: соціальний діалог на три- чи біпартитивних засадах за участю тією чи іншою мірою урядової сторони, а також громадський діалог у форматі «роботодавці-профспілки-громадянське суспільство». За останнім алгоритмом працює Європейський соціально-економічний комітет, який є партнерською стороною Української частини платформи громадянського суспільства Україна-ЄС, утвореної у відповідності до Угоди про Асоціацію Україна-ЄС.

Звідси напрошується висновок, що проект Закону України „Про внесення змін до Закону України „Про соціальний діалог в Україні” щодо залучення інститутів громадянського суспільства фактично стоїть на перешкоді імплементації євро стандартів в систему розбудови цивілізованого соціального діалогу та ліберально-демократичного громадянського суспільства стосовно його участі в управлінні державними справами» [2].

Також деякі експерти зазначають, що хоча пропозиції громадських об'єднань, внесені під час консультацій та обміну інформацією, є обов'язковими для розгляду тристоронніми органами соціального діалогу, але вони не володіють правом голосу на відміну від інших учасників соціального діалогу.

Щодо другої альтернативи – політики ефективних змін, то вона спрямована на вирішення суперечностей в положеннях Законів, запровадження механізму контролю за дотриманням законодавства та відповідальності за прийняті рішення в сфері соціального діалогу. Реформування законодавства в сфері соціального діалогу виступає першочерговим завданням, що стоїть перед соціальними партнерами. Підготовка проектів змін та доповнень до Законів України «Про соціальний діалог в Україні», «Про колективні договори і угоди», «Про організації роботодавців, їх права та гарантії діяльності», «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» повинна носити комплексний характер та відбуватися за участі усіх зацікавлених суб'єктів сторони роботодавців, профспілкової сторони, громадських організацій, експертів МОП, що сприятиме виробленню консолідованої позиції широкого кола учасників.

Даний підхід, на нашу думку, в значній мірі дозволить вирішити питання неврегульованості, суперечливості та вільного трактування соціальними партнерами положень законодавства України в сфері соціального діалогу.

Необхідною умовою розвитку соціального тристороннього діалогу в другій альтернативі політики є забезпечення прагнення соціальних партнерів до отримання якомога повнішої інформації і розширення технічного потенціалу. Саме тому важливо долучати і поважати всіх учасників, які залучені до прийняття тристоронніх рішень, щоб довіра між партнерами сприяла їх виконанню. Залучення всіх учасників соціального діалогу до переговорного процесу повинно відбуватись на двох основних рівнях. Щодо головних обмежень другої альтернативи і пропонованого підходу, то це в першу довго тривалість процедури зміни законодавства України і вироблення консолідованої позиції значної кількості його учасників.

Розвиток і вдосконалення соціального діалогу на національному рівні знаходиться у тісному взаємозв'язку з соціальним діалогом на мікрорівні (організаційному рівні). Українські компанії та організації, ґрунтуючись на зарубіжному досвіді, повинні активно брати участь у розвитку і вдосконаленні соціального діалогу на організаційному та місцевому рівнях у тандемі з державою. Першим кроком до вдосконалення соціального діалогу на рівні компанії чи організації є розуміння важливості та вдосконалення трьох ключових форм соціального діалогу, які можливі на організаційному рівні: двостороннє спілкування, надання інформації і консультації, переговори. В кожній організації, в залежності від багатьох факторів, соціальний діалог може розвиватись як в одній із форм, так і у всіх трьох одночасно.

Вдосконалення двостороннього спілкування як форми соціального діалогу, повинно виходити з ініціативи керівника. Орієнтація на більш

значнішу участь і певну форму виробничих відносин між роботодавцем повинні бути створені і змінюватись відповідно до бізнес-моделі організації, враховуючи при цьому ринкові тенденції та зміни факторів конкуренції у даній сфері чи галузі. Двосторонній діалог, участь працівників у процесах обговорення, пов'язані з корпоративним розвитком, і навіть участь у прийнятті рішень компанії повинні бути спрямовані на розвиток як соціально-трудова відносин так і соціального капіталу. Удосконалення даного типу соціального діалогу є досить складною темою у зв'язку з тим, що лінія між односторонньою та двосторонньою комунікацією не завжди зрозуміла, через що часто сам керівник визначає тип соціального діалогу на організаційному рівні. На відміну від заздалегідь визначених питань правового регулювання соціально-трудова відносин, під час двосторонньої дискусії, обговорення обумовлено ситуаціями які трапляються під час діяльності, спільними інтересами та ініціативами, які можуть виникнути з обох сторін.

На відміну від двостороннього дискусійного типу соціального діалогу, вдосконалення інформації і консультації в його контексті повинні бути спрямовані на вдосконалення його формалізованої основи і інституціалізацію. Це стосується насамперед структуризації процесів інформації та консультацій щодо спільно визначених та узгоджених питань (інформація нормативно-правового характеру). На відміну від «однорангового» та ситуаційного соціального діалогу, удосконалення цього типу тісно пов'язане чітко визначеними обсягом і змістом а також обов'язками і роллю працівників. Іншими словами, інформація і консультація здійснюється на основі юридично визначених структур. Деякі зарубіжні компанії використовують інноваційну модель менеджменту – NER Model, на яку сильно впливають такі ідеї, як відповідальність, солідарність, командна робота та орієнтація на спільне прийняття рішень [5].

Ще однією особливістю такого типу соціального діалогу та ефективної інформаційної та консультаційної практики є ресурси. З боку працівників, зокрема, існує потреба у базових компетенціях та навичках (наприклад, для оцінки інформації, наданої роботодавцем та проведення ефективної консультації). Представники працівників не тільки мають бути підготовленими, але також потребують юридичної консультації та інших видів підтримки, які часто надаються за рахунок зовнішніх джерел зокрема профспілки та професійні установи з охорони праці.

Ще одним типом соціального діалогу є переговори. Тут доцільним бути запозичення зарубіжного досвіду, а саме прикладу Данії. В цій країні встановлена система національних промислових відносин (іншими словами, національний колективний договір), що передбачає проведення щорічних переговорів на основі компаній. Співпраця включає узгодження спільних інтересів роботодавців і працівників компаній, в яких працює понад 35 осіб.

Цей тип соціального діалогу ґрунтується на стабільній практиці інформації та консультації відповідно до правових чи колективно узгоджених рамок. Він також міцно вкорінений у національну модель промислових відносин, яка передбачає переговори на рівні компанії та

хороше висвітлення компаній всіх розмірів організаціями соціальних партнерів і відповідний колективний договір. Як роботодавці, так і профспілки активно беруть участь у переговорах на місцевому рівні, управління та підтримки. У випадках проблем і конфліктів на рівні компанії є чітко визначені способи вирішення, що виконуються спільними органами [5].

Також на організаційному рівні, на нашу думку, необхідно знайти специфічні форми представництва працівників на малих і середніх підприємствах; узагальнити різні зобов'язання, що стосуються колективних переговорів; спростити структуру різних представницьких органів персоналу. Ще один напрям вдосконалення соціального діалогу на організаційному рівні пов'язаний із державними інститутами. Мудра пропаганда соціального діалогу з боку держави на організаційному рівні – висвітлення у державних та корпоративних ЗМІ переваг соціального діалогу; демонстрація ефективності соціального діалогу на прикладі зарубіжних компаній.

Основними заходами в реформуванні соціального діалогу в Україні можуть бути наступні:

- розробити та затвердити нову редакцію Угоди про створення Спільного представницького органу (СПО) організацій;
- провести консультації за участі усіх зацікавлених суб'єктів сторони

роботодавців, профспілкової сторони, громадських організацій, експертів МОП щодо підготовки проектів змін та доповнень до Законів України «Про соціальний діалог в Україні», «Про колективні договори і угоди», «Про організації роботодавців, їх права та гарантії діяльності», «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» зокрема щодо питань вироблення чіткого механізму надання повноваження репрезентативним організаціям та об'єднанням відповідного рівня. організації, які підтвердили репрезентативність на галузевому рівні можуть делегувати повноваження на їх представництво на національному рівні репрезентативним організаціям, відповідно до кількості членів, вказаних в рішенні НСПП.

- вироблення механізму притягнення до відповідальності за невиконання положень законодавства України про соціальний діалог;

- зміна критеріїв репрезентативності у відповідності до сучасних соціально-економічних умов (для об'єднань профспілок на всеукраїнському рівні – зменшення чисельності з 150 тисяч членів до 100 тисяч членів; для об'єднань всеукраїнських роботодавців з 200 тисяч членів до 150 тисяч);

- встановити та чітко прописати квоти представництва суб'єктів профспілкової

сторони та сторони роботодавців для участі в органах соціального діалогу [3].

Важливе значення для вдосконалення соціального діалогу має контроль за його розвитком з боку як державних органів і інститутів, так і громадських організацій. В Україні триває процес розширення рамок соціального діалогу на всіх рівнях, характерний для всього світового співтовариства. Національна модель соціального діалогу на даному етапі характеризується значною роллю органів державної влади у погодженні соціально- трудових відносин та недостатньо дієвою участю роботодавців у їх договірному регулюванні. Контроль повинен сприяти встановленню максимальної відкритості, прозорості та підзвітності суспільству органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування. Також контроль має забезпечити участь інститутів громадянського суспільства у формуванні та реалізації державної, регіональної політики, зокрема, шляхом створення умов для забезпечення широкого ефективного представництва інтересів громадян в органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування, проведення регулярних консультацій (діалогу) із громадськістю з найважливіших питань життя суспільства і держави.

На основі вище зазначеного можна узагальнити основні напрями вдосконалення соціального діалогу в Україні та в українських організаціях (Рис. 3.6).



Рисунок 3.6. Схема вдосконалення соціального діалогу в Україні

Джерело: розробка авторів

Незважаючи на усі позитивні моменти, що мають місце, національна система соціального діалогу не виконує поставлені перед нею завдання в повному обсязі та на належному рівні. По-перше, існує серйозна проблема узгодженості у законодавстві, про що зазначалось раніше. По-друге, негативним фактором є низька інституалізація існуючих органів соціального діалогу. Крім цього, існує ряд інших негативних чинників такої ситуації в Україні: відсутність механізму імплементації рішень; декларативність, формальність і невиконання колективних угод і договорів; неспроможність як об'єднання роботодавців, так і профспілок до ефективної взаємодії з органами центральної і місцевої влади; слабке залучення організацій громадянського суспільства до процесу соціального діалогу. Також, варто підкреслити що у контексті процесу євроінтеграції України, діяльність усіх соціальних партнерів характеризуються недостатньою увагою до сфери екологічної політики щодо аспектів соціально-економічних наслідків для сфери зайнятості на ринку праці.

Висновки. Розвиток соціального діалогу повинен розпочатись із удосконалення законодавства у сфері соціального діалогу і модернізації системи колективних договорів та врегулювання трудових спорів. На сьогоднішній день планується створення бази даних про колективні угоди та представників сторін на усіх рівнях. Також необхідно провести модернізацію Служби посередництва з метою забезпечення її повноцінної працездатності, ефективності, дієвості. Паралельно з цим необхідне посилення спроможності соціальних партнерів та органів соціального діалогу на основі залучення усіх учасників до переговорного процесу на двох рівнях. Вже схвалено і започатковано реалізацію Стратегічного плану діяльності організації роботодавців як провідної організації громадянського суспільства. Необхідна розбудова спроможності організацій роботодавців щодо відстоювання інтересів своїх членів і розбудова спроможності професійних спілок щодо юридичного тлумачення і вироблення власних пропозицій та рішень шляхом підтвердження чинної практики, пов'язаної з національними, європейськими та міжнародними питаннями.

Список використаних джерел

1. Гриненко А.М., Кирилюк В.В. Соціальний діалог і його вдосконалення в контексті соціальної згуртованості. Менеджмент, фінанси та підприємництво: стан, аналіз тенденцій та науково-економічний розвиток: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 24 лютого 2018 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2018. – С.76-79
2. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про соціальний діалог в Україні» щодо залучення інститутів громадянського суспільства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scc.org.ua/content/proekt-zakonu-ukrayini-pro-vnesennya-zmin-do-zakonu-ukrayini-pro-socialniy-dialog-v-ukrayini>

3. Як налагодити ефективний соціальний діалог в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://scc.org.ua/sites/default/files/policy_paper.pdf
4. Netherlands: Role of social dialogue in industrial policies. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/eurwork/comparative-information/national-contributions/netherlands/netherlands-role-of-social-dialogue-in-industrial-policies>
5. Social dialogue in micro and small companies. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2014/industrial-relations-business/social-dialogue-in-micro-and-small-companies>

Summary. The article analyzes the state and directions of improvement of social dialogue in Ukraine under current conditions. The main disadvantages in the field of social dialogue at the national and organizational level are determined. The key measures are proposed for its improvement in the coming years

Key words: social dialogue, social cohesion, social capital, state, organization.

УДК 336.531.2

В.Ю. Лисак,
кандидат економічних наук, доцент,
В.М. Семендяк,
кандидат економічних наук, старший викладач,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Постановка проблеми. Як свідчить досвід обсяги інвестицій в економіку України порівняно з іншими країнами є недостатнім. Тому одним з основних завдань, які стоять перед керівництвом держави та підприємств є поліпшення інвестиційного клімату на макрорівні, а також інвестиційної привабливості підприємств на мезорівні адже інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств перебуває під постійною увагою іноземних інвесторів. В складних умовах які склались на сьогодні все менше уваги приділяється інвестуванню в найцінніший капітал це людський. Як закордоні так і вітчизняні інвестори недооцінюють роль та значення інвестицій в людський капітал які б сприяли розвитку економіки в цілому та підприємств зокрема.

Аналіз останніх досліджень. Методологічні засади щодо формування

поняття «інвестиції» закладені в наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених: серед яких найвагомійший внесок зробили О.І. Амоша, С.С. Аптекарь, І.Т. Балабанов, М.Г. Білопольський, І.П. Булеєв, В.М. Геєць, Л.Дж. Гітман, В.М. Гриньова, Я.І. Єлейко, М.А. Йохна, В.М. Колосок, Л.М. Кузьменко, І.П. Мойсеєнко, В.П. Савчук, М.Г. Чумаченко та ін. дослідження інвестицій в людський капітал проводили Е. Бем-Баверк, Дж. Кендрік, К.Маркс, В. Петти, Д. Рикардо А. Сміт, Л. Туроу, Ю.Л. Фіш, І. Фішер, Т. Шульц, В. Антонюк, Д. Богиня, О. Бородіна, О. Грішнова, С. Климко, А. Короковський, Л. Михайлова, В. Пригода. Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт та поглядів науковців, які присвячені особливостям формування поняття інвестиції, та особливостей інвестування в людський капітал існують певні невизначеності у понятійному апараті, тому є необхідність подальшого більш глибокого його вивчення.

Формування цілей статті. Метою нашого дослідження є вивчення походження терміна «інвестиції» та «інвестиції в людський капітал» в сучасній вітчизняній та зарубіжній науковій літературі їх взаємозв'язок та особливості саме для людського капіталу. На даний час, поки що не сформувався однозначного бачення цієї проблеми, і тому можна зустріти в літературі та при усному обговоренні цього питання різні бачення та підходи до даної проблеми.

Виклад основного матеріалу. За часів існування на території нашої країни командно-адміністративної економіки та центрального розподілу усіх видів ресурсів в тому числі і грошових інвестиції як такі не розглядались. Ситуація поліпшилась лише після розвалу Радянського Союзу та переходу України до ринкової економіки.

Слід зазначити, що інвестування як самостійна наука сформувалась відносно недавно. В той же час окремі розробки з теорії інвестування проводились ще до Другої світової війни. Проте вважається, що початком цього процесу була перша половина 50-х р. р. ХХ ст., коли М. Марковіц у своїх роботах заклав основи сучасної теорії інвестиційного портфеля [1, с. 39].

В економічній літературі радянського періоду поняття інвестицій – як вузьке, так і розширене – вживалось як синонім капітальних вкладень, під яким розуміли всі витрати матеріальних, трудових та грошових ресурсів, спрямованих на відтворення основних фондів. Таке визначення звужує галузь інвестування та стосується лише вкладень у збільшення та удосконалення основних фондів. На сьогодні в економіці нашої держави застосовуються обидва терміни. Термін «капіталовкладення» означає той вид інвестицій, який спрямовано переважно на відтворення основних фондів. Адже капітальні вкладення – це вкладення коштів у відтворення основних засобів, а інвестиції можуть здійснюватись як в оборотні активи, так і в фінансові інструменти (акції, облігації тощо), а також у певні види нематеріальних активів (придбання патентів, ліцензій, «ноу-хау» тощо). Тобто термін «капітальні вкладення» є більш вузьким поняттям і може

розглядатись лише як одна з форм інвестування [2, с.5-6].

В процесі нашого дослідження необхідно більш детально зупинитись на даній категорії. Так в економічній енциклопедії зустрічаємо таке трактування даної категорії капітальні вкладення – грошове вираження сукупних витрат на нове будівництво, реконструкцію, розширення й технічне переозброєння діючих промислових, сільськогосподарських, транспортних, торгівельних та інших підприємств, на житлове, комунальне і культурно-побутове будівництво. До капітальних вкладень відносять також витрати на монтаж обладнання, придбання машин, устаткування, інструменту, господарського інвентаря [3, с.737].

Найпростішим визначенням інвестицій є їх характеристика як вкладень у капітал. Водночас поняття “капітал” тлумачиться економістами по-різному, звідси – неоднакове розуміння інвестицій. Західні економісти, як правило ототожнюють капітал із засобами виробництва, запасами благами. Таке розуміння сутності капіталу є непродуктивним і спричиняє неконструктивний підхід до категорії інвестиції, який полягає передусім у тому, що інвестиції ототожнюють з капіталовкладеннями, тобто вкладеннями в основний капітал або у виробничі фонди [3, с.630].

Схоже визначення зустрічаємо у працях Федоренко В.Г., він зазначає, термін “інвестиція” походить від лат. invest, що означає “вкласти”. Нині інвестиції – це вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та недержання процентів від банківських вкладень капіталу [4, с.7].

Гітман Л.Дж. та Джонік М.Д., зазначають, що термін “інвестиція” має декілька значень. Він означає придбання акцій або облігацій з розрахунком на певні фінансові результати; ним позначаються також активи, наприклад, машини, які необхідні для виробництва і продажу певного товару. Таким чином можна стверджувати, що інвестиція – це будь-який інструмент, у який можна розмістити гроші, розраховуючи зберегти або примножити їх вартість і (або) забезпечити позитивну величину доходу” [5, с. 10].

Інвестиції як економічна категорія розглядається не лише науковцями та економістами-практиками але й на рівні державних органів влади так в Україні теоретичне обґрунтування категорії інвестицій знайшло своє відображення в Законі України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 р. в ред. від 17.02.2006 р. [6]. Відповідно до цього Закону інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект.

У Законі України “Про оподаткування прибутку підприємств” зазначається, що інвестиція – це господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяють на капітальні, фінансові та реінвестиції [7].

Маховикова Г.А., Кантор В.Е., ґрунтуючись на положеннях Закону “Про інвестиційну діяльність Російської Федерації”, розшифровують термін інвестиції як “грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, технології, машини, обладнання, ліцензії, в тому числі на товарні знаки, кредити, будь-яке інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об’єкти підприємницької діяльності або в інші види діяльності з метою отримання прибутку або будь-якого іншого ефекту” [8, с. 5].

У сучасній українській економічній енциклопедії термін „інвестиції” (від лат. «investio» – одягаю) – довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку [3, с.630].

Як відзначають Шевчук В.Я. та Рогожин П.С., “інвестиції – це витрати на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також не пов’язані з цим зміни обігового капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах переважно залежать від руху витрат на основний капітал” [9, с. 6].

На думка Бланка І.О., найбільш типова неточність багатьох визначень полягає у тому, що під інвестиціями розуміють будь-яке вкладення фінансових коштів, яке часто не пов’язане із вирішенням інвестиційних цілей суб’єктів. До них іноді відносять так звані “споживчі інвестиції” (придбання комп’ютерів, автомобілів тощо), які за своїм економічним змістом до інвестицій не належать – кошти для їх придбання в даному випадку витрачаються на довгострокове споживання (якщо їх придбання не має на меті їх перепродаж для отримання прибутку). Окрім того, часто не уточнюється різниця між інвестиційними витратами фінансових коштів і поточними їх витратами, які обслуговують операційну діяльність підприємства [10, с. 9].

Загалом під інвестиціями (investment) розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту [11 с. 21].

На нашу думку, найраціональнішим з-поміж наведених визначень є тлумачення інвестицій авторами «Економікс». Так, К. Макконел і С. Брю стверджують, що інвестиції – це витрати на будівництво нових заводів, на верстати і устаткування з тривалим терміном служби; витрати на виробництво і нагромадження засобів виробництва, збільшення матеріальних запасів; витрати на поліпшення освіти, здоров’я працівників чи на підвищення мобільності робочої сили.

К. Макконелл і С. Брю дають таке визначення: «Інвестиції в людський капітал – це будь-які дії, які підвищують кваліфікацію і здібності і, тим самим продуктивність праці працівників. Витрати, які сприяють підвищенню продуктивності, можна розглядати як інвестиції, бо питомі витрати здійснюються з тим розрахунком, що дані витрати будуть багаторазово

компенсовані зростаючим потоком доходів в майбутньому [12].

Як відомо, як інвестиції почали розглядати матеріальні витрати на розвиток людського капіталу безпосередньо класики теорії людського капіталу Т. Шульц і Г. Беккер. Уперше термін «інвестиції в людину» використав Т. Шульц на пленарному засіданні американської економічної асоціації у 1960 р. У 1962 р. під цією рубрикою вийшов спеціальний номер чиказького «Журналу політичної економії» з тільки що написаними працями Д. Мінцера, Т. Шульца і Г. Беккера [13, с. 36].

Дослідження категорії людського капіталу також суттєво поглибили розуміння його значення та шляхів формування. Якщо на початку розкриття цього поняття під людським капіталом розуміли лише сукупність інвестицій, що підвищували його здатність до продуктивної праці (інвестиції в освіту та професійні навички), то останні розрахунки, що здійснюються Світовим банком, ООН включають у нього і всі споживчі витрати, до яких належать витрати на харчування, одяг, житло, освіту, охорону здоров'я, культуру. А сама категорія людського капіталу розглядається як складова національного і світового багатства. Як визначено в Програмі розвитку Організації Об'єднаних Націй, істинним багатством народу є люди, а основною метою розвитку людини є створення умов, сприятливих для довгого, здорового і творчого життя.

Ю. Корчагін виокремлює інвестиції у забезпечення безпеки людей, підготовку ефективної еліти, у формування і розвиток громадянського суспільства, підвищення ефективності інституційного обслуговування, у середовище функціонування людського капіталу, у підвищення якості життя населення і приплив капіталу ззовні в дану країну чи регіон [14].

Інвестиціями в людський капітал називається будь-який захід, здійснений для підвищення продуктивності праці. Таким чином, до інвестицій в людський капітал відносять витрати на підтримку здоров'я, на здобуття загальної і спеціальної освіти; витрати, пов'язані з пошуком роботи, професійною підготовкою на виробництві, міграцією, народженням і вихованням дітей, пошуком економічно значущої інформації про ціни і заробітки [15, с.37-38].

У своїх працях Чечель О.М., інвестування в людський капітал – вкладення індивідів, фірм, держави, громадських організацій в основні активи людського капіталу (освіту, науку, здоров'я, виховання дітей, міграцію, мотивацію праці, пошук економічно важливої інформації тощо) задля досягнення певного економічного результату (вищого доходу чи прибутку, зростання національного багатства й ін.) [16, с. 87].

Архипов А.И. розглядає інвестиції в людський капітал як цілеспрямоване вкладення засобів у галузі і сфери, що забезпечують поліпшення якісних параметрів людини, у першу чергу його робочої сили (рівня освіченості, розвитку інтелекту, творчого потенціалу, фізичного і психічного здоров'я, системи мотивації, ціннісних установок і т.д. [17].

Науковці та економісти-практики виділяють також і види інвестицій в

людський капітал.

К. Макконнелл і С. Брю виділяють наступні види інвестицій у людський капітал:

- витрати на освіту - включаючи загальну і спеціальну, формальну і неформальну, підготовку на робочому місці;
- витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов;
- витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць з відносно низькою продуктивністю в місця з відносно високою продуктивністю [12, с.225].

Ж. Дерій пише, що за структурою інвестиції у людський капітал включають такі елементи: освіта, профпідготовка на виробництві, охорона здоров'я та профілактика захворювань, мотивація та стимулювання, міграційний рух, фундаментальні та прикладні наукові розробки, екологія та здоровий спосіб життя, культура, туризм і відпочинок [18].

Виділяють такі види інвестицій в людський капітал [2, с. 98 Крисанова Т. Н. Загальна модель аналізу вигід і витрат при інвестиціях в людський капітал. – Харків: Фенікс, 2001. – 298 с.]:

- витрати на освіту, включаючи загальну і спеціальну, формальну і неформальну, підготовку за місцем роботи;
- витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов;
- витрати на мобільність мігруючих робітників;
- мотивація;
- пошук інформації і міграція;
- фундаментальні наукові розробки;
- екологія і здоровий спосіб життя;
- культура і дозвілля.

Оригінальний підхід до вивчення цієї проблеми розробив Дж. Кендрик. Усі види інвестицій він класифікував так:

- речові, втілені в людях;
- речові, не втілені в людях;
- нематеріальні, втілені в людях;
- нематеріальні, не втілені в людях;

Речовий капітал втілений в людях, є одним з головних ознак розширювальної концепції Дж. Кендрика. До цього капіталу він відносить витрати на формування людського капіталу, тобто витрати виховання дітей до 14 років, без урахування витрат на їх освіту. До нематеріального людського капіталу Дж. Кендрик відносить накопичені витрати на загальну освіту і спеціальну підготовку, частину накопичених витрат на охорону здоров'я і витрати на переміщення робочої сили, а до нематеріального капіталу не втіленому в людях - витрати, необхідні для

накопичення використовуваних у виробництві знань і практичного досвіду, включаючи знання, втілені в нових або поліпшених споживчих товарах, засобах виробництва, продуктивних процесах і системах. Ці витрати відносяться до інвестицій, оскільки одні сприяють зниженню витрат виробництва і збільшують продуктивність праці, інші створюють нові або поліпшені споживчі товари, що служать задоволенню потреб.

Отже, інвестиції в людський капітал мають ряд особливостей, що відрізняють їх від інших видів інвестицій:

1. Віддача від інвестицій в людський капітал безпосередньо залежить від терміну життя його носія (від тривалості працездатного періоду).

2. Чим раніше робляться вкладення в людину, тим швидше вони починають давати віддачу.

3. Людський капітал не тільки схильний до фізичного і морального зносу, але і здатний накопичуватися і примножуватися.

4. У міру накопичення людського капіталу його прибутковість підвищується до певної межі, обмеженої верхньою межею активної трудової діяльності (активного працездатного віку), а потім різко знижується.

5. Не всякі інвестиції в людину можуть бути вкладеннями в людський капітал, оскільки суспільно недоцільні і шкідливі для суспільства.

6. Характер і види інвестицій в людину обумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями.

7. Порівняно з інвестиціями в інші різні форми капіталу, інвестиції в людський капітал є найвигіднішими як з погляду окремої людини, так і з погляду всього суспільства.

Список використаних джерел

1. Власюк Т.М. Методика оцінки інвестиційної привабливості державних підприємств // Економіка та держава. - 2006. - № 2. - С. 39 - 41.
2. Пожуєва Т. О. Інвестиційна привабливість підприємств металургійної галузі в сучасних умовах. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» /Т.О. Пожуєва – Маріуполь., 2009. – 20 с.
3. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1 / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
4. Федоренко В.Г. Інвестознавство: Підручник. – 3-те вид., допов. – К.: МАУП, 2004. – 480 с.
5. Гитман Л. Дж., Джоник М. Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 1008 с.
6. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від від 18.09.91 р., № 1560-ХІІ.
7. Законі України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.1994 № 334/94-ВР (Редакція станом на 01.01.2013)

8. Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятии. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 171.
9. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності. – К.: Генеза, 1997. – 384 с.
10. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент:– К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
11. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. – К.: Знання, 2002. – 566 с.
12. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: Республика, 1992.
13. Марцинкевич В. Инвестиции в человека: экономическая наука и российская экономика (Что скрывается за термином «человеческий капитал») / В. Марцинкевич // МЭиМО. – 2005. – № 9. – С. 29-39.
14. Корчагин Ю. А. Широкое понятие человеческого капитала [Электронный ресурс] / Ю. А. Корчагин. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/books/articles/0003/0022/>.
15. Борисов Г. В. Инвестирование в человеческий капитал в условиях трансформирующейся экономики России / Борисов Г. В. // Вестник С.-Петербург. ун-та. – СПб., 1998. – Сер. 5, экономика. – С. 32-43.
16. Чечель О.М. Інвестування у розвиток людини як пріоритетний напрям формування людського капіталу / О.М. Чечель // Економіка та держава. – 2010. – № 3. – С. 86-88.
17. Архипов А.И. Экономический словарь [Электронный ресурс]. — М., 2001. — Режим доступа: <http://yas.yuna.ru>.
18. Дерій Ж. Модифікація методів оцінювання людського капіталу [Електронний ресурс] / Ж. Дерій. – Режим доступа: <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=9&id=3>.

УДК 364-785.14:005.936.3

Н.Ю. Олійник,
кандидат педагогічних наук, доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

ЦІЛЬОВА СПРЯМОВАНІСТЬ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

***Анотація.** У статті проаналізовано основні цілі адаптації нових працівників в організації та виявлено елементи процесу адаптацією. Узагальнено структуру адаптації працівників відповідно сфер діяльності. Зазначено умови ефективного управління адаптацією працівників та умови її реалізації.*

***Ключові слова:** адаптація персоналу, цілі та елементи адаптації, сфери*

адаптації працівників, управління адаптацією.

Постановка проблеми. На сьогодні зростає увага до проблем адаптації людини у сфері праці, що є свідченням визнання тієї істотної ролі, яку відіграє процес адаптації в трудовій діяльності. Праця являє собою вічну, природну умову людського життя і тому вона не залежить від якої б то не було форми цього життя, а, навпаки, однаково притаманна усім її суспільним формам. Внаслідок цього й адаптація людини до трудової діяльності посідає провідне місце серед адаптаційних процесів, є необхідною умовою та засобом освоєння не тільки трудової діяльності, а й соціальної діяльності в цілому.

Адаптація персоналу в організації є необхідною ланкою кадрового менеджменту. Стаючи працівником конкретного підприємства, новачок постає перед необхідністю прийняти організаційні вимоги: режим праці та відпочинку, положення, посадові інструкції, накази, розпорядження адміністрації та інші документи. Він приймає також сукупність соціально-економічних умов, які йому надаються підприємством. Він змушений по-новому оцінити свої погляди, звички, співвіднести їх з прийнятими в колективі нормами і правилами поведінки, закріпленими традиціями, виробити відповідну лінію поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем адаптації займалися багато спеціалістів як національних (Данюк В. М., Дворецька Г. В., Крушельницька О. В., Лукашевич М. П., Мельничук Д. П., Огаренко В. М., Петюх В. М., Шкурко В. В. та ін.), так і зарубіжних (Базаров Т. Ю., Єр'омін Б. Л., Кібанов А. Я., Корнеліус Н., Марченко О. І., Маслов Є. В., Ромашов О. В. та ін.).

Згідно точки зору Кібанова А. Я., адаптація персоналу – це взаємне пристосування працівника до організації, що базується на поступовому включенні працівника у процес виробництва в нових для нього професійних, психофізіологічних, соціально-психологічних, організаційно-адміністративних, економічних, санітарно-гігієнічних і побутових умовах праці й відпочинку [6, с. 271]. Процес трудової адаптації працівника та організації буде більш успішним, коли норми і цінності колективу стануть нормами і цінностями окремого працівника і чим швидше він прийме і визначить свою соціальну роль у колективі.

Взагалі, адаптація означає включення особи в нове для неї предметно-речове та соціальне середовище, тобто це процес пізнання норм та традицій, прийнятих на підприємстві, процес професійного навчання та перепідготовки, усвідомлення того, що є важливим на даному підприємстві або на робочому місці [3, с. 184]. Таким чином, маємо право стверджувати, що поняття «адаптація» сьогодні не належить до якоїсь однієї галузі наукових знань, а використовується у різноманітних аспектах.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності та доцільності адаптації персоналу на підприємстві та організації, що розпочинаються з визначення цілей для нових працівників і

триває відповідно сфер адаптації працівника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Адаптація, на думку Базарова Т. Ю. та Єрьоміної Б. Л. характеризується як процес активного пристосування людини до нового середовища. У контексті включення співробітника в організацію це означає, що відбувається інтенсивне знайомство співробітника з діяльністю та організацією і зміна власної поведінки відповідно до вимог нового середовища [1].

Серед основних цілей адаптації нових працівників в організації зазвичай виділяють наступні:

1. Зменшення стартових витрат. Новий працівник не завжди знає нову роботу і вимоги організації. До тих пір, поки він працює менш ефективно, ніж досвідчені співробітники, його робота вимагає від організації більш високих витрат. Ефективна адаптація зменшує ці витрати і дає можливість новому працівнику швидше досягти встановлених норм виконання роботи.

2. Зниження стресів, випробуваних новим працівником. Для переважної більшості людей притаманний страх перед новим, невідомим. Стресовий стан нового працівника, як правило, пов'язано з боязню провалів в роботі і з недостатньою орієнтацією в новій робочій ситуації.

3. Скорочення плинності кадрів. Якщо працівники не змогли своєчасно освоїтися в організації, це може призвести до їх звільнення.

4. Економія часу менеджерів і колег. Новому працівнику потрібна певна допомога з боку керівництва та колег для вирішення різних, в тому числі і найпростіших, побутових проблем.

5. Розвиток у нового працівника стану задоволеності роботою, позитивного ставлення до роботи і реалізму в очікуваннях.

Процес адаптації має сприяти формуванню позитивного ставлення нових працівників до організації, до свого підрозділу і до дорученої справи, що є неодмінною умовою високих робочих показників. Основними елементами адаптації є:

- оволодіння системою професійних знань і навичок;
- оволодіння професійною роллю (установки, цінності, поведінку відповідно до очікувань інших);
- виконання вимог трудової і виконавської дисципліни;
- самостійність при виконанні доручених посадових функцій;
- задоволеність виконуваною роботою і винагородою, одержуваним за досягнуті результати;
- прагнення до вдосконалення в рамках обраної професії;
- входження в колектив, встановлення хороших взаємин з товаришами по роботі;
- відчуття психологічного комфорту і безпеки;
- взаєморозуміння з керівництвом [2].

Так як адаптація – процес пристосування працівників до умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Тому в соціології та психології

виділяють соціальну і виробничу адаптацію. У визначеній мірі ці два види перетинаються один з одним, але кожна з них має свої самостійні сфери застосування: соціальна діяльність не замикається на виробництві, а виробнича – включає і технічні, і біологічні, і соціальні аспекти. З позиції управління персоналом найбільший інтерес представляє виробнича адаптація. Саме вона є інструментом у вирішенні такої проблеми, як формування у працівників необхідного рівня продуктивності та якості праці в більш короткий термін.

Виокремлюють два напрями трудової адаптації: первинну і вторинну. Кібанов А. Я. первинну адаптацію визначає як пристосування молодих співробітників, що не мають досвіду професійної діяльності (як правило, мова йде в цьому випадку про випускників навчальних закладів різного рівня); вторинну – пристосування співробітників, що мають досвід професійної діяльності (як правило, що змінюють об'єкт діяльності або свою професійну роль, наприклад, що переходять у ранг керівника) [6, с. 356].

Важливо зауважити, що адаптація визначається відповідно чотирьох типів. *Заперечення*, коли співробітник виражає активну незгоду із цінностями фірми, його очікування перебувають у непримиримому протиріччі з реальністю. Зрозуміло, що він звільняється в перші ж місяці. *Конформізм*, коли відбувається повне прийняття цінностей і норм організації, виникає готовність виконувати правила гри. Такі працівники складають у колективі основну масу, на нашу думку. *Мімікрія* – дотримання другорядних норм при неприйнятті основних, характерно для потенційної групи ризику, члени якої готові в будь-який момент піти з фірми. І *адаптивний індивідуалізм*. Він характеризується прийняттям основних норм й цінностей організації за неприйняття другорядних, коли співробітник зберігає якусь індивідуальність, але по-своєму непогано працює в колективі. Таким чином, проаналізувавши ці види адаптації, ми вважаємо, що основним завданням спеціалістів з управління персоналом має бути інтеграція новачка за другим або четвертим типом, і виявлення співробітників, що приховують неприйняття основних норм організації за демонстрації зовнішньої лояльності.

Основними стадіями адаптації працівника є наступні: ознайомлення (працівник отримує інформацію про нову ситуацію в цілому, про критерії оцінки різноманітних дій, про норми поведінки), пристосування (працівник переорієнтовується, визнаючи головні елементи нової системи цінностей, але поки що продовжує зберігати багато своїх установок), асиміляції (коли здійснюється повне пристосування працівника до середовища, ідентифікація з новою групою) та ідентифікації (коли особисті цілі працівника співпадають з цілями організації).

Згідно з цілісним підходом до особистості працівника структура виробничої адаптації має охоплювати не тільки освоєння ним певної професійної діяльності, а й усіх сфер його життєдіяльності, пов'язаних із виробництвом, а також соціальних умов існування. За Лукашевичем М. П.

адаптаційні зв'язки та відносини виявляються в кількох сферах: професійній, організаційній, матеріально-побутовій, соціально-психологічній і сфері дозвілля [7, с. 184]. Такі диференціації здатні відбивати специфіку процесу адаптації в кожній зі сфер, давати уявлення про основні моменти його перебігу.

Визначальним моментом у будь-якій диференціації є *професійна адаптація* – освоєння працівником характерних рис та умов праці за фахом. Вона полягає в подальшому оволодінні обраною професією, трудовими навичками; формуванні деяких професійних характеристик особистості, необхідних для успішного оволодіння спеціальністю залежно від характеру завдань, які вирішують підрозділи, служби підприємства; у закріпленні позитивних установок до обраної спеціальності. Науковець Лукашевич М. П. вважає, що кожен вид адаптації, зазнаючи впливу інших видів, і сам впливає на них. Так, вплив матеріально-побутової адаптації зумовлений її змістом: будучи елементом соціальної сфери, матеріально-побутові умови виробництва відіграють роль найважливішої передумови успішної життєдіяльності та розвитку особистості не тільки у виробничій і професійній сферах, а й у всій сукупності її громадського життя [7, с. 187].

Варто розглянути *соціально-психологічну адаптацію* на виробництві, що являє собою процес взаємного обміну інформацією про свої соціально-психологічні характеристики між колективом та індивідом, а також установлення на цій основі контактів і стосунків, що забезпечують можливість ефективної спільної праці і неформального спілкування. Вивчення впливу різних чинників на соціально-психологічну адаптацію доводить, що ефективність адаптації працівника в соціально-психологічній сфері колективу значною мірою визначається станом морального і психологічного клімату, спрямованістю й розмаїттям неформальних груп, ступенем взаємодії формальних і неформальних лідерів. Однак, характер впливу кожного з елементів соціально-психологічної сфери колективу на адаптацію працівника варіюється залежно від особистих якостей того, хто адаптується.

Технологічна адаптація – полягає в тому, що при входженні особистості в колектив, їй потрібно вивчити технологію виробництва, особливості і можливості устаткування, яке використовується при виготовленні виробів або інші технологічні процеси, пов'язані з роботою. *Психофізіологічна адаптація* – це процес освоєння людиною сукупності умов праці. *Організаційна адаптація* – засвоєння ролі та організаційного статусу робочого місця і підрозділу в загальній організаційній структурі, а також розуміння особливостей організаційного та економічного механізму управління підприємством. *Соціально-побутова адаптація* – пристосування індивіда до нових умов життя, побуту, що передбачає поліпшення його становища, психологічного самопочуття, узгодженість із намірами, інтересами, уподобаннями. *Адаптація у сфері дозвілля* – це процес засвоєння

робітниками видів діяльності у неробочий час: спорту, творчості, суспільної діяльності, пов'язаних з фізичним і духовним розвитком людини.

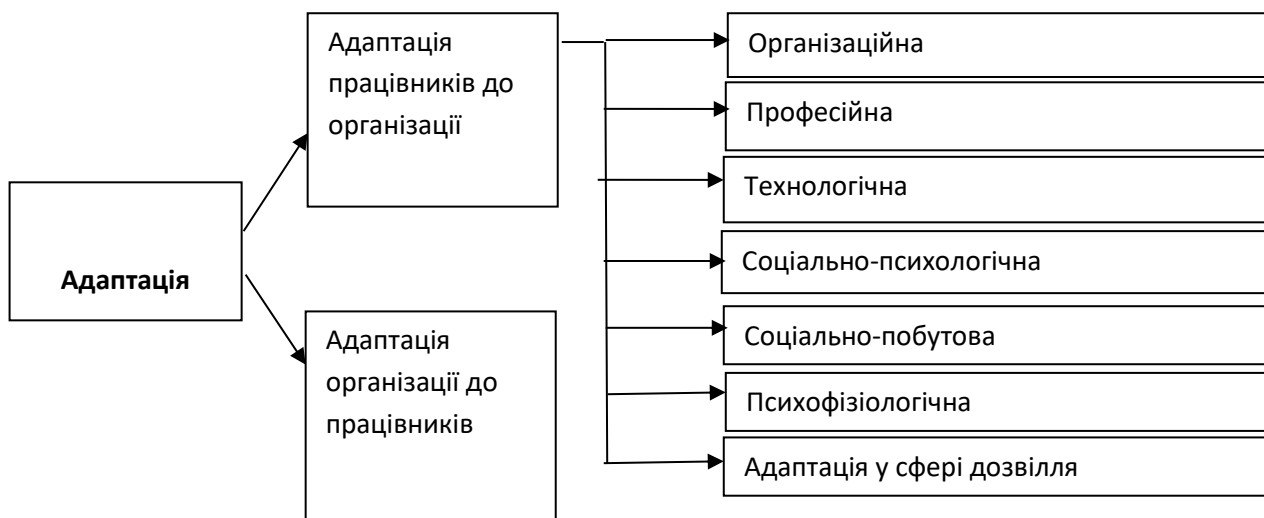


Рис. 1. Сфери адаптації

Отже, дослідивши різні сфери виробничої адаптації, можна зробити висновок, що кожна з них має своє значення і кожна по-своєму необхідна для досягнення загального результату. Окрім того, всі елементи взаємопов'язані і здійснюють визначений вплив один на одного. Схематично сфери адаптації можна зобразити таким чином (Див. рис. 1).

На підприємствах управління виробничою адаптацією здійснюється зазвичай як складова загальної системи соціального управління персоналом. Це може бути «Система стабілізації трудового колективу», «Система кадрів», «Система розвитку персоналу». Маючи різні назви на різних підприємствах, кожна з таких систем обов'язково повинна мати в своїй структурі підсистему з управління адаптацією персоналу.

На вітчизняних підприємствах, на думку Лукашевича М. П., основними напрямками управління адаптацією є [7, с. 191]:

- поліпшення морально-психологічного клімату;
- удосконалення організації та умов праці;
- удосконалення мотивації та стимулювання праці;
- надання змісту праці творчого характеру;
- поліпшення рекреаційних умов.

Подібна розмаїтість відбиває, з одного боку, специфіку трудового колективу та умови, за яких відбувається виробнича адаптація. І в цьому плані врахування умов є цілком закономірним при створенні системи управління. З іншого боку, це є наслідком недостатньої розробленості методики управління виробничою адаптацією, її варіантністю. Тому, ми вважаємо, що розробка типової методики управління процесом виробничою адаптацією на підприємстві стає одним з найважливіших завдань дослідження проблем адаптації.

Успішність адаптації залежить від цілого ряду умов, головними з яких є:

- якісний рівень роботи з професійної орієнтації потенційних співробітників;
- об'єктивність ділової оцінки персоналу (як при відборі, так і в процесі трудової адаптації працівників);
- відпрацьованість організаційного механізму управління процесом адаптації;
- престиж і привабливість професії, роботи за певною спеціальністю саме в даній організації;
- особливості організації праці, що реалізують мотиваційні установки співробітника;
- наявність відпрацьованої системи впровадження нововведень;
- гнучкість системи навчання персоналу, що діє всередині організації;
- особливості соціально-психологічного клімату, що склався у колективі;
- особистісні властивості співробітника, що адаптується, пов'язані з його психологічними рисами, віком, сімейним станом тощо.

Методом виміру ефективності процесу адаптації є проведення атестації новоприйнятих працівників на кожному етапі адаптації та по завершенню строку випробування. Власне, процес управління адаптацією, ми вважаємо, нерозривно пов'язаний з процесами мотивації, розвитку, планування трудової кар'єри працівників та іншими процесами управління персоналом і є важливим елементом складної мережі процесів організації.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши адаптацію персоналу в організації, можна зробити висновок, що адаптація – це включення особи в нове для неї предметно-речове та соціальне середовище, тобто це процес пізнання норм та традицій, прийнятих на підприємстві, процес професійного навчання та перепідготовки, усвідомлення того, що є важливим на даному підприємстві або на робочому місці.

Важливість заходів з адаптації працівників у нашій країні недостатньо серйозно сприймається кадровими службами протягом довгого періоду. До цих пір багато державних підприємств та комерційних організацій не мають базових програм адаптації. Між тим, в умовах введення нового механізму господарювання, переходу на самофінансування та самоокупність, що супроводжується значним вивільненням і, отже, перерозподілом робочої сили, збільшенням числа працівників, змушених або освоювати нові професії, або міняти своє робоче місце і колектив, при цьому проблема адаптації ще більше зростає.

Список використаних джерел

1. Бичкова А. Ф. Управління персоналом А. Ф. Бичкова. Пенза, 2005. - 387 с.
2. Гусарова, Н. В. Будуємо ефективну адаптацію. Н. В. Гусарова / Відділ кадрів: професійний щомісячний журнал. – 2015. – №1. – С. 107-111.
3. Данюк В. М., Петюх В. М., Цимбалюк С. О. Менеджмент персоналу. Київ, 2004. 398 с.

4. Дон Гелрігел, Джон В. Слокум-молодший, Ричард В. Вудмен, Н. Сью Бренінг. Організаційна поведінка. / пер. з англ. І. Тарасюк, М. Зарицька, Н. Гайдукевич. Київ. 2001. - 726 с.
5. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации А. Я. Кибанов. Москва, 2003. - 512 с.
6. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации А. Я. Кибанов. Москва, 2008.- 638 с.
7. Лукашевич М. П. Соціологія праці М. П. Лукашевич. Київ, 2004.- 440 с.

Summary. The article analyzes the main goals of the adaptation of new employees in the organization and identifies elements of the process of adaptation. The structure of adaptation of employees according to the spheres of activity is generalized. Conditions of effective management of adaptation of employees and conditions of its realization are indicated.

Key words: adaptation of staff, goals and elements of adaptation, adaptation of workers, adaptation management.

УДК 663.5:005.95

О.С. Олійник,

кандидат економічних наук,

В.В.Ткачук,

кандидат економічних наук, доцент,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

КАДРОВЕ ПЛАНУВАННЯ, ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розкрита сутність кадрового планування підприємства та його особливості в сучасних умовах господарювання. Звернена увага на управління персоналом в умовах реформування економіки. Висвітлені основні задачі та складові кадрового планування.

Ключові слова: персонал, кадрове планування, управління персоналом, розвиток персоналу, навчання персоналу, скорочення персоналу, вивільнення персоналу.

Постановка проблеми. На різних підприємствах роботою з персоналом займаються різні посадові особи в різній кількості. В нашому дослідженні, ми характеризуємо підприємства на яких кадрами займається спеціаліст по персоналу. Таким чином, спеціаліст по персоналу виконує цілий ряд обов'язків не тільки по прийняттю, звільненню персоналу і складанню звітності, але і по комплектуванні підприємства кадрами, вивченню ринку праці, бере участь у проектних роботах по праці, аналізує стан трудової

дисципліни, приймає участь у розробці заходів по зниженню плинності і покращенню трудової дисципліни та іншу роботу, згідно посадової інструкції. Враховуючи численні обов'язки до спеціаліста по персоналу є цілий ряд вимог.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Тема управління персоналом, а також кадрове планування персоналу підприємства є досить актуальною в період змін, розвитку та становлення всеосяжних інноваційних технологій діяльності підприємства. Дана тема досліджувалася великою кількістю вчених-економістів, зокрема Б.Г.Базилюком, О.А.Богуцьким, А.М.Виноградською, М.Д.Виноградським, О.О.Герасименком, Ю.М.Красновим, В.М.Петюхом, С.Ф.Покропивним, О.М.Шкановою та іншими. Але не зважаючи на це, питання є відкритим по-теперішній час.

Виклад основного матеріалу. Важним напрямком діяльності підприємства є проведення активної соціальної політики як потужного засобу підвищення ефективності виробництва і суспільно-політичної активності працівників. Збалансованість економічного і соціального розвитку дозволяє найбільш повно використовувати людський фактор у виробництві.

Наступною сходинкою роботи з персоналом являється кадрове планування. Б.Г.Базилюк, О.О.Герасименко та В.М.Петюх відмічають, що кадрове планування – складова частина системи управління персоналом, що припускає відстеження змін у її структурі, а також елемент роботи з персоналом, мета якої – забезпечення надання людям робочих місць у потрібний момент часу й у необхідній кількості й відповідно до їх здібностей, схильностей і вимог виробництва [5, с.293].

А.М. Виноградська, М.Д.Виноградський та О.М.Шканова стверджують, що кадрове планування – це складова частина планування на підприємстві. Зміст кадрового планування полягає в тому, щоб забезпечити людей робочими місцями у потрібний час і в необхідній кількості, у відповідності з їхніми здібностями, нахилами і вимогами виробництва [2, с.151].

Базою кадрового планування є аналіз потреб у персоналі і вивчення інформації про продуктивність працюючих і витратах на їх утримання. Закордонні джерела інформації концентрують увагу головним чином на плануванні потреби організації в кадрах, тоді як вітчизняні приймають це лише як один з видів кадрового планування. Найперша задача планування персоналу - це "перевести" наявні цілі і плани організації в конкретні потреби в кваліфікованих службовцях, тобто вивести невідому величину необхідних працівників з наявного рівняння планів організації і визначити час, у який вони будуть викликані. І як тільки ці невідомі величини будуть знайдені, у рамках кадрового планування необхідно вивести, скласти плани досягнення виконання цих потреб.

Основні задачі кадрового планування: розробка процедури кадрового планування, узгодженої з іншими його видами; пов'язування кадрового планування з плануванням організації в цілому; організація ефективної взаємодії між плановою групою кадрової служби і плановим відділом

організації; проведення в життя рішень, що сприяють успішному здійсненню стратегії організації; сприяння організації у виявленні головних кадрових проблем і потреб при стратегічному плануванні; поліпшення обміну інформацією з персоналу між усіма підрозділами організації.

Кадрове планування містить у собі: прогнозування перспективних потреб організації в персоналі (по окремих його категоріях); вивчення ринку праці (ринку кваліфікованої робочої сили) і програми заходів щодо його "освоєння"; аналіз системи робочих місць організації; розробка програм і заходів щодо розвитку персоналу.

При здійсненні кадрового планування організація переслідує наступні цілі: отримати та втримати людей потрібної якості й у потрібній кількості; щонайкраще використовувати потенціал свого персоналу; бути здатної передбачати проблеми, що виникають через можливий надлишок чи нестач персоналу.

Процес кадрового планування складається з чотирьох базисних кроків: визначення впливу організаційних цілей на підрозділи підприємства; визначення майбутніх потреб; визначення додаткової потреби в персоналі при обліку наявних кадрів організації; розробка конкретного плану дії по ліквідації потреб у персоналі.

Все кадрове планування можна поділити на наступні його види: планування потреб у персоналі; залучення (набору) персоналу; використання і скорочення персоналу; навчання персоналу; збереження кадрового складу; витрат на утримання персоналу; продуктивності. Зрозуміло, усі види кадрового планування тісно зв'язані один з одним, взаємно доповнюють і коректують заходи, що передбачені в тому чи іншому плані.

Планування використання кадрів здійснюється за допомогою розробки плану заміщення штатних посад. Його ціль - по можливості доцільна, тобто економічне і справедливе стосовно людини розподіл потенціалу робочої сили між вакантними робітниками місцями. Реалізація планування використання кадрів повинна забезпечити оптимальний ступінь задоволеності роботодавцями своїми робітниками місцями в тому випадку, якщо були враховані їхні здібності, уміння, вимоги і мотивація.

Планування навчання персоналу покликане використовувати власні виробничі ресурси працюючих без пошуку нових висококваліфікованих кадрів на зовнішньому ринку праці. Крім того, таке планування створює умови для мобільності і саморегуляції працівника, прискорює процес адаптації до умов виробництва, що змінюються.

Планування скорочення чи звільнення персоналу покликане показати: кого варто скоротити, де і коли; кроки, які необхідно почати, щоб допомогти скороченим працівникам знайти нову роботу; політику оголошення про скорочення і виплати вихідних допомог; програму консультування з профспілками чи асоціаціями працівників.

Причинами вивільнення кадрів можуть бути явища організаційного, економічного чи технологічного плану. Штати можуть скорочуватися, якщо

працівників більше, ніж це необхідно для нової ринкової ситуації. Причиною скорочення штатів може бути також невідповідність працівників займаним посадам, технічний прогрес, що зменшує витрати праці.

Планування вивільнення персоналу дозволяє уникнути передачі на зовнішній ринок праці кваліфікованих кадрів і створення для цього персоналу соціальних труднощів. Даний напрямок діяльності по керуванню персоналом до останнього часу практично не одержало розвитку у вітчизняних організаціях.

Набір, відбір кадрів та облік трудових книжок є наступною сходинкою роботи з персоналом. А.М. Виноградська, М.Д.Виноградський та О.М.Шканова вважають, що набір, або приймання на роботу – це виконання дій служби персоналу для залучення кандидатів на посаду, яку мають якості, необхідні для роботи на підприємстві. Приймання на роботу це складний і багатогранний процес [2, с.168].

Відбір являє собою демократичну, звільнену від суб'єктивізму конкурсну процедуру, яка передбачає всебічне та об'єктивне вивчення індивідуальних якостей кожного претендента на посаду і відбір кращих із них, відмічають А.М. Виноградська, М.Д.Виноградський та О.М.Шканова [2, с.182]. Крім відбору, ще на деяких підприємствах проводять первинний відбір, що обумовлено виробничою необхідністю. Первинний відбір – це процес селекції кандидатів, що володіють мінімальними вимогами для зайняття певної посади. Він здійснюється відділом людських ресурсів і є основою відбору персоналу на індивідуальній основі [5, с.298].

Процес приймання та звільнення з роботи обов'язково відображається в трудових книжках працівників, які зберігаються на підприємствах де працюють працівники. Трудова книжка – основний документ про трудову діяльність робітників та службовців. Трудові книжки ведуться на всіх робітників та службовців державних, кооперативних і суспільних підприємств, установ і організацій, що пропрацювали понад п'ять днів, у тому числі на сезонний і тимчасових працівників, а також позаштатних працівників за умови, якщо вони підлягають державному соціальному страхуванню. При призначенні пенсії трудова книжка трудова книжка є основним документом, що підтверджує виробничий стаж [5, с.305].

Відповідно до статті 48 КЗпП України та пп. 1.1, 2.20 і 2.20-1 Інструкції про порядок ведення трудових книжок працівників, затвердженої наказом Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства юстиції, Міністерства соціального захисту населення України від 29 липня 1993 р. № 58 (далі – Інструкція), трудові книжки ведуться на всіх працівників, які працюють за трудовими договорами на підприємствах, у тому числі в іноземних представництвах, у іноземних кореспондентів, співпрацівників міжнародних організацій та інших прирівняних до них іноземців на території України, фізичних осіб понад п'ять днів, у тому числі осіб, які є співвласниками (власниками) підприємств, селянських (фермерських) господарств, сезонних і тимчасових працівників, а також позаштатних

працівників за умови, якщо вони підлягають державному соціальному страхуванню. На осіб, які працюють за сумісництвом та цивільно-правовими договорами, трудові книжки на підприємстві не ведуться. Трудові книжки зберігаються на підприємствах як документи суворої звітності, видаються працівникам лише при звільненні під розписку. Бланки трудових книжок (вкладишів до них) зберігаються в бухгалтерії підприємства як документи суворої звітності і видаються за заявкою в підзвіт посадовій особі, яка відповідає за видачу трудових книжок. Облік бланків трудових книжок і вкладишів до них ведеться бухгалтерією. Облік руху трудових книжок і вкладишів до них ведеться кадровою службою або спеціально уповноваженою посадовою особою у книзі обліку руху трудових книжок і вкладишів до них. Книга обліку руху трудових книжок і вкладишів до них має бути пронумерована, прошнурована та скріплена підписом керівника підприємства і печаткою. Щомісяця посадова особа, яка відповідає за ведення трудових книжок, подає бухгалтерії звіт про наявність бланків трудових книжок і вкладишів до них (які вона брала раніше) та про суми, одержані за видані трудові книжки і вкладиші до них з додатком прибуткового ордера каси підприємства. На зіпсовані під час заповнення бланки трудових книжок і вкладишів до них складається акт за встановленою формою.

Однією з важливих сходинок в управлінні персоналом займає оцінювання та атестація персоналу. Маючи законодавче підґрунтя для дослідження персоналу суспільства, підприємства, а також опис його з різних позицій (кількісної і якісної) ми маємо можливість оцінити даний персонал. Персонал спиртового підприємства описуємо за допомогою ряду кількісних та якісних характеристик, які сформовані в систему показників. Після дослідження та аналізу даних характеристик фахівці визначають різні фактори впливу на персонал.

Отже, оцінка персоналу це складний процес, який можна поділити на декілька процесів, а саме: обчислення системи показників, що характеризують персонал підприємства; порівняння певних характеристик працівників з відповідними параметрами, вимогами, еталонами; визначення впливу факторів, що впливають на рівень персоналу. А тому, система показників, що характеризують весь персонал спиртового підприємства загалом і по категоріям (робітники, керівники, професіонали та фахівці, технічні службовці) можна поділити його на ряд груп: чисельність персоналу підприємства (всього, а також в тому числі: середня облікова чисельність промислово-виробничого персоналу та непромисловий персонал); структура промислово-виробничого персоналу за статтю (чоловіки, жінки); віковий склад промислово-виробничого персоналу (до 24 років, 24-34 років, 35-50 років, 51-54 років, 55 більше років); розподіл промислово-виробничого персоналу за стажем роботи (до 15 і більше років); освітній рівень промислово-виробничого персоналу; кваліфікаційний склад працівників

(розряд за єдиною тарифною сіткою); рівень професійної підготовки (для робітників за проміжком часу, для керівників, професіоналів та фахівців, технічних службовців за освітою і практикою) [4, с.30-31].

Порівняння певних характеристик працівників підприємства з відповідними параметрами, вимогами, еталонами відбувається на спиртових підприємствах зовнішньою оцінкою та самооцінкою виконуючи орієнтуючу та стимулюючу функції. Самий процес порівняння певних характеристик оцінки включає декілька складових: процедуру оцінки, зміст оцінки та метод оцінки. Процедура оцінки включає визначення місця оцінки, суб'єкту оцінки, її порядок і періодичність, при використанні технічних засобів. Зміст оцінки полягає в оцінюванні особистих якостей працівників і їх результатів праці. Метод оцінки полягає в виявленні та вимірюванні показників.

Оцінка здійснюється на загальновизначених принципах, а саме: об'єктивності, усебічності, систематичності (постійності), що дає змогу використати оцінку персоналу для: підбору й розстановки нових працівників; прогнозування просування працівників по службі; раціоналізації прийомів і методів роботи; побудови ефективності системи мотивації праці; оцінки ефективності діяльності окремих працівників і трудових колективів. Широко застосовувана комплексна оцінка персоналу за бальною системою дає можливість кількісно виміряти за допомогою балів найбільш істотні характеристики, стверджує Покропивний С.Ф.[3, с.87-95]. Оцінка персоналу спиртового підприємства визначається оцінюванням персоналу, як кожного працівника, так і колективу в цілому. Дана оцінка доповнює повну характеристику ресурсного потенціалу підприємства, галузі і дає можливість прийняття управлінських рішень щодо покращення функціонування відповідного підприємства. Оцінка персоналу підприємств спонукає фахівців та керівників підприємства на ефективне його використання, та прибуткове функціонування, в результаті чого виникає необхідність дослідження ефективного використання персоналу і загалом господарювання спиртових підприємств.

Атестація персоналу – метод оцінки персоналу організації; керівник періодично оцінює ефективність виконання посадових обов'язків за допомогою стандартних критеріїв; кадрові заходи, покликані оцінити рівень відповідності праці, якостей і потенціалу особистості вимогам виконуваної роботи; - процедура визначення кваліфікації, рівня знань, практичних навичок, ділових якостей працівника й встановлення ступеня їхньої відповідності займаній посаді. Ціль атестації полягає в підвищенні ефективності використання кадрового потенціалу організації; за її результатами приймається рішення про збереження або зміну мотивації його праці, необхідності додаткової підготовки і ін. [1, с.286].

Важливою роботою на підприємстві в атестаційному процесі є атестаційна співбесіда керівника з атестаційним співробітником. У цій бесіді обговорюються результати роботи працівника за минулий період, дається

оцінка цієї роботи як керівником, так і самим працівником, затверджуються заходи співробітника на майбутній період і на перспективу [2, с.229].

Верхньою сходинкою управління персоналом є управління процесами розвитку та руху персоналу. Процес розвитку персоналу на підприємстві включає вибір кар'єри, етапи кар'єрного росту, вибір принципів управління кар'єрної стратегії; планування кар'єрної стратегії; технологію управління кар'єрою; управління процесом управління персоналом. Планування кар'єри на підприємствах здійснюється шляхом порівняння особистих бажань у сфері своєї кар'єри з можливостями їх задоволення. Це здійснюється при умові, що працівник, який не відповідає вимогам вищого етапу кар'єри в обумовлений строк відсторонюється від подальших можливостей просування.

Висновки. Отже, концептуальний механізм організації роботи з персоналом підприємств, являється складним процесом. Кадрове планування, що включає підбір, розстановку, розвиток, зростання персоналу, його підвищення кваліфікації, атестацію, являється важливою складовою успішного управління персоналом любого підприємства.

Механізм організації роботи з персоналом залучає до свого виконання всіх працівників підприємства в різні міри, але маючи одну ціль – ефективний ріст у всьому, а саме: для підприємства – звичайно фінансово-господарський, а для працівників – кар'єрно-доходний.

Список використаних джерел

1. Богуцький О. А. Соціально-трудоий потенціал аграрної економіки / [За ред. О. А. Богуцького] – К.: ІАЕ, 1996. - 228 с.
2. Виноградський М.Д. Управління персоналом./М.Д.Виноградський, А.М.Виноградська, О.М.Шканова /2-ге вид.: Навч.посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502с.
3. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. - 2- е вид. переоб. і доповн. - К.: КНЕУ, 2005. – 528 с.
4. Краснов Ю. М. Економічна стратегія ефективної зайнятості /Ю. М. Краснов. - К.: Знання України, 2001. - 253 с.
5. Петюх В. М. Управління персоналом: навч.-метод. Посіб. Для сам ост. Вивч. Дисц. / В. М. Петюх, Б.Г.Базиліюк, О.О.Герасименко /- К.: КНЕУ, 2007. - 320 с.

***Annotation.** The article outlines the essence of personnel planning of the enterprise and its features in modern economic conditions. The attention was paid to the management of personnel in the context of economic reform. The main tasks and components of personnel planning are highlighted.*

***Key words:** personnel, personnel planning, personnel management, personnel development, staff training, staff reduction, staff release.*

*Л.А. Рарок,
кандидат економічних наук, асистент,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка*

ВПЛИВ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ

***Анотація:** У статті розглядаються аналіз та основні напрями мотивації праці, обґрунтовано здійснення стимулювання діяльності робітників як фактору підвищення організації праці та прибутковості виробництва.*

***Ключові слова:** мотивація, ефективність діяльності, оплата праці, персонал, ефективне управління, людські ресурси, мотиваційний механізм управління.*

Постановка проблеми. Професійна робота працівників забезпечує успішну діяльність підприємства. Саме працівники формують конкурентні переваги підприємства, сприяють підвищенню його статусу і поліпшенню ринкових позицій, забезпеченню ефективної і прибуткової діяльності на довгострокову перспективу. Для підприємств підприємницького характеру діяльності це особливо актуально, оскільки все сильніше розвивається конкуренція, приватний капітал завойовує нові ринкові ніші. У цих умовах грамотна політика управління людськими ресурсами це передумова формування стратегічної ефективності і стабільності їхньої діяльності. Це вимагає визначення шляхів підвищення мотивації та розроблення механізмів підвищення результативності праці в цілому на підприємствах та заохочення робітників до управління діяльністю підприємств при знаходженні перспективних напрямів реалізації стратегічних цілей. Механізм мотивації до праці зумовлюється системою інтересів та стимулів. Мотиваційний аспект управління працею широко застосовується у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання підвищення мотивації праці, її методам і стимулюванню праці досліджені в роботах таких вчених, як: М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі, Л. Страут, Е. Мейо, А. Маслоу, Ф. Герцберг. також знайшли своє відображення в працях вітчизняних економістів: О.А.Богущького, В.Г. Воронкової, В.А. Шахового та ін. Питанню ефективної мотивації праці на підприємстві присвятили свої наукові роботи як вітчизняні так і зарубіжні вчені. Серед них: А. Афонін, В. Абрамов, Д. Богиня, А. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Єськов, І. Завадський, М. Карлін, А. Колот, О. Віханський, Н. Любомудрова, В. Сладкевич, К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, О. Кузьмін, Д. Мак-Ґрегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон, Р. Оуена, та ін. Проте ще

залишаються недостатньо розробленими питання, пов'язані із запровадженням сучасних умов господарювання підходи та механізми мотивації персоналу.

Мотивування персоналу відбувалося завжди, але в залежності від певних факторів, економічного становища підприємства та країни в цілому, змінювались. Відсутність науково-обґрунтованої системи планування, організації, мотивації та контролю діяльності підприємства, а також виважених критеріїв роботи працівників його структурних підрозділів призвели до фактичного зрівняння в системі преміювання. А відсутність висококваліфікованих кадрів, спроможних забезпечити належну організацію і функціонування підприємства за ринкових умов, зводять практично нанівець всі спроби розробки, а тим більше впровадження вискоефективної системи цільового управління, в якій чільне місце належить системі мотивації. Подальше послаблення мотивації праці неминуче призведе до загострення негативних соціально-економічних процесів в нашій державі.

Поняттям ширшим за мотивацію, є захоплення працею, тобто переконання працівника у доцільності, змістовності його праці. Сильне захоплення працівників діяльністю організації викликає скорочення плинності кадрів, але не має виразного впливу на поліпшення ефективності праці. Мотивація є чинником ефективності праці, але надто висока мотивація особистості призводить до численних ускладнень в її функціонуванні. Тому потрібно оптимізувати процес мотивації. Звідси виникає об'єктивна необхідність створення науково-обґрунтованого механізму мотивації праці персоналу підприємств, який би зміг за допомогою дійових важелів і стимулів підвищити зацікавленість працівників продуктивно і якісно працювати, сприяти піднесенню їх конкурентоспроможності, забезпечити якісне оновлення трудового менталітету. Необхідний і інструментарій мотиваційного механізму, здатного поєднати в єдиний вузол цілі і результати діяльності персоналу, щоб на практиці реалізувати цілеорієнтовану мотивацію його високопродуктивної праці.

Механізмом реалізації кадрової політики є система планів, норм і нормативів, організаційних, адміністративних та соціальних заходів, спрямованих на вирішення кадрових проблем і задоволення потреб організації в персоналі. Кадрова політика є складовою частиною стратегічно орієнтованої політики підприємства. Вона визначає характер взаємовідносин керівництва з його підлеглими, основні напрями, форми та методи роботи з персоналом. Кадрова політика спрямована на створення відповідального, сильного колективу, здатного своєчасно реагувати на постійно змінювані вимоги ринку з врахуванням стратегії розвитку підприємства. Кадрова політика включає такі елементи: тип влади в соціумі, стиль управління, філософія організації, правила внутрішнього розпорядку, колективний договір, статут організації, і через них реалізується.

Мотивом діяльності людини є задоволення своїх потреб, які мають складну ієрархічну структуру, різну у різних індивідуумів. Кожна людина

направляє свої зусилля на досягнення тих цілей, які дозволяють задовольнити його потреби. Тому найбільш ефективна мотивація досягається тоді, коли працівники чекають, що якнайкраще виконуючи свої обов'язки і сприяючи досягненню цілей організації, вони отримають достатню винагороду (матеріальну і моральну), що дозволить задовольнити їх власні потреби. Іншими словами, для ефективної мотивації потрібний збіг цілей працівників і організації. Велике значення для мотивації має усвідомлення працівником справедливості отримуваної винагороди в порівнянні з витраченими зусиллями і принесеною організації користю, з одного боку, і зусиллями, принесеною користю і винагородою своїх колег - з іншого боку.

Таким чином, оптимізація системи мотивації праці персоналу може дати [5, с. 163]: підвищення результативності роботи працівників; оперативне досягнення цілей компанії; взаємозв'язок результативності роботи працівників з оплатою і нематеріальним стимулюванням – тобто взаємозв'язок зусиль з результатом; прозорість системи винагороди; зниження плинності персоналу і подолання кадрового дефіциту; активізацію мотивації на досягнення значущих для компанії результатів і стратегічних цілей; збалансований бюджет для матеріального і не матеріального стимулювання; поліпшення психологічного клімату в колективі; підвищення лояльності співробітників; поліпшення командної роботи.

Мотивація може здійснюватися шляхом обміну досвідом і знаннями між керівниками і підлеглими, відвертого висловлювання думок на зборах, засіданнях, нарадах і конференціях. Для цього керівники повинні створити атмосферу відкритості і доброзичливості, проявляти постійний інтерес до ініціатив підлеглих, завжди робити посилання на їх ділові пропозиції.

Дійовими факторами мотивації в добре керованих підприємствах є усвідомлення виконавцем, що його робота важлива і суспільно корисна, тоді в працюючих з'являється елемент професійної гордості, співпереживання за успіхи і невдачі підприємства. Дж. Неру справедливо зауважував, що при мудрому і далекоглядному керівництві легко переконатися в тім, що врешті-решт кращим способом діставати вигоду для себе є турбота про вигоду для всього суспільства, членом якого є людина (індивідум).

Мотивація є психологічною умовою організації внутрішнього духовного світу особистості, що визначає вибір спрямованості її поведінки. Ще стародавні мислителі сформували закон духовного життя, згідно з яким людина, досягнувши певного рівня задоволення своїх первинних матеріальних потреб, повинна, щоб не прийти до самознищення, переключити свої спрямування на досягнення духовних цілей, що обгороджують особистість.

У менеджменті велику роль відіграють не тільки матеріальні і моральні стимули, але й соціальні санкції по відношенню до людини, діяльність якої має розбіжність з певними нормативами соціального оточення (зауваження колег, глузування і т.п.). Саме прагнення “виправдати надії колег, своїх близьких”, заслужити їх схвалення стає іноді сильним внутрішнім мотивом,

що допомагає людині успішно виконувати покладені на неї обов'язки, долати певні труднощі [4, с.378-384].

Можна вказати на деякі негативні моменти, що мають місце в практиці мотивації працівників виробничої сфери економіки України: надмірне захоплення грошовим (матеріальним) стимулюванням, використання обмежених форм стимулювання (гроші, подарунки, почесні грамоти і т.п.), недотримання певних психологічних та етичних норм тощо. Тобто не в повній мірі дотримуються принципи стимулювання, набуті наукою та перевірені багаторічною практикою: комплексність стимулювання (матеріальне, творче, престижне, поєднання стимулювання і санкцій), його гласність, залучення усіх працюючих до вирішення питань стимулювання, диференціація стимулювання з врахуванням соціальних потреб працівників і їх відношення до стимулів, своєчасність і справедливість стимулювання, вибір ефективної процедури винагороди чи накладання стягнення.

Мотиваційний механізм повинен опиратися насамперед на діючу систему матеріального і нематеріального стимулювання. До матеріального стимулювання відносяться наступні фактори: основна оплата праці: відрядна (пряма, відрядно-преміальна, акордна), почасова, акордно-преміальна, акордно-преміальна із почасовим авансуванням, стимулювання по методу бригадного (сімейного) підряду; додаткова оплата за перевиконання плану виробництва і реалізації продукції, оплата за якість робіт і продукції, оплата за збереження продукції; преміювання: за кінцевими результатами роботи, за підсумками виконання госпрозрахункових завдань, найбільш важливих видів робіт, високу якість робіт, впровадження досягнень науки і передового досвіду, за раціоналізаторську роботу і винахідництво, економію сировини і матеріалів.

Нематеріальне стимулювання, у свою чергу базується на наступних чинниках: оголошення подяки із занесенням (без занесення) на дошку пошани; нагородження почесними грамотами, цінними подарунками; присвоєння почесних звань; представлення до урядових нагород. Спектр потреб населення нашої країни досить широкий і тут не можна обмежитись лише певною сумою матеріальних благ, створенням деяких побутових зручностей і т.п. Нині великі надії покладають на приватизацію як додаткове джерело трудової активності. На думку багатьох вчених і практичних працівників, приватна власність викликає у людини інстинктивне спонукання і духовні мотиви для напруженої праці, вона стимулює господарське підприємництво і особисту ініціативу.

Для вирішення цих проблем необхідним та доцільним є слід використовувати дієві фактори мотивації, серед яких такі як: організація виробничого процесу (забезпечення ергономічності, гігієнічності, екологічності, естетичних умов праці, чіткість робочого ритму і т. п.), система стимулювання праці (дотримання принципів соціальної справедливості, товариської взаємодопомоги, обов'язковості компенсації матеріальних витрат, допущених працівником через недбайливість),

індивідуальні міри матеріального і морального спонукання до високопродуктивної праці (грошова винагорода, підвищення професійного розряду, доручення складних і відповідальних завдань, відрядження на навчання, за кордон тощо), особистий приклад і ділові доручення.

Важливим елементом загального морального і психологічного стану людини є фактор задоволеності роботою. Його значення не можна зводити тільки до виробничого ефекту, ступеня віддачі працівника. Встановлено, що задоволеність роботою створює добрий настрій, необхідний емоційний фон для оптимізму навіть у складних і напружених ситуаціях. У той же час незадоволеність роботою упродовж великого проміжку часу викликає пригнічений стан, песимізм, інертність. Усунення різних перебоїв у роботі, так і про застосування нових, більш досконалих форм організації праці, які виступають як мотиватори високопродуктивної праці. У розвинутих країнах до нових засобів мотивації відносяться “збагачення праці”, “складна оптимізація”, флекстайм, “участь у прийнятті рішень” тощо. До цієї групи мотиваторів можна віднести: а) розширення “вертикального набору” обов'язків, тобто забезпечення більшої автономності і відповідальності працівника у виконанні дорученої справи, включення в його обов'язки деяких функцій планування і контролю за якістю вироблюваної продукції; б) розширення “горизонтального набору” обов'язків, тобто внесення більшої різноманітності в роботу у межах однієї функції; в) виробнича ротація працівників, тобто зміна професій з метою зниження монотонності праці; г) створення так званих “осередків якості”, що стимулюють ініціативу робітників у вирішенні різних виробничих задач тощо. Нині “осередки якості” є формою групової організації праці, яка найбільш динамічно розвивається в багатьох країнах з ринковою економікою. Ефективність цієї форми організації праці опирається на цілий комплекс досить специфічних методів, що складають саме японську модель внутріфірмового управління [3, с.112].

Менеджер повинен вміти розкривати систему перспективних ліній особистості, зв'язки майбутньої діяльності із далекими перспективами. Тобто для забезпечення успішної діяльності працівників вміло стимулювати найближчі, середні і віддалені цілі і задачі, які стоять перед особистістю. Ціль, яка набуває спонукальної сили, стає мотивом. Цілі мають велику стимулюючу силу. Людина, що не має чітко визначеної цілі, як правило, має менші досягнення в роботі, живе сьогоднішнім днем, задовольняється елементарними потребами і для неї важко підібрати спонукальні мотиви.

Мотивація як основна функція менеджменту пов'язана з процесом спонукання себе та інших людей до діяльності шляхом формування мотивів поведінки для досягнення особистих цілей і цілей організації. Зміст функції мотивації полягає у визначенні потреб персоналу та забезпеченні їх задоволення в організації; розробленні систем винагороди за роботу, що виконується; застосуванні різноманітних форм оплати праці; використанні стимулів ефективної взаємодії працівників у колективах і на підприємстві

загалом. За допомогою мотивації керівництво підприємства може вирішувати такі завдання: залучення й утримання в організації кращих спеціалістів; визнання діяльності працівників, які досягли значних результатів, з метою подальшого стимулювання їх творчої активності; демонстрація ставлення керівництва до високих результатів праці; популяризація результатів праці кращих працівників; застосування різноманітних форм визнання заслуг; покращення морально-психологічного стану працівників через відповідну форму визнання; забезпечення підвищення трудової активності колективу підприємства.

Зв'язок функцій мотивації і контролю є на всіх етапах виконання завдань підлеглими, але особливо яскраво він виявляється на попередній і завершальній стадіях роботи. Попередній контроль, як відомо, здійснюється ще до початку виконання завдання. Його засобами, що мають значний мотивуючий вплив на працівників, можуть бути: розроблення чітких норм, стандартів і вимог; доведення конкретних цілей і завдань до виконавців; розробка систем винагороди; забезпечення всім необхідним; добір кваліфікованих спеціалістів. За допомогою наведених засобів діяльності людям надається конкретна змістовна спрямованість, їм визначаються чіткі орієнтири і стандарти поведінки, за додержання яких працівники одержать винагороду [4].

Для підвищення ефективності діяльності підприємства необхідне вдосконалення мотивації працівників, що може дати: підвищення результативності роботи персоналу; оперативне досягнення цілей підприємства; зв'язок результативності роботи співробітників з оплатою та нематеріальним стимулюванням; прозорість системи заохочування; зниження плинності кадрів; покращення психологічного клімату; покращення командної роботи [1].

Під такою системою трудових показників слід розуміти – сукупність кількісних і якісних вимірників ступеня ефективності застосування живої праці в процесі виробництва. До основних трудових показників належать: продуктивність праці та трудомісткість виробництва продукції; чисельність персоналу; фонд заробітної плати підприємства, в тому числі за категоріями персоналу та за структурними підрозділами; середня заробітна плата; загальний фонд робочого часу; фонд робочого часу одного середньоспискового робітника; середня тривалість робочого дня; кількість відпрацьованих днів одним працівником або робітником.

Мотивація безпосередньо через працю досягається шляхом перерозподілу від менеджерів верхньої ланки до менеджерів нижньої ланки більшості неуправлінських функцій, які традиційно виконуються менеджерами. Практика показує, що для створення ефективного механізму мотивації потрібно передбачити майже однаковий ступінь спонукання для керівників та підлеглих. Якщо індивідуальні стимули підлеглого сильніші від системи спонукання керівника, то підлеглий стає його суперником, або якщо система спонукання керівника набагато сильніша, а підлеглий не володіє ініціативою

і задовольняється мінімумом роботи, то врешті-решт це негативно позначається на роботі і ставить під сумнів досягнення поставлених цілей [2, с.53].

Важливо створювати мотиваційний клімат повноважень і контролю діяльності, встановлювати довірчі відносини між людьми, розвивати комунікаційні процеси, задовольняючи потреби працівників в емоціональному контакті, підвищувати ступінь мотивації індивідуальних потреб, максимально враховувати індивідуальну сприйнятливність до різних форм стимулювання.

Потрібно забезпечувати справедливу оцінку заслуг чи проступків (порушень), уникаючи перебільшення заслуг чи недоліків у діяльності підлеглих. Причому стимул (стягнення) буде діяти з повною віддачею тоді, коли форма і ступінь заохочення чи стягнення керівника буде співпадати з оцінкою і думкою усього колективу. Система стимулювання не повинна передбачати частих винагород і стягнень, оскільки за таких умов вони знецінюються.

Для подолання дезорганізації свідомості, відчуття напруженості, небезпеки, зневіри, гніву тощо важливе значення має своєчасне забезпечення індивіда інформацією про якість виконаної ним роботи. За умов об'єктивної оцінки така інформація, з одного боку, сприяє підвищенню певності в роботі, збереженню добрих взаємовідносин між керівниками і підлеглими, оскільки відпадає неприємна необхідність нагадувати підлеглим про їх недостатнє зусилля в роботі. З другого боку, інформація про якість власної роботи може полегшувати процес самонавчання і самореалізації особистості.

Крім того, треба мати на увазі ще один аспект проблеми мотивації. Застосування однакових показників оцінки роботи для всіх членів колективу дає можливість успішно реалізувати принцип справедливого розподілу фонду заробітної плати. До того ж тут важливо не тільки те, щоб оплата була справедливою, але й в не меншій мірі і те, щоб вона також визнавалась усіма працюючими. Деякі працівники, наприклад, вказують, що особистий вклад кожного керівника чи спеціаліста у забезпеченні високих результативних показників, як правило, нееквівалентний посадовому окладу. Проте дуже часто премії розподіляються пропорційно основному окладу.

Отже, до основних заходів з поліпшення системи мотивації праці на підприємствах можна віднести: підвищення галузевої мінімальної заробітної плати; створення механізму, що забезпечує отримання винагороди співробітниками в строгій залежності від реальних результатів їх праці; посилення мотивації праці персоналу в підвищенні ефективності виробництва за рахунок збільшення долі заощаджених ресурсів, що залишаються у розпорядженні керівників виробництв; вдосконалення системи атестації керівників і фахівців галузі, підвищення об'єктивності і точності результатів атестації; уточнення показників оцінки діяльності галузевих робочих місць, підрозділів і підприємств для повнішого відображення завдань, що стоять перед ними, і функцій, що реалізуються;

формування ради з соціального захисту для координації соціальної політики і, зокрема, усіх елементів системи мотивації праці (оплата праці, надання соціальних пільг і тому подібне).

Висновки. Таким чином, розглядаючи основні теоретичні аспекти, вважаємо що грамотно побудована система мотивації дозволяє отримати максимальну віддачу від кожного працівника. Тобто, головною метою системи мотивації є формування таких стимулів та умов праці, за якими співробітники бажали працювати заради досягнення поставлених перед ними задач, внаслідок чого підвищиться ефективність діяльності підприємства. А відсутність у працівників бажання працювати, тобто мотивації, частіше за все призводить до деяких проблем, а саме: низький рівень продуктивності та якості праці, висока плинність кадрів, неможливість залучення необхідних спеціалістів. Отже, ефективність мотиваційних заходів в організації може бути досягнена шляхом забезпечення керуючої підсистеми максимізації рівня організації роботи та управління, а також стимулювання персоналу до саморозвитку для реалізації подальшого професійного зростання. Для справедливої оцінки роботи за кількістю і якістю потрібно мати важелі для стимулювання факторів продуктивної праці, таких як кваліфікація робітника, місце і складність роботи, внесок в кінцевий результат. Для цього існують різні види виплат стимулюючого характеру, до яких відносяться: виплати за якість роботи, преміальні виплати, надбавка за інтенсивність та високі результати, виплати за виконання особливо важливих та термінових робіт, виплати за стаж безперервної роботи, надбавка за напруженість та особливі умови праці; підвищувальний коефіцієнт до посадового окладу.

Список використаних джерел

1. Дарченко Н. Д., Гитис Т. П. Мотивация персонала: учебное пособие. Краматорск, 2013. 139 с.
2. Корольова К. Взаємозв'язок мотивації і рівня професійних досягнень К. Корольова / Персонал. 2008. №2. С.50-55.
3. Матросов О. Д., Михаи лик С. В. Моральне та матеріальне стимулювання праці 2013. № 22 (995). С. 110-113.
4. Никифороенко В.Г. Управління персоналом: Навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене та доповнене. Одеса: Атлант, 2013 р. 275 с.
5. Пушкар З., Мацькова Г. Кадрове планування як елемент реалізації кадрової політики / Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2010. №. 14-15. С. 193-198.

***Annotation:** The article deals with the analysis and main directions of motivation of labor, the implementation of stimulating the work of workers as a factor for increasing the organization of labor and profitability of production is substantiated.*

***Key words:** motivation, efficiency of activity, labor remuneration, personnel, effective management, human resources, motivational management mechanism.*

О.В. Парок,
кандидат економічних наук, старший викладач,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

***Анотація.** У статті розглянуто сутність та значення принципів формування системи управління персоналом підприємств. Визначено місце принципів формування системи управління серед загальних принципів менеджменту. Освітлено аспекти управління персоналом підприємства в сучасних умовах. Обґрунтовано необхідність вдосконалення стимулювання праці персоналу, що сприятиме активізації інноваційної діяльності. Виявлено основні актуальні принципи формування систем управління персоналом підприємств. Визначені умови, за яких забезпечується ефективне функціонування механізму управління та запропоновані показники оцінки кожного з чотирьох його елементів.*

***Ключові слова:** економіка, управління, кадри, організація, конкуренція, підприємство, виробництво, менеджмент, персонал, ринок.*

Постановка проблеми. Сьогодні ринок ставить організацію в принципово нові умови: жорсткість конкуренції, швидко мінливі потреби споживачів, досить висока економічна нестабільність в державі. Трансформаційні процеси в суспільстві докорінно змінюють підходи до вирішення соціально-економічних проблем і, перш за все, тих, які пов'язані з людиною. Розробляються і реалізуються інноваційні технології визначення чисельності персоналу, ефективної системи підбору, найму та розстановки кадрів, забезпечення зайнятості з урахуванням інтересів виробництва і самого працівника, механізми винагороди за працю за його результатами, просування працівників, поліпшення їх побутових умов і відпочинку. Звідси зрозуміло та увага, що приділяється концепції управління, в центрі якої знаходиться людина, що розглядається як найвища цінність. Відповідно до неї, всі системи управління повинні бути націлені на більш повне використання здібностей працівника в процесі виробництва, що є основою ефективної діяльності підприємства. Саме тому сучасна концепція управління підприємством передбачає виділення з великого числа функціональних сфер управлінської діяльності тієї, яка пов'язана з управлінням кадрової складової виробництва – персоналом підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми управління персоналом, як одного з найважливіших напрямів роботи підприємств, постійно привертають увагу вчених економістів. Значний внесок у розвиток теорії управління персоналом зробили зарубіжні вчені Ф. Беккер, П. Друкер, Г. Кунц, М. Мескон, Ф. Хедоурі, С. Оддонел, Т. Пітерс, Г. Саймон. Серед

вітчизняних науковців ці питання досліджували С.І. Бандура, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, В.М. Данюк, А.М. Колот, О.В. Крушельницька, які в своїх наукових роботах розглядали теоретико-прикладні аспекти управління персоналом на підприємстві. Однак через складність й багатоаспектність цієї проблеми в сучасних умовах деякі питання розроблені недостатньо.

Мета роботи. Основною метою дослідження є виявлення актуальних принципів формування системи управління персоналом на підприємствах. Визначення та аналіз існуючих проблем щодо систем управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняний і зарубіжний управлінський досвід свідчить, що найбільшого успіху досягають ті організації, які приділяють першочергову увагу персоналу. Система управління персоналом на сучасному підприємстві, незалежно від форми власності, є наймогутнішим інструментом забезпечення конкурентоздатності й розвитку. Тому виникає необхідність у підвищенні ефективності системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки.

Багато підприємств легкої, харчової промисловості як і раніше продовжують слідувати стратегіям «виживання на ринку». Гостро ці питання стоять і для автономних традиційних підприємств, де власники безпосередньо виконують управлінські функції. Головну мету підприємства вони бачать в забезпеченні відтворення: постачання, технічна модернізація і самостійний пошук ринку збуту для свого продукту, які здійснюються в умовах дефіциту фінансових ресурсів. Яким чином ця мета формулюється на рівні пріоритетів кадрової політики? Набір пріоритетів обмежений: «зберегти трудовий колектив», «забезпечити комплектацію кадрами технологічного ланцюжка»[2].

Інший тип стратегії в умовах успішної адаптації до ринкових факторів, виявлений у більших гравців, перш за все, в вертикально-інтегрованих холдингах, підприємствах з участю іноземного капіталу. Керівники вищого рівня (адміністратори або власники), пристосовуючись до зовнішніх умов, призводять чисельність персоналу у відповідність з обсягами виробництва. Для всіх підприємств, що впливають на структуру, «оптимізація чисельності» є обов'язковим «вхідним квитком». Як інструмент підвищення рентабельності ця стратегія може застосовуватися менеджментом на підприємствах економічно розвинених регіонів: в металургійних підприємствах, в машинобудуванні, в електротехнічній промисловості. В цьому випадку, вищий рівень управління в особі власників і найманих менеджерів головної компанії, відноситься до персоналу цілком прагматично – як до важливого ресурсу.

Активність керівництва в питаннях управління персоналом безпосередньо пов'язана з економічним становищем підприємства. Вихід з кризової ситуації означає зміну орієнтирів кадрового менеджменту, націленої на позитивну динаміку в розвитку виробництва. У цих умовах настає час усвідомленого конструювання кадрової політики. Артикулюючи її пріоритети, менеджмент намагається продемонструвати працівникам своє

ставлення: щоб люди розуміли, що до них ставляться з повагою, їх працю цінують, їх цінують як фахівців, як майстрів своєї справи.

У сучасних умовах розвитку української економіки особливе значення має матеріальне стимулювання діяльності персоналу. Люди часто змінюють роботу у пошуках вищого заробітку. На першому етапі їх не цікавлять колектив, змістовність праці, відносини в організації. Для них головне – гроші. Заради високої зарплати люди часто згодні терпіти погане відношення керівництва, напружені стосунки в колективі, важку працю. Але з часом їх погляди змінюються. Отримавши певний матеріальний добробут, людина прагне досягти й інші свої цілі. Не слід забувати і роль психологічних чинників в управлінні персоналом. Адже кожна людина унікальна. Вона має свої психологічні особливості, свій характер, свої інтереси, свої цілі, свої здібності. Людину можна багато чому навчити, але те, що закладене від природи залишається на все життя. З цим не потрібно боротися, цього не потрібно уникати, на це не можна не звертати увагу, це потрібно прийняти і використовувати в діяльності організації, де працює та або інша особа. Це буде якнайкращий варіант і для співробітника, оскільки йому не доведеться докладати зусилля, щоб змінити себе, і для керівника, оскільки він зможе отримати найбільшу користь, використовуючи певні якості свого підлеглого.

Проведені дослідження в комерційних організаціях України показали, що керівники всіх рівнів в своїй роботі використовують абсолютно різні методи управління персоналом. Залежно від того, наскільки великою за розмірами є бізнес-організація, такі методи в ній і використовуються [3].

Для підприємств великого бізнесу (великі промислові і торгівельні організації) характерним є авторитарний стиль управління з усіма властивими йому методами: команда і наказ, категорична вимога, постановка завдань. Вважається, що на таких підприємствах необхідно чітко і рівномірно розподілити обов'язки між співробітниками і проконтролювати їх виконання для того, щоб забезпечити ефективну і безперебійну діяльність того або іншого підприємства.

Для структур середнього і малого бізнесу популярнішим є демократичний стиль управління з усіма властивими йому методами: пояснення, непряме схвалення, метод Сократа, а також порада, заборона і осудження. Вважається, що менша кількість співробітників сприяє колективній праці, колективному ухваленню рішень, колективному обговоренню різних проблемних ситуацій і колективному вирішенню складних завдань. З іншого боку, в підприємствах малого і середнього бізнесу простіше перерозподілити обов'язки між виконавцями з метою пошуку нових ідей і способів вирішення проблем і отримати кращі результати діяльності.

Порівнюючи ефективність управління персоналом в комерційних структурах різних галузей народного господарства України, можна зробити висновок, що приватні організації мають більше можливостей і ресурсів для стимулювання своїх співробітників до продуктивнішої праці, ніж державні організації. Хоча в комерційних структурах співробітники менш захищені, ніж в державних. Власник або керівник приватної фірми може у будь-який час без особливих пояснень звільнити людину, зменшити її зарплату,

понизити по посаді, хоча, звичайно, тут присутня і інша сторона медалі: висока зарплата, швидке кар'єрне зростання, можливість професійного зростання за рахунок фірми тощо. Адже керівник самостійно в межах чинного законодавства визначає розміри зарплати своїх співробітників, тривалість відпустки, соціальний пакет.

Щоб адаптуватися до умов ринку, який розвивається, потрібно здійснювати перехід від традиційного управління персоналом до концепції сучасного управління персоналом (табл.1).

Таблиця 1

№з/п	Традиційна система управління персоналом	Сучасна система управління персоналом
1.	Орієнтація на оперативні питання	Орієнтація на стратегію
2.	Орієнтація на стабільність	Орієнтація на своєчасну адаптацію системи управління персоналом до змін у зовнішньому середовищі
3.	Організаційний імператив	Людський фактор
4.	Найважливіший ресурс – організаційна структура	Найважливіший ресурс, який можна постійно розвивати, це працівники
5.	Максимальний розподіл робіт, прості та вузькі спеціальності	Оптимальне групування робіт, багатоаспектні спеціальності
6.	Зовнішній контроль (керівники, штат контролерів, формальні процедури)	Самоконтроль та самодисципліна
7.	. Пірамідальна та жорстка організаційна структура, розвиток вертикальних зв'язків	Плоска та гнучка організаційна структура, розвиток горизонтальних зв'язків, які забезпечують ефективну взаємодію підрозділів та працівників
8.	Авторитарний стиль керівництва	Стиль керівництва збудований на зацікавленості усіх працівників в спільному успіху підприємства у цілому
9.	. Конкуренція та «політична гра»	Співробітництво
10.	Низька зацікавленість працівника підприємства в його успіху	Висока зацікавленість працівників у спільному результаті
11.	Діяльність тільки в інтересах підприємства та його підрозділів	Діяльність в інтересах суспільства
12.	Низька схильність до ризику	Орієнтація на інновації та пов'язана з цим схильність до ризику

Традиційні системи управління були відповіддю на стандартну технологію та незмінне зовнішнє середовище, коли нові системи управління персоналом — це відповідь на швидкі зміни, на постійне вдосконалення технологій виробництва та турбулентність зовнішнього середовища. У таблиці наведено різні аспекти управління персоналом, які існують на підприємствах. Сучасний підхід до організації управління персоналом являє собою збалансоване поєднання людських цінностей, організаційних перетворень та постійної адаптації до змін зовнішнього середовища. Організація управління персоналом підприємства потребує цілеспрямованої адаптації сучасним правилам ринкової гри, оскільки саме адаптація системи управління персоналом допоможе підприємству вижити та розвиватись у сучасних умовах ринку [5].

Сучасна система управління персоналом, яка склалась на провідних вітчизняних підприємствах під впливом запровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом та використанні власного досвіду, включає такі підсистеми: аналіз та планування персоналу; підбір та наймання персоналу; оцінювання персоналу; організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу; атестація і ротація кадрів; управління оплатою праці; мотивація персоналу; облік співробітників підприємства; організація трудових відносин на підприємстві; створення умов праці; соціальний розвиток; кадрова безпека [4].

Знаючи основні соціальні параметри, можна надати характеристику підприємству та його управлінню. Цих параметрів може бути небагато або вони співвідносяться один з одним за різними критеріями: за ієрархією, ступенем важливості, значущістю для вирішення поставлених завдань [1].

Базовими елементами управління є система, процеси, управлінські рішення та персонал. Механізм управління організацією – це сукупність його елементів, системи, процесів, управлінських рішень та персоналу, які при взаємодії та взаємозалежному впливі забезпечують реалізацію поставленої цілі та завдань організації. Такий взаємозв'язок можна відобразити наступною схемою.

Під системою управління розуміється, структура, функції, ресурси (всі, що забезпечують діяльність організації), потоки інформації, технології управління. Функції управління реалізують процеси на підставі прийнятих рішень. Механізм реалізує управлінські рішення, виконуючи функції організації через процеси управління в межах системи управління завдяки персоналу організації.

Загальною та головною метою системи управління персоналом є забезпечення відповідних якісних та кількісних характеристик персоналу цілям підприємства. Тобто, управління персоналом, в першу чергу, повинне здійснюватися через управління його трудовим потенціалом, що оцінюється як за ефективністю реалізації, так і за ефективністю розвитку трудового потенціалу персоналу.

Висновки. Створення конкурентоспроможного виробництва завжди пов'язане з працівниками, які працюють на підприємстві. Сучасні принципи організації виробництва, оптимальні системи та процедури відіграють дуже важливу роль, але реалізація усіх можливостей, які закладені в нових методах управління, залежить вже від конкретних працівників та їхніх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивації, здатності розв'язувати проблеми та сприймати навчання.

Список використаних джерел

1. Десслер Гари. Управление персоналом: Пер. с англ. М. 2007. С. 202.
2. Козак К. Б. Управління розвитком трудового потенціалу персоналу підприємства : дис. канд. екон. Наук 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Х. 2011. 245 с.
3. Крушельницька О. В. Управління персоналом. К. 2003. 296 с.
4. Марк А. Хьюзлйд, Брайан Е. Беккер, Ричард У. Битти. Оценка

персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию: пер. с англ. М. 2007. 432 с.

5. Петрова І. Л. Стратегічне управління персоналом : реалії та перспективи / Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. К. 2005. С. 214-223.

***Abstract.** The essence and significance of the principles of forming a personnel management system for enterprises are considered in the article. The place of the principles of forming a management system among the general principles of management is determined. The aspects of personnel management of the enterprise in the modern conditions are illuminated. The necessity of improvement of staff incentives promotion, which will promote activation of innovation activity, is substantiated. The basic actual principles of the formation of systems of personnel management of enterprises are revealed. The conditions are defined, in which the effective functioning of the management mechanism is ensured and the proposed indicators of estimation of each of its four elements are provided.*

***Key words:** personnel, personnel management, management system, principles of management, principles of personnel management system.*

УДК 331.2 (477)

П.А. Стрельбіцький,

кандидат економічних наук, доцент,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

ГІДНА ОПЛАТА ПРАЦІ: ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ В КОНТЕКСТІ ОСТАННІХ РЕФОРМ

Стаття присвячена оцінюванню гідної оплати праці в Україні через соціальні індикатори й стандарти. Досліджено відповідність стану оплати праці в Україні наведеним соціальним індикаторам за останні роки. Проаналізовано дотримання соціальних стандартів до рівня розвинених країн світу та європейської практики.

***Ключові слова:** гідна оплата праці, соціальні стандарти, соціальні індикатори, продуктивна зайнятість, соціальні гарантії, соціальне партнерство.*

Постановка проблеми. Праця, як базовий елемент життя людини, є джерелом всіх благ і формою реалізації його інтелектуальних і фізичних здібностей, розвитку людського потенціалу, який в сучасних умовах є визначальним чинником соціально-економічного прогресу. Забезпечення гідних умов праці розглядається сучасною теорією і практикою управління як стрижень сталого соціального, економічного та екологічного розвитку, головний чинник у забезпеченні економічної збалансованості та соціальної

стабільності. Гідна, справедлива, прозора оплата праці є невід'ємною компонентою, ключовим елементом і важливою характеристикою концепту гідної праці, якості життя, рівня матеріального добробуту найманих працівників.

Найбільш актуальною проблемою, у політиці оплати праці в Україні в контексті останніх реформ — це низький рівень заробітної плати, невідповідність темпів зростання заробітної плати темпам зростання основних макроекономічних показників, спотворена структура доходів населення, недовіра соціальних стандартів в Україні, зокрема прожиткового мінімуму, на основі якого відповідно до чинного законодавства визначаються розміри основних соціальних гарантій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми низького рівня оплати праці в Україні, управління оплатою найманої праці, гідна праця в системі соціально-трудова відносин актуальні для багатьох вітчизняних наукових досліджень, зокрема: Грішної О.А., Герасименко О.О., Колота А.М., Новікова В.М., Ткаченко Л.Г., Цимбалюк С.О. та інші.

Серед останніх наукових публікацій слід відмітити насамперед монографію наукової школи трудовиків ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана» «Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення» [1]. А також Програму Гідної праці МОП для України на 2016-2019 роки, що здійснюється під егідою Міжнародної Організації Праці [2].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження системи індикаторів і соціальних стандартів оплати праці для оцінки міри їх відповідності критеріям гідності, виявити можливість використання світового досвіду щодо регулювання заробітної плати задля підвищення її рівня на підприємствах і держави в цілому.

Виклад основного матеріалу. Сутність управління оплатою праці на підприємствах у сучасних умовах полягає у реалізації управлінських функцій щодо планування, організації, мотивації і контролю у сфері оплати праці. Його основна мета традиційно пов'язується із досягненням підприємством стратегічних і короткострокових цілей за рахунок забезпечення його кваліфікованою, компетентною і мотивованою робочою силою [3, с. 15-16]. Однак вважаємо, що в умовах глобального поширення положень Концепції гідної праці, вона повинна бути пов'язана із забезпеченням найманим працівникам гідної заробітної плати, що виконує основні функції винагороди за працю (відтворювальну, стимулюючу, соціальну) та сприяє забезпеченню підприємства необхідною робочою силою з вищезгаданими характеристиками.

Під гідною заробітною платою розуміють такий рівень оплати праці, що здатен забезпечити економічну свободу працюючій людині і його сім'ї; створює базові основи для систем соціального страхового захисту і соціального забезпечення; дає можливість людині розвиватися, відпочивати, користуватися досягненнями цивілізації, відповідає поняттю справедливого

розподілу результатів праці; виконується в умовах, що не принижують гідність людини; вирішує проблему матеріальної бази для розширеного відтворення населення країни, забезпечення економіки кваліфікованими трудовими ресурсами [4, с. 51].

Проблематиці гідної праці присвячено численні публікації, абсолютна більшість з яких розпочинається з посилань на ідею гідної праці, яка була вперше оприлюднена Міжнародною організацією праці (МОП) у 1999 році. Гідна праця уособлює достатню працю у тому розумінні, що кожний індивід має повний і вільний доступ до можливостей заробляти і отримувати дохід. Крім того, дотримання принципів гідної праці означає нові перспективи з точки зору економічного і соціального розвитку, нові можливості, за яких зайнятість, дохід і соціальна захищеність можуть бути досягнуті без компромісу між правами трудящих і соціальними стандартами [5, с.18].

За методикою МОП прогрес у сфері праці оцінюється за індикаторами зайнятості, соціальної захищеності, дотримання прав працівників, розвиненості інституту соціального діалогу. Для 19 країн різних континентів світу розроблено «профілі» гідної праці, що дає можливість виявити прогресивні зрушення та виокремити проблемні зони функціонування соціально-трудової сфери [6].

Р. Анкер, І. Чернишев, Ф. Еггер, Ф. Мехран і Дж. Ріттер розвинули систему базових індикаторів гідної праці. Для оцінювання гідної праці автори пропонують ширший набір показників, що стосуються політики трудових доходів. Серед них: частка зайнятих, які одержують заробітну плату, серед зайнятих у несільськогосподарських галузях; неадекватний рівень оплати праці (частка зайнятих, що одержують менше половини середнього заробітку або мінімального заробітку, за статусом зайнятості); середній заробіток за сферою зайнятості, за вибраними галузями; заробітна плата чоловіків (жінок), співвідношення за сферами зайнятості; охоплення медичним страхуванням [7].

Т. Перегудова вважає за доцільне виділити такі індикатори, за якими має оцінюватися дотримання соціальних стандартів оплати праці: співвідношення прожиткового мінімуму для працездатних осіб і мінімальної заробітної плати; співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати; співвідношення мінімальної, середньої та модальної заробітної плати; питома вага заробітної плати у структурі доходів населення; співвідношення темпів зростання номінальної та реальної заробітної плати; питома вага осіб, що отримують заробітну плату у межах прожиткового мінімуму; заборгованість із виплати заробітної плати; співвідношення темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої заробітної плати; гендерна нерівність в оплаті праці як співвідношення середньої заробітної плати жінок і чоловіків [8, с.36].

С. Цимбалюк проаналізувавши підходи різних авторів до формування індикаторів гідної оплати праці та інструментарію їх оцінювання, виокремила притаманні їм вузькі місця щодо методології оцінювання та

характеристики політики трудових доходів з погляду реалізації принципів гідної праці.

На основі узагальнення різних підходів до виокремлення індикаторів і показників гідної оплати праці та з урахуванням сформульованих концептуальних засад щодо її трактування запропоновано набір індикаторів (показників) з виокремленням стандартів оцінювання політики трудових доходів з погляду реалізації принципів гідної праці на різних рівнях: макрорівні, галузевому рівні та макрорівні [9, с.221-223].

З метою дослідження стану оплати праці в Україні за останні роки нами наведено деякі основні на наш погляд показники, які використовувалися для розрахунку основних соціальних індикаторів за 2012-2016 рр.

Таблиця 1

Динаміка дотримання соціальних стандартів гідної оплати праці в Україні за 2011-2015рр.

№ п/п	Показники	Роки				
		2012	2013	2014	2015	2016
1.	Прожитковий мінімум для працездатних осіб, грн.	1134	1218	1252	1378	1600
2.	Мінімальна заробітна плата, грн.	1134	1218	1252	1378	1600
3.	Співвідношення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати	1	1	1	1	1
4.	Середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника, грн.	3026	3265	3480	4180	5183
5.	Співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати, %	34,47	37,30	35,98	32,97	30,87
6.	Частка витрат на оплату праці у ВВП, %	41,76	41,42	40,55	39,00	35,08
7.	Частка заробітної плати в сукупних доходах населення, %	41,80	40,72	40,55	39,00	42,05
8.	Співвідношення прожиткового мінімуму до ВВП на одну особу в місяць, %	42,5	43,7	40,7	35,6	34,4
9.	Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників (відсотків до відповідного періоду попереднього року)	114,9	107,9	106,0	120,5	123,6
10.	Середньомісячна реальна заробітна плата штатних працівників (відсотків до відповідного періоду попереднього року)	114,4	108,2	93,5	79,8	109,0

Першим індикатором гідної оплати праці наведено співвідношення мінімальної заробітної плати й прожиткового мінімуму. Розмір мінімальної

заробітної плати встановлюється і переглядається відповідно до статей 9 і 10 Закону України «Про оплату праці» та не може бути нижчим від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб [10].

Регулювання встановлення мінімальної заробітної плати відбувається на основі Конвенції МОП №131, ратифікованої у 2005 р., про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються. Основним фактором визначення мінімальної заробітної плати є прожитковий мінімум, вони повинні бути однаковими, або бути більшою від прожиткового мінімуму для працездатних.

В Україні співвідношення вказаного індикатора в останні роки дорівнювало одиниці. Відповідно до розрахунків фахівців Світового банку, поріг абсолютної бідності для мешканців країн Центральної та Східної Європи становить 4,3 дол. США на добу, тобто 130 дол. США на місяць. Станом на 1.01.2017 прожитковий мінімум в Україні дорівнював 1600 грн, що менше межі абсолютної бідності більше ніж у 2 рази.

Частково вирішити зазначені проблеми мали проведені реформи в системі оплати праці. Згідно з ухваленим Законом «Про Державний бюджет України на 2017 рік» мінімальна заробітна плата у 2017 році становила з 01.01.2017: у місячному розмірі — 3200 гривні; у погодинному розмірі — 19,34 гривні. У 2018 році статтею 8 Закону про Державний бюджет України на 2018 рік встановлюється розмір мінімальної заробітної плати у місячному розмірі — 3723 гривні та у погодинному розмірі — 22,41 гривні [11, 12].

Разом з тим, такі новації спричинили низку інших негативних явищ у системі оплати праці. Так, з 1.01.2017 р. концепт мінімальної заробітної плати перестав відігравати роль винагороди за просту некваліфіковану працю. Згідно з новими законодавчими нормами мінімальний посадовий оклад (тарифна ставка) встановлюється у розмірі, не меншому за прожитковий мінімум (ст. 96 КЗпП). За умов узгодження мінімального посадового окладу (тарифної ставки) із штучно заниженим прожитковим мінімумом очікувати на підвищення заробітної плати для більшості найманих працівників не варто. Запровадження доплати до мінімального рівня позитивно може впливати на трудові доходи працівників, що виконують нескладні роботи.

Нововведення призвели до зрівнялівки в оплаті праці працівників різних категорій і професійних груп, неврахування основних, базових чинників диференціації заробітної плати, що, своєю чергою, виступає значним демотиваційним чинником для різних категорій працівників, насамперед професіоналів і керівників [5, с.161].

Прожитковий мінімум українців у 2015 р., за експертними підрахунками, становить 44,5 гривні на день, що складає 1,6 долара. За стандартами ООН, за межею бідності перебувають люди, які витрачають на день менше 5 доларів, тобто близько 135 гривень. Нещодавнє дослідження ООН показало, що 80% українців живуть за межею бідності, згідно з такими стандартами. У бідних африканських країнах у середньому людина витрачає 1,25 долара [13].

Наступним індикатором гідної оплати праці на макрорівні є співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати (індекс Кейтца). МОП і європейською практикою вважається доцільним таке значення даного співвідношення – від 40% до 60%, а Радою Європи – 68% середньої заробітної плати [8]. Згідно з проведеними розрахунками можемо стверджувати про відставання від стандарту значень цього індикатора та його зниження протягом останніх років.

Суттєвою проблемою політики оплати праці є недовіра соціальних стандартів в Україні, зокрема прожиткового мінімуму, на основі якого відповідно до чинного законодавства визначаються розміри основних соціальних гарантій, а з початком реформ у системі оплати праці цей стандарт став ще й невід'ємним елементом тарифних умов оплати праці.

Важливим індикатором гідної праці є частка витрат на оплату праці у ВВП. В розвинутих країнах, таких, як США і Японія, частка заробітної плати у ВВП становить більше 75% [14]. В Україні цей показник за досліджуваний період становить менше 50%. Найбільшою частка зарплати у структурі ВВП у 2012 році – 41,76%, найменшою у 2016 році – 35,08%.

Важливе значення має також частка заробітної плати у структурі доходів населення. У країнах Європи вона становить 80% [14]. В Україні – трохи більше 42%. За досліджуваний період частка заробітної плати в доходах громадян становила 39,00 – 42,05%. При цьому в структурі доходів значну частку займають соціальна допомога та інші трансфери – 36,75 – 40,77 %. Таким чином, можна зробити висновок, що заробітна плата незадовільно виконує відтворювальну функцію, не може забезпечити працівників необхідними для життя благами.

В таблиці 1 подано співвідношення обсягу прожиткового мінімуму до обсягу ВВП на одну особу в середньому за місяць протягом 2012–2016 років. Пропонований показник дає можливість отримати якісну інформацію щодо реальної динаміки рівня прожиткового мінімуму в державі, стосовно динаміки показника ВВП в середньому на одну особу в місяць, максимально усунувши вплив інфляційного чинника та нееквівалентну індексацію доходів відносно рівня інфляції. Ця інформація свідчить про те, що досліджуваний показник з 42,5 % у 2012 році зменшився до 34,4% у 2016 році, тобто на 8,1%-х пункти, або на 19,1%. Така динаміка є вкрай негативним явищем в соціальній політиці держави та говорить про зниження рівня соціальних стандартів в Україні протягом досліджуваного періоду часу.

За даними служби статистики упродовж 2012-2016 рр. відбулося скорочення співвідношення темпів приросту номінальної та реальної заробітної плати на фоні незначних темпів зростання номінальної заробітної плати у 2015-2016 рр. та зниження реальної упродовж 2013-2016 років. Те, що темпи падіння добробуту населення продовжують наростати, добре видно з динаміки зниження реальної заробітної плати в країні. При цьому необхідно враховувати, що офіційне зниження доходів і зарплат українців

розраховується на підставі показників Державної служби статистики щодо зростання цін, а вони помітно нижчі від реальних.

Варто зазначити, що показник заборгованості з виплати заробітної плати, на думку більшості як вчених, так і інститутів громадянського суспільства, посідає важливе місце серед індикаторів гідної оплати праці. Обсяги заборгованості із виплати заробітної плати упродовж 2013-2017 рр. значно зростають, так у січні 2017 р. вона складала 1791,0 млн. грн., а у грудні зросла до 2581,7 млн. грн., що пояснюється кризовими явищами в економіці країни [15]. Це негативно характеризує політику трудових доходів з погляду забезпечення гідної праці, оскільки наявність заборгованості з виплати заробітної плати унеможливорює задоволення працівниками навіть мінімальних фізіологічних потреб та потреб у безпеці й захищеності, не кажучи вже про задоволення потреб вищих рівнів.

На формування гідної заробітної плати праці впливають багато чинників, які можна виокремити у дві групи:

- ті, що характеризують стан ринку праці (співвідношення попиту і пропозиції);
- ті, що характеризують працівників, результати їхньої діяльності та колективної праці і формують вартість послуг робочої сили.

Слід зупинитись на соціальній відповідальності як особливому виді суспільних відносин, що реалізується в соціально-трудовій сфері, яка безпосередньо пов'язана з гідною працею. У зв'язку із цим цілком справедливим і таким, що відображає стратегічну спрямованість на розбудову соціально орієнтованої економіки, є визначення професором А. Колотом соціальної відповідальності як системи, яка продукує вчинки і поведінку суб'єктів згідно із соціально значущими цінностями, принципами, нормами, які відповідають інтересам, ідеалам і завданням суспільства та потребам розвитку особистості [16].

На даному етапі можна констатувати низький рівень соціальної відповідальності всіх суб'єктів соціально-трудових відносин. Наслідками цього є практика ігнорування та невиконання чинного законодавства; різноспрямованість особистих інтересів власників капіталу та інтересів суспільства щодо соціальної ефективності виробництва; переважання корпоративних інтересів і настроїв; корупція та поширеність тіньової економіки; незахищеність найманих працівників та підприємців малого і середнього бізнесу.

Висновки. Результати проведеного дослідження в Україні підтверджують недотримання більшості з соціальних стандартів гідної оплати праці та, відповідно, невиконання її основних функцій, про що свідчать: низький прожитковий мінімум, низька питома вага заробітної плати у структурі доходів населення; зниження темпів приросту реальної заробітної плати. Наведене підкреслює недосконалу систему оплати праці в Україні. Це призводить до подальшого розшарування населення на багатих і бідних, збільшення дискримінації з боку роботодавців та інших негативних

наслідків.

Угодою про асоціацію України з Європейським союзом передбачено посилити діалог і співробітництво щодо забезпечення гідної праці, тендерної рівності та рівних можливостей для чоловіків і жінок, боротьби з дискримінацією, скорочення бідності, посилення можливостей соціальних партнерів і сприяння соціального діалогу.

Для подолання дефіциту гідної праці в якості першочергових заходів вважаємо за доцільне наступне:

1. Посилувати соціальне спрямування моделі економічного розвитку.

2. Відповідно до Програма Гідної праці МОП для України на 2016-2019 роки: розробити міри спрямовані на заохочення продуктивної праці та забезпечення повної зайнятості в умовах вільного вибору; реформування соціального діалогу в Україні на тристоронній основі, підвищити статус Національної і територіальних тристоронніх соціально-економічної рад, надати колективним угодам і договорам усіх рівнів значення нормативних актів, посилити відповідальність посадових осіб за їх виконання.

3. Продовжити роботу з розробки національної моделі корпоративної соціальної відповідальності та поширення соціальної звітності підприємств.

4. Сприяння детінізації зайнятості, протидія спробам неналежного оформлення роботодавцями трудових відносин.

5. Підвищити дієвість колективно-договірного регулювання заробітної плати та провести реформи в організації оплати праці, які сприятимуть установленню справедливої диференціації заробітної плати відповідно до кількості, якості та результатів праці, що дозволять забезпечити її гідний рівень.

6. На рівні підприємств укр. актуальними проблемами є збільшення частки заробітної плати в собівартості продукції, робіт, послуг; укладання колективних договорів; забезпечення професійного розвитку працівників тощо. Зростання кваліфікації працівників та гідна оплата їхньої праці сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки

Список використаних джерел

1. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення : моногр. / А. М. Колот та ін. Київ : КНЕУ, 2017. 500 с.
2. Програма Гідної праці МОП для України на 2016-2019 роки. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/genericdocument/wcms_470684.pdf (дата звернення: 04.04.2018).
3. Лук'янченко Н.Д. Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві: моногр. Донецьк:ДонНУ, 2006. 212 с.
4. Капліна Г.А.Характеристика гідної праці в Україні // Актуальні проблеми права: теорія і практика. 2013. № 26. С. 47–54.
5. Імперативи та інноваційні механізми забезпечення гідної праці в

- умовах становлення нової економіки // зб. тез доповідей учасників міжн. наук.-практ. конф. Київ. нац. екон. ун-ту імені Вадима Гетьмана. 2017. 361 с.
6. Decent work: Some Strategic Challenges Ahead. Report of the Director-General. International Labour Conference. 97th Session. 2008. International Labour Office. Geneva. 40 p.
 7. Anker R. Measuring decent work with statistical indicators / R. Anker, I. Chernyshev, P. Egger, F. Mehran, J. Ritter // Working Paper. International Labour Office. Geneva. 2002. № 2.
 8. Перегудова Т. Соціальні стандарти гідної оплати та їх дотримання в Україні // Україна: аспекти праці. 2014. №2. С.35-40.
 9. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення : моногр. / А. М. Колот та ін. Київ : КНЕУ, 2017. 500 с.
 10. Закон України «Про оплату праці» : чинне законодавство України зі змінами та доп. на 01.01.2017. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр> (дата звернення: 04.04.2018).
 11. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» : чинне законодавство України зі змінами та доп. на 02.12.2017. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1801-19> (дата звернення: 04.04.2018).
 12. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» : текст прийнятий ВР України 7 груд. 2017 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/main/2246-19> (дата звернення: 04.04.2018).
 13. Більшість українців живуть за межею бідності // ООН. URL: <http://gazeta.ua/articles/...menshenizh...5> (дата звернення: 04.04.2018).
 14. Світовий банк: економічний огляд та макроекономічний прогноз для України 2016. URL: <http://un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/3810-svitovyi-bankekonomichnyi-ohliad-ta-makroekonomichnyi-prohnoz-dlia-ukrainy-2016> (дата звернення: 04.04.2018).
 15. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 04.04.2018).
 16. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : моногр. / А.М. Колот та ін. Київ: КНЕУ, 2012. 501 с.

The article is devoted to evaluation decent wages in Ukraine through social indicators and standards. Compliance with state wage in Ukraine given social indicators in recent years is investigated. Compliance with social standards to the level of developed countries and European practice is analyzed.

Keywords: *decent wages, social indicators, social standards, productive employment, social security, social partnership.*

Розділ 4.

Розвиток індустрії гостинності: історичний, географічний та економічний аспекти

УДК 379.85:504.062

І.І. Ковтуник,

кандидат географічних наук, старший викладач,

Кам'янець-Подільський національний університету імені Івана Огієнка

РЕКРЕАЦІЙНІ ЛАНДШАФТИ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ ЯК БАЗА ДЛЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ

В Хмельницькій обл. значну частину природного потенціалу складають рекреаційні ландшафти, оздоровчі ресурси, природно-заповідні об'єкти та території історико-культурного значення. Це унікальні ресурси для перспективного розвитку зон рекреації і туризму. За своїм рекреаційним потенціалом Хмельниччина має всі можливості стати туристичною територією світового рівня. Порівняно з іншими видами економічної діяльності в туристично-рекреаційній галузі незаперечною перевагою є те, що вона не завдає непоправної шкоди навколишньому середовищу, забезпечуючи при цьому швидкий обіг вкладеного капіталу і гарантовані прибутки. В даній статті класифіковано та оцінено природно-заповідний фонд Хмельницької обл. з точки зору розвитку туристичної галузі регіону. Досліджено національний природний парк «Подільські Товтри». Проаналізовано садово-паркові ансамблі Хмельниччини.

Ключові слова: туристичні ресурси, природно-заповідний фонд, національний парк, Подільські Товтри, садово-парковий ансамбль.

Постановка проблеми. Одним із найперспективніших регіонів, з точки зору розвитку рекреації та туризму в нашій країні є Хмельниччина. Це пояснюється вигідними особливостями її географічного розташування та багатством рекреаційно-туристичного потенціалу. Важливе значення для рекреації та для формування рекреаційних потоків має природно-заповідний фонд.

Аналіз публікацій. Дослідженням ресурсів Хмельниччини присвячені ряд публікацій, з них монографія «Хмельниччина туристична: історико-культурні, природно-географічні та економічні аспекти розвитку», де автор даної статті досліджує природно-географічні ресурси Хмельницької обл.

Мета та завдання статті. Метою статті є дослідити рекреаційні ресурси природно-заповідного фонду Хмельниччини як базу для розвитку туристичної галузі регіону. Згідно мети, були поставлені наступні завдання:

1. Класифікувати та оцінити природно-заповідний фонд Хмельницької обл. з точки зору розвитку туристичної галузі регіону;

2. Дослідити національний природний парк «Подільські Товтри»;
3. Проаналізувати садово-паркові ансамблі Хмельниччини.

Виклад основного матеріалу. Всі рекреаційні ресурси поділяються на три основні *групи*: природно-географічні, історико-культурні та соціально-економічні [1, с. 158]. Важлива роль в даній класифікації належить природно-географічним рекреаційним ресурсам, атже саме вони є базою для формування та розвитку основних видів рекреації та туризму.

Важливу рекреаційну і пізнавальну роль виконують території та об'єкти природно-заповідного фонду (ПЗФ), адже вони є місцем зосередження унікальних, в тому числі ендемічних та реліктових представників флори та фауни, атрактивних ландшафтів.

ПЗФ Хмельниччини включає 500 територій та об'єктів загальною площею 319,68 тис. га (15 % від загальної площі області), які включають в себе: Національні природні парки – «Подільські Товтри» та «Мале Полісся»; регіональний ландшафтний парк «Мальованка»; заказники – 157 об'єктів, з них – ландшафтні заказники (Кармалюкова Гора, Княжпільський, Панівецька Дача в Кам'янець-Подільському районі; Іванковецький в Городоцькому; Сокіл в Чемеровецькому), пам'ятки природи – 276 об'єктів (наприклад, геологічна пам'ятки природи – печера «Атлантида» в Кам'янець-Подільському районі), гідрологічні заказники (Моломолонцівський в Хмельницькому районі; Моначинський у Волочиському), ботанічні заказники (товтра «Самовита» в Чемеровецькому районі; Сатанівська Дача в Городоцькому; Чапля в Кам'янець-Подільському) [6, с. 116].

Національний природний парк «Подільські Товтри» (НПП «Подільські Товтри») – національний парк, розташований на території Кам'янець-Подільського, Чемеровецького та Городоцького районів Хмельницької обл. Загальна площа природного парку «Подільські Товтри» становить 2613,16 км.², з них у власності парку перебуває 1300,00 км.², таким чином, НПП «Подільські Товтри» є найбільшим парком України [5, с. 369]. НПП «Подільські Товтри» був заснований 27 червня 1996 р. «Подільські Товтри» підпорядковано Міністерству охорони навколишнього природного середовища України.

НПП створено Указом Президента України від 27 червня 1996 року для збереження, відтворення та раціонального використання природних ландшафтів Поділля з унікальними історико-культурними комплексами, які мають високе природоохоронне, естетичне, наукове, рекреаційне та оздоровче значення [3, с. 14].

«Подільські Товтри» є природоохоронною, рекреаційною, культурно-освітньою, науково-дослідною установою загальнодержавного значення.

За фізико-географічною характеристикою, територія НПП розміщена в межах двох фізико-географічних зон: Західно-Подільської області (фізико-географічні райони – Товтровий кряж і Західно-Подільське Придністров'я) та

Придністровсько-Подільської лісостепової області (фізико-географічний район – Могилівське підняття).

Наявні на території Подільських Товтр неповторні природні комплекси та унікальні рукотворні об'єкти створили виняткові умови для розвитку туризму не тільки оздоровчого, але й пізнавального. На території парку перебуває під охороною 129 об'єктів природно-заповідного фонду, серед яких є парки і садиби різного ступеня збереження і культурно-історичної цінності. Також є 19 археологічних пам'яток, понад 300 – історико-архітектурних пам'яток (зокрема, в м. Кам'янці-Подільському – понад 200 об'єктів, що робить його неповторною туристичною перлиною краю) [4, с. 67].

Хмельниччина – одна з небагатьох областей України, в якій знаходяться старовинні парки та паркові ансамблі. Нині під охороною держави знаходиться 36 пам'яток садово-паркового мистецтва, з яких 9 – державного, а 27 – місцевого значення. Парки будувалися, як правило, при панських маєтках на самих мальовничих за ландшафтом місцях. Проте, переважна більшість будівель паркових ансамблів і самі парки майже не збереглися. Багато з них вимагає реставрації. З усіх старовинних парків області, які є зразками паркового мистецтва, варто відзначити Малієвецький, Михайлівський та Голозубинецький на Дунаєвеччині; Полонський, що в Полонському районі області; Антонінський (Красилівський район); Новоселицький (Староконстянтинівський район); Виноградівський і Куявський (Ярмолинецький район). Палацово-парковий ансамбль «Самчики» (Староконстянтинівський район).

Оздоровчу і естетичну цінність мають паркові зони санаторіїв та будинків відпочинку. Зокрема, значно підвищується ефективність лікування та оздоровлення, внаслідок іонізуючої, фітонцидної та мікрокліматичної дії чудових паркових зон у санаторіях області.

З метою збереження і відтворення цінних лісових насаджень, рідкісних і зникаючих видів рослинного і тваринного світу, охорони унікальних природних ландшафтів, в Новоушицькому районі створено мережу заказників – «Дністровський» (480 га); «Данилівський» (638 га) і «Калюський» (1832 га). Всі вони розміщені на схилах однойменних річок [2, с. 143].

Також на території Хмельницької області є 20 заповідних урочищ, дендропарки, ботанічні сади та ін.

Території та об'єкти ПЗФ детально описані в «Переліку заповідних територій та об'єктів, рідкісних і зникаючих тварин і рослин Хмельниччини», в книзі «Природа Хмельницької області», а також у «Географічній енциклопедії України».

Висновки. Отже, важливу рекреаційну і пізнавальну роль виконують території та об'єкти природно-заповідного фонду (ПЗФ), адже вони є місцем зосередження унікальних, в тому числі ендемічних та реліктових

представників флори та фауни, атрактивних ландшафтів. Хмельницька обл. має високий рівень концентрації ПЗФ та природно-географічних рекреаційних ресурсів в цілому на своїй території, тому їх аналіз є надзвичайно актуальним, оскільки розкриваються значні перспективи розвитку рекреаційної діяльності та туризму на теренах області.

Список використаних джерел

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: монографія / О. О. Бейдик. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2001. – 395 с.
2. Геренчук К. И. Природа Хмельницької області / К. И. Геренчук. – Львов: Вища школа, 1980. – 152 с.
3. Журба І. Є. Економіко-географічні засади раціонального природокористування в регіоні (на прикладі Хмельницької області): Автореф. дис. канд. геогр. наук: 11.00.02 / І. Є. Журба; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2002. – 17 с.
4. Заставецький Б. І. Географія Хмельницької області / Б. І. Заставецький, О. В. Заставецька, І. Л. Дітчук. – Тернопіль: орендне п-во «Тернопільська обласна друкарня», 1995. – 96 с.
5. Любіцева О. О. Туристичні ресурси України / О. О. Любіцева, О. В. Панкова, В. І. Стафійчук. – К.: «Альтерпрес», 2007. – 369 с.
6. Хмельниччина туристична: історико-культурні, природно-географічні та економічні аспекти розвитку: колективна монографія [кол. авторів; за ред.: С. А. Копилов (гол. ред.), С. Е. Баженова (наук. ред.)]. – Кам'янець-Подільський: Кам.-Под. нац. ун. ім. Івана Огієнка, 2015. – 192 с.

In Khmelnytska region a significant part of natural potential make recreational landscapes, health resources, nature reserve objects and areas of historical and cultural significance. These resources are unique for future development of areas for recreation and tourism. For its recreational potential Khmelnytska region has all opportunities to become a tourist area by the world level. Compared to other branches of economic activities in the tourism and recreation industry is a huge advantage that it does not cause irreparable damage to the environment, while providing quick turn of invested capital and guaranteed profits. In the article nature reserve fund of Khmelnytska region in terms of the region's tourism industry development was classified and evaluated. National natural park «Podilski Tovtry» was researched. Gardens and parks ensembles of Khmelnytska region were analyzed.

Key words: *tourist resources, nature reserve fund, national park, Podilski Tovtry, garden and park ensemble.*

Л.О. Матвейчук,

доктор наук з державного управління, доцент,

О.О. Логвін,

аспірант,

Кам'янець-Подільський національний університету імені Івана Огієнка

СТРАТЕГІЧНІ ДОКУМЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

***Анотація:** проаналізовано стратегічні документи сталого розвитку України та регіонів і виокремлено напрями стратегічного розвитку туризму, досліджено стратегію розвитку туризму та курортів і розкрито умови сталого розвитку сфери, основні напрями реалізації стратегії; виділено роль стратегічно орієнтованої державної політики у розвитку вітчизняної сфери туризму та запропоновано механізми реалізації стратегії.*

***Ключові слова:** стратегія, туризм, сталий розвиток, стратегічні документи.*

Постановка проблеми. У вересні 2015 р. на Саміті із Сталого розвитку 193 держави-члени ООН схвалили цілі сталого розвитку до 2030 року. Відповідно кожна країна визначає власний шлях їх досягнення шляхом розробки стратегічних документів. В Україні, протягом останніх років, ухвалено ряд стратегій та програм розвитку. Такі стратегічні документи потребують вивчення для розуміння перспектив розвитку країни, регіонів, галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем розвитку туризму через призму стратегічного розвитку, стратегічного управління займалися науковці: О. Амоша, Ю. Масюк, О. Савіцька, І. Саух, В. Семенов, С. Сімкін та інші. Проте важливими завданнями сучасного розвитку вітчизняного туризму є пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку країни, регіону та галузей, які сформовано у стратегічних документах, прийнятих протягом останніх років. Вивчення сучасних стратегій та програм розвитку є актуальним питанням сьогодення для науковців та практиків з метою визначення напрямів розвитку, розробки планів заходів для забезпечення сталого розвитку вітчизняної сфери туризму.

Метою статті є аналіз стратегічних документів сталого розвитку України та регіонів і виокремлення напряму стратегічного розвитку туризму, розкриття умов сталого розвитку туризму, виділення ролі державної політики у розвитку вітчизняної сфери туризму та визначення механізмів реалізації стратегії розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним документом, який визначає вектор руху України до сталого розвитку, стала ухвалена в січні 2015 року Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [3]. Метою

Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Розвиток здійснюватиметься за векторами: розвитку, безпеки, відповідальності та гордості, в рамках яких передбачається реалізація 62 реформ і програм розбудови держави. Щодо розвитку туризму, то цей напрям відображено у четвертому векторі гордості, де передбачено реалізацію Програми розвитку туризму.

Також, однією із першочергових програм реалізації Стратегії визначено програму популяризації України у світі, яка фокусується на забезпеченні формування і просування бренд-меседжів про Україну: Україна – країна свободи і гідності; Україна – країна, що реформується, незважаючи на виклики; Україна – хаб для інвестицій; Україна – країна високих технологій та інновацій; Україна – країна, приваблива для туризму; Україна – країна із визначними культурними та історичними традиціями.

Стосовно регіонального розвитку, слід зазначити, що у 2014 р. Урядом схвалено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року [1], реалізація якої спрямована на визначення завдань та інструментів для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення. Реалізація стратегічних завдань відбуватиметься шляхом використання внутрішніх та зовнішніх можливостей регіонів.

Наявність природно-ресурсного та історико-культурного потенціалу є сприятливим фактором для розвитку індустрії туризму в регіонах, тому питанню ефективного використання потенціалу регіонів приділена виняткова увага в стратегічних документах. Як зазначається у Стратегії, підвищення ефективності використання внутрішніх факторів розвитку регіонів здійснюватиметься шляхом виконання завдань щодо раціонального використання природно-ресурсного потенціалу, збереження культурної спадщини та найцінніших природних територій, а саме:

- збереження в регіонах біологічного та ландшафтного різноманіття, відтворення природних комплексів, земельних та водних ресурсів, формування національної екомережі;
- раціональне використання рекреаційних ресурсів територій та об'єктів природно-заповідного фонду для формування економічного середовища та розвитку сфери зайнятості населення в регіонах;
- визначення економічного механізму стимулювання розвитку природно-заповідного фонду України;
- підвищення рівня обізнаності населення щодо цінностей територій та об'єктів природно-заповідного фонду і залучення населення до управління ними;
- збереження історико-культурних цінностей та природної спадщини, забезпечення в регіонах доступності до культурної та природної спадщини;
- залучення інвестицій у створення електронних каталогів музейних експонатів, пам'яток історії та монументального мистецтва, архітектури, археології;

- створення умов для збереження в регіонах самобутньої народної культури, звичаїв, традицій, обрядів, у тому числі національних меншин;
- застосування об'єктів культурної спадщини для провадження туристичної діяльності;
- розвиток зеленого туризму в сільській місцевості;
- удосконалення нормативно-правової бази розвитку туризму та курортів, зокрема шляхом розроблення і затвердження Державної цільової програми розвитку туризму і курортів України на період до 2022 року;
- створення якісного туристичного продукту на основі раціонального використання туристичних ресурсів, визначення зон пріоритетного розвитку туризму шляхом туристичного районування регіонів;
- формування позитивного іміджу регіонів у сфері туризму на зовнішньому та внутрішньому туристичному ринку;
- створення загальнодержавної інформаційної мережі у сфері туризму та курортів, зокрема шляхом розвитку відповідної мережі інформаційних центрів у регіонах [1, с.14].

Позитивним фактором для розвитку туризму в Україні є також схвалення Урядом стратегічних документів суміжних галузей економіки, який безпосередньо мають вплив на сферу туризму, а саме:

- Стратегія державної екологічної політики України на період до 2020 року;
- Транспортна стратегія України на період до 2020 року;
- Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки;
- Державна цільова програма розвитку аеропортів на період до 2023 року;
- Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки.

Окремої уваги заслуговує Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року, яка була схвалена Урядом у березні 2017 року. Метою реалізації Стратегії є формування сприятливих умов для активізації розвитку сфери туризму та курортів згідно з міжнародними стандартами якості та з урахуванням європейських цінностей, перетворення її на високорентабельну, інтегровану у світовий ринок конкурентоспроможну сферу, що забезпечує прискорення соціально-економічного розвитку регіонів і держави в цілому, сприяє підвищенню якості життя населення, гармонійному розвитку і консолідації суспільства, популяризації України у світі [2]. Як зазначається в Стратегії, умовами сталого розвитку сфери туризму та курортів є:

- забезпечення координуючої ролі держави в реалізації національної туристичної політики із застосуванням принципів державно-приватного партнерства, організації наукових досліджень, розвитку людського потенціалу;
- концентрація ресурсів держави на пріоритетних завданнях розвитку сфери туризму та курортів;

- створення загальнодержавної інформаційної системи у сфері туризму та курортів та її інтеграція до світової інформаційної туристичної мережі;
- удосконалення законодавства з питань регулювання суспільних відносин у сфері туризму та курортів;
- сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного співробітництва у сфері туризму та курортів;
- удосконалення на постійній основі бізнес-клімату та розвиток добросовісної конкуренції;
- запровадження інституту саморегулювних організацій у сфері туризму та курортів (створення національної туристичної організації);
- розроблення національних стандартів відповідно до міжнародних стандартів;
- популяризація нашої держави у світі та просування якісних національних туристичних продуктів у світовому інформаційному просторі;
- розвиток туристичних територій [2].

Реалізація Стратегії буде здійснюватись за такими основними напрямками: 1) безпека туристів, 2) нормативно-правова база сфери туризму та курортів, 3) гармонізація національних стандартів у сфері туризму та курортів з міжнародними стандартами, 4) лібералізація та ефективне регулювання провадження підприємницької діяльності у сфері туризму та курортів, 5) розвиток туристичної інфраструктури, 6) розвиток людських ресурсів, 7) маркетингова політика розвитку туризму та курортів України.

Очікуваними результатами виконання Стратегії є підвищення конкурентоспроможності національних та регіональних туристичних продуктів, створення нових робочих місць, створення сучасної туристичної інформаційної інфраструктури, а також забезпечити поширення інформації про туристичні ресурси України у світовому інформаційному просторі.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, слід відмітити, що на сьогодні в Україні для забезпечення сталого розвитку туризму прийнято низку стратегічних документів. До того ж, в Україні існує наявність ресурсного забезпечення та потенційні туристичні можливості. За таких умов, та враховуючи проблеми (відставання від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг, низька конкурентоспроможність національних туристичних продуктів) необхідна стратегічно орієнтована державна політика з визначенням туризму, як пріоритетної галузі економіки та застосування ефективних механізмів реалізації стратегічного розвитку даної сфери: економічних, правових, фінансових, інвестиційних, соціальних, інноваційних. Перспективним напрямом подальших розвідок будуть дослідження ефективних механізмів розвитку галузі туризму провідних держав світу з високим рівнем туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг.

Список використаних джерел

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р. : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
2. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від від 16 березня 2017 року № 168-р ” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=249826501>
3. Стратегія сталого розвитку «Україна–2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 р. №5\2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

***Annotation:** the strategic documents of sustainable development of Ukraine and regions are analyzed and directions of strategic tourism development are outlined, the strategy of development of tourism and resorts is investigated and the conditions of sustainable development of the sphere are revealed, the main directions of strategy implementation; The role of strategically oriented state policy in the development of the domestic sphere of tourism has been highlighted, and mechanisms for implementing the strategy have been proposed.*

***Key words:** strategic, tourism, sustainability, strategic documents.*

УДК 331.543:338.48-32

Б.О. Опря,

*кандидат історичних наук, доцент,
Кам'янець-Подільський національний
університет імені Івана Огієнка*

ГОЛОВНІ ОЗНАКИ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНИХ ПАМ'ЯТОК В ЕКСКУРСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядаються головні ознаки українських історико-культурних пам'яток та проаналізовано їх значення для розвитку культурно-пізнавального туризму та екскурсійної діяльності загалом.

***Ключові слова:** історико-культурні пам'ятки, туризм, екскурсійна діяльність, культура.*

Сучасний туристичний ринок потребує інноваційних підходів до організації екскурсійної діяльності. Екскурсійні бюро та туроператори при розробці пізнавального туристичного продукту повинні враховувати не лише попит на ринку, але й відштовхуватися від наявних місцевих історико-культурних пам'яток. Усі туристичні маршрути мають розроблятися на основі наукових теоретичних принципів екскурсійної справи. Саме тому

актуальним є вивчення головних ознак історико-культурних пам'яток при створенні екскурсійних маршрутів.

Роль історико-культурних пам'яток в екскурсійній діяльності досліджувалася у працях вчених-науковців: В. Бабарицької, А. Короткової, О. Малиновської, О. Короля, С. Баженової, Б. Ємельянова, Т. Сокол, О. Будзея. Ці та інші автори приділяли значну увагу теоретичним та практичним аспектам розвитку екскурсійної справи.

Метою дослідження є обґрунтування ролі та значення історико-культурних пам'яток при формуванні сучасного екскурсійного туристичного продукту.

Для того щоб зрозуміти змістовну сторону історичного процесу розвитку людини і суспільства в цілому, необхідно з'ясувати, що являє собою культура. Культура – носій соціальної інформації, яка зберігається і накопичується у суспільстві. Основними носіями інформації є знаки. В результаті дослідження виділено три основних види значень (або інформації), які вони позначають. Перший вид — це знання, інформація про властивості об'єкта (природного чи артефакту), твердження про наявність або відсутність у об'єкта будь-яких властивостей.

З розвитком культури обсяг знань постійно зростає. Є знання, які в одних культурах визнаються істинними, а в інших — помилковими. Оволодіння культурою вимагає освоєння накопичених різноманітних знань. Осередком істинних знань є такий вид культури як наука.

Другий вид значення — це оцінка об'єкта, формування певного ставлення людини до нього. Здатність оцінювати об'єкти пов'язана з наявністю в розумі людини ціннісних уявлень. Це уявлення про те, які об'єкти повинні бути, щоб задовольняти людські потреби. Високі уявні зразки об'єктів, які максимально повно і досконалим чином відповідають потребам людини, є ідеалами, які служать еталонами цінностей.

Внаслідок історичного розвитку і взаємодії різних культур поступово відбувається формування загальнолюдських ідеалів. Вони включають в себе все краще, що накопичено в культурах різних епох і народів. Таким чином, культура постає перед людиною як світ суспільних ідеалів.

Третій вид знакової інформації — це регулятивний зміст, правила чи вимоги, норми, згідно з якими люди будують свою поведінку та діяльність. Вони вказують, які шляхи і засоби досягнення цілей припустимі, а які — ні. Культура, на відміну від регуляції поведінки у тварин, несе в собі програму діяльності, яка не закладена в генах, що їй треба вчитися. Культурні норми регламентують все, з чим пов'язане людське життя – їжу, одяг, відношення між чоловіками та жінками, розваги і працю. Програмуючи поведінку людини, культура не позбавляє її свободи вибору дій [1].

Саме туризм є способом реалізації людської свободи, одним із найкращих способів знайомства з культурою. Гуманітарне значення туризму полягає у використанні його можливостей для розвитку особистості, її творчого потенціалу, розширення горизонтів знань. Прагнення до знання

завжди було невід'ємною рисою особистості. Поєднання відпочинку з пізнанням життя, історії та культури іншого народу — одне із завдань, яке у повній мірі здатен реалізувати туризм.

В цілому для громадян всього світу культурно-пізнавальний туризм — це приваблива сфера прямого спілкування, імпульс до взаємозбагачення, взаємоповаги через культурну активність людей за допомогою подорожей.

Саме в ході екскурсій, відвідувань музеїв відбувається знайомство з історією Батьківщини, з мистецтвом і тим самим зароджується гордість за свою Батьківщину, любов до неї, а отже, патріотизм.

Культурно-пізнавальний туризм розвивається сьогодні в трьох взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих напрямках:

- пізнання культури та культурної спадщини,
- охорона та відродження культури,
- діалог культур.

Звичайно, в наш час все змінилося, прогрес рухається вперед, але навіть в чомусь новому ми покладаємося на те, що вже вивчено, щоб рухатися вперед. Людина, яка цікавиться культурою різних народів, подіями в культурному житті, історією сприймається як цікавий співрозмовник з широким кругозором.

В основі культурно-пізнавального туризму лежить потреба в духовному освоєнні культури. Такий вид туризму формує гармонійно розвинену особистість, дає можливість активно пізнавати і виховує певні почуття: смаку, відповідальності, патріотизму і т. д. Забезпечує повагу до людської гідності й індивідуальності, визнання самотності культур і моральних цінностей народів[2]. Отже, можна сказати, що культурно-пізнавальний туризм впливає не тільки на світогляд людини, а й на все її життя.

Роль культурно-пізнавального туризму в сучасному світі величезна, він зачіпає всі сфери діяльності суспільства, в тому числі культуру, економіку, соціальне життя. Інтенсивність туристського розвитку, масштаби туризму багато в чому залежать від визнання світовим співтовариством цінності культурного і природного потенціалу країни, її спадщини. В даний час саме культура і спадщина визначають ставлення світової спільноти до країни, її привабливість з позицій не тільки соціальних відносин та туризму, але й бізнесу.

Історико-культурні туристичні ресурси — це сукупність створених у процесі історичного розвитку певної території пам'яток матеріальної і духовної культури, які є об'єктами туристського інтересу. До групи історико-культурних рекреаційних ресурсів належать пам'ятки історії, історичні архітектурні пам'ятки, пам'ятки сучасної архітектури, унікальні споруди культури, спорту тощо[3].

Історико-культурний потенціал, матеріальні та духовні пам'ятки народу дуже важливі для формування світогляду народу, для задоволення матеріальних, у тому числі туристичних потреб. У розвинених країнах світу цей туристичний ресурс активно використовують для отримання прибутку.

Деякі країни, наприклад, Італія, Франція, значну частину прибутків, які дає рекреаційне господарство, отримують від вмілої експлуатації історико-культурного потенціалу. Цьому сприяє велика кількість пам'яток, їхня висока художня цінність, добра збереженість, вміла організація туристичних послуг. Всесвітньо відомі пам'ятки історії та культури Риму, Венеції, Флоренції, Парижа приваблюють щороку сотні тисяч туристів.

До популярних туристичних об'єктів належать середньовічні замки — укріплене житло середньовічних феодалів, королів, султанів, шахів, інших володарів. Багато замків у Європі та на Близькому Сході побудовані войовничими чернечими орденами. Для замків-фортець зазвичай обирали важкодоступні місця на крутих пагорбах і горах. Навколо замків концентрувалися селища, жителі яких ховалися в замках від ворогів. Замки, різноманітні за архітектурою і внутрішнім облаштуванням, могли витримати довгі місяці облоги і були практично неприступними. У XIV—XV ст. замки втратили своє оборонно-військове призначення і перетворилися на палаци знаті та аристократії [4].

На Львівщині є чотири унікальні замки, що уже сьогодні є екскурсійними складовими багатьох туристичних пакетів і входять у маршрут екскурсійного туризму «Золота підкова Львівщини»: Олеський (резиденція польських магнатів у дусі італійського ренесансу, де народились майбутні королі Польщі Ян III Собеський та Михайло Корибут Вишневецький), Золочівський (так званий Китайський палац — літня королівська резиденція, в якій особливо любила зупинятись французенка Марія Казимира д'Аркуїн, яка згодом, ставши королевою, довго і «вміло» керувала Польщею, це один з містичних замків України, де досі «живе» привид його господині), Підгорецький, (європейська перлина, замок-палац, окрім того, перший Венеціанський палац на території середньої Європи, найстаріший готель в Україні, де був Гетьманський заїзд). [5]

Замки Волині представлені Луцьким замком (або Замок Любарта, Верхній замок — один з найбільших і найдавніших на Україні, побудований в основному останнім великим князем Галицько-Волинської Русі Дмитром Любартом у 1340 — 1385 роках, слугував резиденцією глави держави, сьогодні є одним з фаворитів за привабливістю серед туристів) [6].

Туристичною візиткою Закарпаття є королівський Мукачівський замок «Паланок» (один із замкових див, збудованих на вершині базальтової гори, збережений і відреставрований). Щороку його відвідує понад 100 тис. туристів, яких приваблює середньовічна атмосфера замку, цікаві екскурсії, мистецькі виставки. Нещодавно відреставрована замкова церква (капличка), що стала родзинкою весільних турів, оскільки в замку відкрили відділення РАГСу. Проте, варто зазначити, що туристичний потенціал використовується неефективно, оскільки багато залів замку в занедбаному стані. Ще один королівський замок — Ужгородський — сьогодні є краєзнавчим музеєм, де постійно ведуться археологічні дослідження і трапляються справді унікальні експонати [7].

Івано-Франківщина репрезентована кількома оборонними твердинями на чолі з величною Хотинською фортецею. Так, цікавими атракційними об'єктами є Галицький замок (пам'ятка середньовічної оборонної архітектури, зі стін якого відкривається незабутня панорама дністровської долини, проте, замок потребує негайної реставрації), Пнівський замок (до побудови Станіславської фортеці це була найміцніша твердиня Прикарпаття, сьогодні майже розібраний на будівельне каміння місцевими лихварями, збереглися тільки атракційні двоярусні стіни товщиною 1,5-2,0м., численні підвальні приміщення та підземні ходи, які повністю засипані). Нині Хотинська фортеця — один з наймоцніших й найгарніших замків України, що за своєю міццю й архітектурними особливостями стоїть в одному ряду з кращими середньовічними замками-фортецями Туреччини, Угорщини, Іспанії, Франції, Англії і Шотландії [8].

Хмельниччина також відзначається багатством пам'яток оборонного зодчества на чолі з «перлинами» замкового туризму — Кам'янець-Подільською фортецею (найбільш неприступна середньовічна оборонна споруда у Європі, сьогодні — місто-заповідник, яке щороку відвідують понад 300 тис. туристів) та Меджибізьким замком (замок-фортеця, яка навіть у напівзруйнованому стані нині вражає могутніми неприступними кам'яними стінами, потребує негайної реставрації, що перетворить Меджибіж у справжню туристичну «мекку» не лише для заможних хасидських паломників, а й для масового європейського та українського туриста у рамках історико-пізнавальних відпочинкових турів). Приваблює туристів також багата історія руїн Сатанівського замку з збереженою до сьогодні кам'яною синагогою у стилі Соломонового храму древнього Єрусалиму та укріпленим Свято-Троїцьким монастирем монахів-відлюдників на Сатанівській Слобідці, що може бути об'єктом як замкового, так і паломницького релігійного туризму. Багатоміліардною історією також зачаровують нині руїни Жванецького, Зінківського, Летичівського, Старокостянтинівського замків, що безумовно не можуть не входити до туристичних програм замками Західної України [9].

Отож, ми бачимо настільки багатою на об'єкти культурної спадщини є наша країна. Після проголошення незалежності України було прийнято Закон України «Про охорону культурної спадщини» з метою її збереження та використання об'єктів культурної спадщини в суспільному житті та в екскурсійній діяльності [10, с. 219].

В Україні під охороною держави перебувають понад 70 тис. пам'яток історії та культури, серед них понад 12 тис. особливо цінних у туристичному плані пам'яток архітектури, які є зразками монументальних витворів мистецтва.

Пам'ятки історії та архітектури на території України розміщені нерівномірно. Більшість із них знаходиться в західних областях України, а також у Київській, Хмельницькій, Вінницькій, Чернігівській, Сумській областях. Східні й південні області не є настільки багатими на пам'ятки

архітектури, — найдавніші з них датуються XVII ст., що пов'язано з пізнім освоєнням території.

Найбільше пам'яток історії та архітектури розміщено у Львові (2500) та Львівській області. Це пояснюється давнім освоєнням цієї території, віддаленістю від театрів воєнних дій минулого, порівняно високим економічним розвитком та значною густиною населення. Львів розташований на перехресті важливих торговельних шляхів з півночі на південь і з заходу на схід. У Львові збереглися визначні пам'ятки, починаючи від XII ст. Особливо цінними є архітектурні ансамблі площі Ринок (XV—XIX), вулиць Вірменської (XIV—XIX) та Руської, які занесені до списку світової архітектурної спадщини ЮНЕСКО. Мистецьку цінність європейського масштабу мають ансамблі Успенської церкви (XVI—XVII), Святоюрського (XVII) та Вірменського (XIV—XVIII) соборів; Домініканського костелу (XVIII).

Другим містом в Україні за кількістю пам'яток архітектури є Київ (понад 1500). Передусім це споруди епохи Київської Русі — Золоті ворота (1037), Софіївський собор (1037), Видубицький монастир (XI), ансамбль Києво-Печерської лаври (XI). Зважаючи на виняткову художню цінність, за рішенням ЮНЕСКО, ансамбль споруд Софіївського собору та Києво-Печерської лаври внесені до списку світової культурної спадщини.

Кам'янець-Подільський — місто-заповідник, що за кількістю пам'яток архітектури (понад 150) посідає третє місце в Україні. Особливу цінність становлять Стара фортеця (XI—XVIII), церкви, костели, житлові та цивільні споруди.

Через часті напади на землі України іноземних загарбників, на її території споруджено чимало замків і фортець, які мають європейське значення. До найцінніших варто віднести замки в Ужгороді, Кременці, Луцьку, Острозі та ін.

Об'єктом туристичного інтересу в Україні також є Національний дендрологічний парк «Софіївка», .) — одним з найвидатніших творінь світового садово-паркового мистецтва кінця XVIII — першої половини XIX ст. Сучасна «Софіївка» поєднує в собі функції в першу чергу «Історичного саду», згідно з Флорентійською хартією, науково-дослідного інституту Національної академії наук України, центру інтродукції, мобілізації та акліматизації рослинного різноманіття Правобережного лісостепу України, навчально-виховної бази, туристичної установи, музею садово-паркового мистецтва.

Національний заповідник-острів «Хортиця». Острів Хортиця — найбільший острів на Дніпрі, розташований у районі міста Запоріжжя нижче Дніпрогесу, унікальний природний та історичний комплекс. Тут відбулося безліч історичних подій, Хортиця має величезне історико-культурне значення. На острові багато назв пов'язаних з перебуванням запорожців: урочище Сагайдачного, Січові ворота, Козача могила, Совутина скеля та інші [11].

Отож, історико-культурні пам'ятки, якими так багата наша Україна, є ключовими у розвитку екскурсійної діяльності та створенні внутрішнього туристичного продукту. Необхідно акцентувати увагу потенційного туриста чи екскурсанта на тому, що не варто їхати в інші країни, невідвідавши власні туристичні об'єкти, адже українські туристичні ресурси нічим не гірші закордонних. З боку держави варто популяризувати український туристичний ринок не лише всередині країни, а і за її межами та робити усе, щоб туристи та екскурсанти, як внутрішні так і закордонні, приїздили в Україну та насолоджувалися історико-культурними пам'ятками та культурною спадщиною українського народу.

Список використаних джерел

1. Інформаційно семіотичне розуміння культури [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.info-library.com.ua/books-text-51.html>
2. Слободенюк Е.В. Вплив подорожі та туризму на культурний розвиток людини / Е.В.Слободенюк // Мультиверсум: Філософський альманах: Зб. наук. Праць; Відп. ред. В.В.Лях. – Вип. 26. – К.: Український Центр духовної культури, 2001. – С. 186-193.
3. Величко В. В. Організація рекреаційних послуг [Електронний ресурс] / В. В. Величко – Режим доступу:http://tourlib.net/books_ukr/velychko9-1.htm
4. Історико-культурні туристичні ресурси [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://pidruchniki.com/19110108/turizm/istoriko-kulturni_turistichn
5. Возницький Б. Про замки України [Електронний ресурс] / Б.Возницький. – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/indepth/story/2008/07/080719_castles_interactive_is.shtml
6. Луцький замок [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<https://uateka.com/uk/article/culture/architecture/1249>
7. Топ -10 замків Закарпаття [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<https://vidviday.ua/blog/ru/top-10-zamkiv-zakarpattya/>
8. Хотинська фортеця [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://khotynska-fortecya.cv.ua/>
9. Петранівський В. Л. Туристичне краєзнавство: [навч. посіб. за ред. проф. Ф.Д. Заставного] / В.Л. Петранівський, М.Й. Рутинський. — К.: Знання, 2006. — 575 с.
10. Екскурсологія: підручник / С. Е. Баженова, Б. О. Опря. – Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2017. – 344 с.
11. Історико-культурні пам'ятки України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/7cudesukraienicom/7-cudes-ukraieni/istoriko-kulturni-pam-atki-ukraieni>

Summary. The article considers the main features of Ukrainian historical and cultural monuments and analyzes their significance for the development of cultural-cognitive tourism and excursion activities in general.

Key words: historical and cultural monuments, tourism, excursion activity, culture.

УДК 339.137.2:640.4

В.С. Поліщук,
кандидат економічних наук, доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Анотація. В статті звертається увага на необхідність підвищення надання якості послуг підприємствами готельно-ресторанного бізнесу, як головного чинника зростання їх конкурентоспроможності. Виділені шляхи і засоби досягнення цього завдання. Вказані основні Міжнародні і вітчизняні правові акти, які направлені на підвищення і оцінювання якості наданих послуг відповідними видами підприємств.

Ключові слова: підприємство, готельно-ресторанний бізнес, якість, конкурентоспроможність, послуга, надання.

В умовах ринкової економіки конкуренція є головним регулятором суспільного виробництва. Вона підпорядковує і спрямовує діяльність усіх суб'єктів ринку, виступає природним регулятором попиту та пропозиції на товари та послуги і є об'єктивним законом, який примушує найефективніше використовувати задіяні у виробничому процесі економічні ресурси, які формує власник, і пропонувати на ринку більш дешеві та якісні порівняно з конкурентами товари та послуги [4, с. 131].

Особливо зросла роль конкуренції з часу становлення в Україні ринкової економіки і входження її в співдружність європейських і світових країн. Саме це, в значній мірі, посприяло розвитку становлення в ній підприємств готельно-ресторанного типу, як одного із складових популяризації економічного і політичного становлення держави на світовому ринку.

Саме з розвитком ринкових реформ та інтеграцією України у світовий економічний простір, виходом підприємств готельно-ресторанного бізнесу, як складової туристичної індустрії на міжнародний ринок і збільшення кількості потенційних конкурентів посилюється конкуренція між суб'єктами господарювання, які пропонують надання тих чи інших послуг. Тому, щоб забезпечити успіх на ринку послуг, підприємства готельно-ресторанного типу, як і будь-які інші (мається на увазі виробничого спрямування), повинні прагнути до поліпшення якості обслуговування клієнтів, застосовуючи при

цьому помірні ціни і вдосконалені форми організації обслуговування споживачів. Це в свою чергу сприятиме зростанню доходності підприємств готельно-ресторанного типу, призведе до удосконалення форм організації обслуговування споживачів і збільшення на цій основі прибутку.

Виходячи із вище викладеного, ми з впевненістю можемо заявити, що вибрана нами тема статті є актуальною.

Мета написання статті – висвітлити шляхи і методи підвищення якості послуг готельно-ресторанного господарства, як головного чинника зростання конкурентоспроможності його діяльності.

Слід відмітити, що питання підвищення якості надання послуг підприємствами готельно-ресторанного бізнесу не є новим. Йому приділяли і продовжують приділяти ряд провідних вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них найбільш відомими є: Ю.Ф. Волков, О.П. Єфимова, Н.А. Єфимова, Л.М. Худолій, Г.Б. Мунін, А.Л. Лесник, М.Н. Смірнова, Л.Г. Лук'янова, Т.Т. Дорошенко, І.М. Мініч, В.В. Архіпов, Т.В. Іванникова, А.В. Архіпова, Р. Браймер, Ю.А. Грабовський, О.В. Скалій, Т.В. Скалій, В.Г. Фецов, В.С. Ковешніков, М.П. Мальська, Х.Й. Роглев і ряд інших.

Зокрема, розглядаючи проблему поліпшення якості послуг підприємств готельно-ресторанного бізнесу, вчені В.С. Ковешніков, М.П. Мальська, Х.Й. Роглев підкреслюють, що проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної та екологічної безпеки. Розвиваючи актуальність і важливість поліпшення якості послуг, дані вчені характеризують якість, як комплексне поняття, що відображає ефективність усіх сторін діяльності: розроблення стратегії, організації надання послуг, маркетинг і інше. При цьому вони звертають увагу на те, що найважливішою складовою всієї системи якості готельно-ресторанного бізнесу є якість послуг, з чим ми не можемо не погодитися.

Характеризуючи якість послуг, як головного чинника підвищення конкурентоспроможності діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу, ми звертаємо увагу на існування різних трактування якості. На нашу думку найбільш вдале є трактування дане Міжнародною організацією зі стандартизації (стандарт ІСО – 8402), яка визначає якість, як сукупність властивостей і характеристик послуг, що надають їм здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби. І саме, задовольняючи ці самі потреби клієнтів, ми створюємо передумови до залучення максимальної кількості споживачів, тих чи інших послуг, наданих відповідними закладами, що в кінцевому підсумку позитивно відбивається на грошових надходженнях в касу закладів, що робить його фінансово міцним, а отже і конкурентоздатним.

Крім того, поліпшуючи якість наданих послуг, ми підвищуємо (сприяємо підвищенню) іміджу закладу, що в певній мірі впливає на підвищення конкурентоспроможності.

Стандарт ІСО – 8402 розрізняє різні поняття якості, а саме: «забезпечення якості», «управління якістю», «спіраль якості». Але всі ці поняття мають єдину мету – підвищення якості наданих послуг.

Вимоги до якості на міжнародному рівні визначаються стандартами ІСО серії 9000. Дані стандарти установили єдиний визнаний у світі підхід до договірних умов відносно оцінки систем якості та одночасно регламентують відносини між виробниками і споживачами послуг. Виходячи із вище сказаного, ми можемо зробити висновок про те, що якість готельних і ресторанних послуг повинна гарантувати споживачеві задоволення його запитів. Ці властивості формуються за твердженням вченого В.С. Ковешнікова, в процесі обслуговування у відповідних закладах на всіх їх етапах і в усіх ланках. Разом з тим утворюється вартісна величина готельних послуг, що характеризує витрати на їхнє надання, планування і розробку нових видів послуг і значною мірою визначає їхню ціну, а відтак – їхню конкурентоспроможність.

Саме такий підхід покладений в основу прийнятого ЄС документа – глобальної концепції законодавчого забезпечення якості послуг на європейському ринку. Згідно даної концепції, перш ніж надавати послуги підприємства готельно-ресторанного бізнесу повинні довести, що вони відповідають основним європейським вимогам.

Саме такий підхід до оцінювання якості наданих послуг, робить вітчизняні підприємства готельно-ресторанного напрямку конкурентоспроможними, що так важливо в умовах ринкової економіки, коли кожне підприємство самостійно здійснює свою підприємницьку діяльність і всесторонньо відповідає за його безбитковість.

При цьому слід мати на увазі, що формування якості послуги починається на стадії її проектування. Так, у сфері дослідження розробляють принципи надання підприємством нових послуг, проводять підготовку того чи іншого закладу до їх надання клієнтам.

Якість надання послуг підприємством в значній мірі залежить від його діяльності (від того як здійснюється його керівництво і управління). Саме ці фактори (особливості) сприяють досягнення поставлених цілей, щодо поліпшення якості наданих послуг.

Щоб досягти максимальної якості послуг, необхідно, крім вище сказаного, здійснювати постійне спостереження і контроль в процесі їх безпосереднього надання та споживання. При цьому необхідно докладати зусилля щодо попередження дефектів, які можуть мати місце в процесі виробничої діяльності підприємства.

На основі вище сказаного, ми можемо зробити висновок про те, що тільки комплексний підхід до проблем підвищення якості надання послуг підприємствами готельно-ресторанного бізнесу сприятиме їх популяризації, а отже підвищенню їх іміджу і конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

Система визначення рівня якості підприємствами готельно-ресторанного бізнесу в Україні ґрунтується на стандарті ДСТУ – ISO 9002 з врахуванням вимоги ДСТУ – ISO 9004-2, що зареєстровані у Мінюсті 15.04.1999 року. Відповідно до Закону України «Про заходи щодо подальшого розвитку туризму» і наказу Держстандарту України від 27.01.1999 року № 37 була

введена обов'язкова сертифікація якості послуг відповідно до цих стандартів. Сертифікат відповідності якості видається на термін не більше п'яти років.

Список використаних джерел

1. Волков Ю.Ф. Интерьер и оборудование гостиниц и ресторанов. – М.: Феникс, 2003. – 352 с.
2. Волков Ю.Ф. Технология гостиничного обслуживания. – М.: Феникс, 2003. – 386 с.
3. Волков Ю.Ф. Экономика гостиничного бизнеса. – М.: Феникс, 2003. – 384 с.
4. Історико-культурні, географічні та економічні аспекти розвитку на Хмельниччині : колективна монографія / [кол. авторів ; за ред.: С.А. Копилов (гол. ред.), С.Е. Баженова (наук. ред.)]. – Кам'янець-Подільський : Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2017, – 168 с.
5. Ефимова О.П., Ефимова Н.А. Экономика гостиниц и ресторанов. – М.: Новое знание, 2004. – 391 с.
6. Ковешніков В.С. Організація готельно-ресторанної справи: Навч. Посібник / Ковешніков В.С., Мальська М.П., Роглев Х.Й. – К.: Кондор-Видавництво, 2015. – 752 с.
7. Худолій Л.М., Мунін Г.Б. Управління якістю як один із головних важелів конкурентоспроможності готелю // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – 2002. – 17 с.

УДК 338.4

*І.Г. Смирнов,
доктор географічних наук, професор,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
В.В. Обозний,
доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри туризму,
Національний педагогічний університет імені М.П.Драгоманова*

МАРКЕТИНГОВИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ІСТОРИЧНИХ МІСТАХ: ДОСВІД УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

У статті розкрито роль маркетингового чинника у розвитку туризму історичних міст на прикладі українського міста Кам'янець-Подільський та польського міста Тарнів. Ці міста об'єднує їхня багата історико-культурна спадщина, середньовічні оборонні споруди, сучасна чисельність населення (дещо більше 100 тис. мешканців) та сучасний адміністративний статус (провінційні центри). Також відмітимо, що свого часу (у 20-х рр. минулого століття) у цих містах знаходилась столиця Української Народної Республіки та Український Національний університет, що є особливо цікавим для туристів з України. Але Тарнів нині приймає в 4 рази більше туристів

(1 млн), ніж Кам'янець. Запропоновано маркетингові заходи із збільшення туристопотоку до Кам'янця, зокрема, це вихід на нові міжнародні ринки (Ізраїль) та розширення туристичної пропозиції за рахунок містичного туризму.

Ключові слова: маркетинг туризму, історичні міста, туристичні ресурси, нові ринки, містичний туризм.

Постановка проблеми. Історичні міста України та Польщі викликають значну цікавість туристів – як вітчизняних, так і іноземних. Це стосується безпосередньо українського Кам'янця та польського Тарнова, але останній приймає щорічно в чотири рази більше туристів (понад 1 млн). При цьому конкурентна перевага за ресурсною базою є на боці українського міста, в якому знаходиться середньовічна оборонна фортеця, що дуже непогано зберіглася, у той час як у Тарнові є лише руїни колись величного родинного замку князів Тарновських. Виконаний нами порівняльний аналіз використання ресурсної бази для розвитку туризму у Тарнові та Кам'янці дозволив сформулювати маркетингові пропозиції для українського міста з метою збільшення туристопотоку іноземних та українських відвідувачів, зокрема, за рахунок виходу на нові міжнародні туристичні ринки (Ізраїль) та розширення туристичної пропозиції (містичний туризм).

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням маркетингової підтримки туристичного бізнесу присвячений посібник автора [1]. Особливості «темного» та містичного туризму розкрито у працях Ф.Шандора [2], О.Фастовець [3], А.Магери [4], а також у словнику Л.Ломіне та Дж.Едмундза [5], та виданні «Загадкова Україна: містика, таємниці, легенди» [6]. Ресурсна база туризму Кам'янця та Тарнова відображена у джерелах [7;8;9;11], а сучасний стан туризму у цих містах – у джерелах [9,10].

Метою статті є розкрити роль та значення маркетингового чиннику у розвитку туризму в історичних містах на прикладі українського Кам'янця та польського Тарнова.

Основний матеріал дослідження. Місто Тарнів за часів Середньовіччя було одним з найбільших та найкрасивіших міст Польщі. Потужний парафіяльний костел, велична ратуша, міщанські кам'яниці, цікава архітектура і багатий поліхромний живопис – все це створює неповторне обличчя міста. Вже на початку XVIст. Тарнів налічував близько 1200 жителів. Місто було оточене оборонними мурами, мало водогін і каналізацію. Були розвинуті ремесло і торгівля. Власником Тарнова був видатний на той час політик, великий коронний гетьман Ян Тарновський, який свого часу заснував, крім Тарнова, міста Тарнобжег (у Польщі) і Тернопіль (1540 р. – в Україні). Резиденція гетьмана містилася у спадковому замку на г. св. Мартина. У 20-х роках XVIст. Тарнів був оточений новими укріпленнями, фрагменти яких частково реконструювали у 60-х рр. XX ст. Сьогодні туристи можуть мандрувати вуличками Тарнова і милуватися ренесансними та готичними кам'яницями довкола площі Старий ринок,

Миколаївським Домом (костелом), Ратушею, ренесансними та бароковими надгробними пам'ятниками родів Тарновських та Острозьких у Кафедральному соборі та величним колись замком, руїни якого височіють над містом. Тарнів також має пам'ятки, пов'язані з єврейською спадщиною: це вул. Єврейська у Старому місті, стара синагога і взагалі цілий єврейський квартал з старим цвинтарем.

У 20-х рр. ХХст. Тарнів став осередком української влади в еміграції. В місті знайшов притулок провідник вільної України С.Петлюра. У готелі «Брістоль» на вул. Краківській розмістився український уряд, а за Міністерство закордонних справ служив готель Солдінгера на вул.Гольдхаммера. У Тарнові виникли проекти законів УНР, ухвалених восени 1920 р., тут також було опрацьовано два проекти конституції УНР. Крім того, в середині 1920 рр. у місті знаходилось центральне еміграційне бюро, засноване діячами Українського Блакитного і Червоного Хреста та Міністерством здоров'я УНР для підтримання у скрутній ситуації українських емігрантів. У 20-х рр. ХХ ст. тут також діяли: Український жіночий союз, Союз українок, Український хор, Українська спілка бухгалтерів і рахівників тощо. Також у Тарнові було засновано Український Національний університет, основу якого склали науковці та студенти Кам'янець-Подільського Українського університету, які переїхали до Тарнова з приходом на Поділля «совітів». У місті знаходився видавничий центр української еміграції – тут друкували пресу та урядові газети УНР, книжки, театральні афіші, організовували концерти, виставки, лекції. Звідси, зрештою було зроблено ще одну спробу визволення України. Щоб переломити міжнародну ситуацію, яка на початку 1921 р. ставала для УНР все складнішою, Рада Республіки вирішила в лютому вислати в Україну партизанський загін, щоб підняти національне повстання. Операцію мав підготувати Повстанський штаб під проводом Ю.Тютюнника. Тоді ж у Тарнові біло створено Вищу Військову Раду УНР з п'яти осіб. Як наслідок цих зусиль, бойовими групами УНР з території Польщі і Румунії був розпочатий Листопадовий рейд, але спроба закінчилась поразкою. У міжвоєнний період у Тарнові проживало до 300 громадян України. Сьогодні про ті часи нагадує пам'ятна таблиця на фасаді кам'яниці на вул. Краківській 9, де зараз знаходиться чотиризірковий готель «Брістоль».

Нині Тарнів є значним туристичним центром з найбільшим після Кракова комплексом пам'яток старовини у південній Польщі. У загальному обсязі туристопотоку до Тарнова переважають туристи з Польщі (82%). Серед іноземних туристів – найбільше з Німеччини, Угорщини, Франції, США, Ізраїлю і Великобританії. Останніми роками спостерігається зростання туристопотоку з Іспанії, України, Австрії, Японії. Сьогодні Тарнів має населення 111 тис. осіб, а приймає в останні роки щорічно понад 1 млн туристів (табл.1).

Таблиця 1. Показники розвитку туристично-готельного господарства Тарнівського регіону за 2012-2015 рр.¹

Роки	Туризм (число туристів, осіб)	Готельне господарство	
		Число ночівель	У т.ч. число туристів з ночівлею
2015	1000 000	358 000	199 000
2014	1000 000	300 000	194 000
2013	990 000	300 000	188 000
2012	985 000	295 000	185 000
у т. ч. іноземців			
2015	175 000 (17,5%)	32 200 (9%)	32 000 (16,1%)
2014	180 000 (18,0%)	32 500 (10,8%)	30 000 (15, 5%)
2013	180 000 (18,2%)	35 000 (11,7%)	30 000 (16,0%)
2012	180 000 (18,3%)	40 000 (13,6%)	29 500 (15,9%)

¹ Авторська розробка за [9]

Кам'янець-Подільський має приблизно таке ж число мешканців, але приймає в чотири рази менше туристів. З Кам'янцем-Подільським Тарнів поєднує не тільки місцезнаходження Українського університету (як зазначено вище), але й те, що в різні часи у цих містах знаходилася столиця Української Народної Республіки (УНР). Зокрема, в Кам'янці це було з 22 березня 1919 р. до середини листопада 1920 р., а в Тарнові – з листопада 1920 р. до кінця 1930-х рр. Об'єкти, пов'язані з діяльністю уряду УНР, є значним туристичним ресурсом як у Кам'янці, так і у Тарнові. В останньому випадку цей ресурс є ідентифікованим та рекламованим, зокрема, в Україні під час щорічних туристичних виставок у Києві, для чого видано спеціальний рекламний буклет українською мовою «Тарнів і регіон» [9]. Туристичними ресурсами Тарнова, які пропонуються як польським, так і іноземним, у т.ч. українським, туристам є середньовічна ренесансна архітектура «старого міста» з будинками Ратуші, Кафедрального собору, вокзалу, пам'ятки, пов'язані з життям видатних уродженців м.Тарнова – героя Польщі та Угорщини генерала Ю.Бема та «польського Едісона»– Я. Щепаника, сакральної міської та підміської дерев'яної архітектури, культурні осередки та культурні події, у т.ч. другий за масштабом кінофестиваль Польщі, Копальня солі у Бохні, цвинтарі Першої світової війни, Водний парк, два Канатних парки, Центр розваг та боулінгу, зали рок-клаймбінгу (скелелазіння), пам'ятники короля Владислава Локетка, шарманщика, кольорового Слоника тощо, нарешті, численні готелі, ресторани та кав'ярні Тарнова. Туристам пропонуються місцеві сувеніри – наливка «Тарнувка» та чай, ремісничі вироби, серед них «ажурні яйця з гербом Тарнова», вироби з скла, «намисто з терну», смачний місцевий хліб та автономні обігрівачі (оскільки Тарнів також рекламується для туристів як польський «поліус тепла» з найвищою середньорічною температурою повітря).

Порівняльною перевагою Кам'янця є наявність унікальної середньовічної міської фортифікаційної системи із замком, які непогано збереглися до

наших часів, у той час як у Тарнові залишилися лише залишки замку Тарновських. Але туристів до Кам'янця приїжджає щорічно значно менше, ніж до Тарнова, незважаючи на те, що Кам'янець-Подільський зазначено першим серед туристичних див України. За даними 2017 р. місто прийняло біля 250 тис. туристів, з яких частка іноземців не перевищила 5%. Серед іноземних туристів, які походили з 50 країн світу, переважали поляки (57%), а також німці, американці, британці, французи, румуни, чехи, італійці, канадці, іспанці, турки [10].

Однією з можливостей міжнародної диверсифікації туристопотоків та виходу на нові міжнародні туристичні ринки з метою подальшого збільшення числа туристів для Кам'янця-Подільського є, наприклад, можливість задіяти єврейську спадщину міста та Поділля, зокрема, для приваблення туристів з Ізраїлю, яких за останні роки у Кам'янці не зафіксовано (на відміну від Тарнова, де вони займають п'яте місце серед іноземних відвідувачів за чисельністю). Між тим, єврейська спадщина Кам'янця-Подільського надає такі можливості, оскільки є досить обширною. У XVII-XVIII ст. (за влади Речі Посполитої) євреям не дозволялося жити в місті, їм можна було тільки входити до міста вдень на декілька годин. Це пояснювалось тим, що місто було потужним військово-фортифікаційним осередком та мало виключно важливе оборонно-прикордонне значення [8]. Тому вулиці під назвою «Єврейська» (як у Львові або у тому ж самому Тарнові) у Кам'янці немає. Єврейське населення тоді проживало у торговельному передмісті Кам'янця під назвою «Карвасари» (викривлене караван-сарай). Воно знаходилося, за словами відомого дослідника Кам'янця та Поділля Є.Сіцінського, «біля підніжжя старого Кам'янецького замку, внизу при річці Смотрич, на вузькій прибережній смузі, що пролягла вздовж скель» [7, с.195]. Коли у 1797 р. євреям було дозволено жити у Кам'янці-Подільському, заможніші карвасарські євреї переселилися до міста, а на Карвасарах залишилась єврейська біднота. У XIX – на початку XX ст. єврейська громада міста проживала компактно у східній частині Кам'янця (на Східному бульварі, або тзв. Валах). Тут діяли дві синагоги та єврейська школа, а біля самісінької річки була в ті часи єврейська громадська лазня, яка до наших часів не збереглася. На Валах жили євреї-торговці, ремісники, а також візники, які мали коні та балагули – криті дорожні вози. Тож і самих візників називали балагулами. Кам'янецькі балагули перевозили пасажирів до Жванця, Старої Ушиці, Дунаївців, Проскурова, Меджибожа, Старокостянтинова, Сатанова та інших подільських міст і містечок. На Валах наприкінці XIX ст. було зведено чотирьохповерховий (!) будинок Кам'янець-Подільської хоральної синагоги, який примикав до середньовічної оборонної споруди – Гончарської башти. У післявоєнний час занедбаний та напівзруйнований будинок синагоги стараннями міської влади відновили та 1968 р. у ньому відкрили... ресторан під назвою «Стара фортеця». Відомо, що його інтер'єр оформляли кам'янецькі художники З.Гайх та С.Розенштейн. Пізніше назву закладу змінили на «Форт-пост», а нині після ремонтних робіт тут знову

працює ресторан «Стара фортеця». Від Гончарської башти вниз до річки Смотрич веде вимощена бруківкою дорога, яка колись називалася Фурлейським узвозом. Тоді у Кам'янці жила відома та заможна єврейська родина Фурлеїв. Цим узвозом у місто піднімалася перша кам'янецька електrolінія від електростанції постійного струму. В радянський час Фурлейський узвіз називався спуском Чернишевського. Сьогодні він не має ні садиб, ні імені – просто собі безіменно збігає донизу.

Ще однією можливістю диверсифікації туристичної пропозиції Кам'янця може бути його використання, як локації «темного», або містичного туризму [2, с.279; 3;4;5,с.43]. Цей різновид туризму нині розвинутий у Києві та Львові [6], у той час як термін «Містичний Кам'янець» практично не застосовується. Між тим, ресурсний потенціал для розвитку цього різновиду туризму у Кам'янці є більш, ніж достатнім. Досить згадати про знамениту «боргову яму», яка знаходиться у дворі Старого замку (це округлий глибокий кам'яний колодязь без води), куди раніше саджали тих, хто не сплачував податки або мав борги. У цій ямі було три яруси, найнижчий – для особливо злісних порушників, а «зручності» знаходились на самому дні, отже «мешканцям» другого та третього ярусів доводилось особливо важко. Яма закривалась ґратами, їжу опускали на мотузці, даху не було. Якщо борг кимось частково погашався, в'язень переводився на верхній ярус, чистіший. Одну з башт замку – Папську (на її стінах знаходиться старовинний герб «ДеллаРовере» - римської родини, з якої походив Папа Юлій II, що фінансував спорудження цієї башти – про це теж розказують туристам) – називають ще Кармелюковою. Очільник селянського руху на Поділлі у 1813 – 1835 рр. Устим Кармелюк сидів у цій башті, але зумів утікати звідти, хоча це здавалось неможливим. Розказують, що Кармелюка у ув'язненні відвідували багато жінок і кожна з них приносила народному герою їжу у хусточці. Цих хусточок набралось стільки, що легендарний бунтівник зробив з них мотузку і втік, спустившись на ній з башти. У казематах Старого замку є камера, куди поміщалися призначені до смертної страти в'язні. Розказують, що за повного місяця у цій камері чутно стогони із стін, а у відвідувачів з'являється безпричинний страх. Група дослідників у цьому приміщенні протягом двох годин, за повного місяця проводила спостереження та фотозйомку із застосуванням спалаху і без нього. Дослідники потім розказували, що переживали незрозумілий дискомфорт та відчували на собі чийсь погляд. На деяких знімках, зроблених як зі спалахом так і в повній темряві, були виявлені плями аномального сяйва. Також у Кам'янець-Подільському замку можна почути легенду, що дійсно жахає туристів. Декілька століть тому вважалося, що для того, щоб споруда була якісною і довше простояла, необхідно принести в жертву молоду дівчину. І нею повинна бути та, що першою з'явиться перед очима будівельників. Під час будівництва однієї з оборонних споруд робітники збирались зробити так само, однак першою поміченою дівчиною виявилася дочка чоловіка, який займав високу посаду у магістраті міста, і звали її Ауріка. Робітники спочатку мали сумніви, але

потім вирішили, що таким є знамення. Нещасну схопили і замурували в стіну. Ауріка і зараз з'являється недалеко від місця своєї смерті. Так твердять деякі з місцевих мешканців, що нібито бачили сяючий силует дівчини.

Ресурсною базою для розвитку містичного туризму у Кам'янці-Подільському також можуть бути численні легенди про це старовинне місто, історичні події та постаті видатних українців, поляків, литвинів тощо, пов'язані з «Перлиною Поділля», а також зображення гербів на середньовічних спорудах та різноманітних написів латиною (табл.2,3).

Таблиця 2. Легенди про Кам'янець-Подільський¹

№	Загальна назва	К-ст ь	№	Окремі легенди
1	Легенди про заснування міста	3	1.1	Давньоримське Петридава – «місто – камінь на воді»
			1.2	Давньогрецьке Клепідава, «місто злодіїв», позначене на географічній мапі Птолемея
			1.3	1362 р. Литовські князі брати Коріатовичи
2	Легенда про 40-річну польсько-литовську війну за Поділля	1	2.1	На зламі XIV ст. між Великим князем литовським Свидригайлом та його рідним братом – королем польським Ягайлом (хрещеним за католицьким обрядом під ім'ям Владислав)
3	Легенда про «Золотий вік» Кам'янця	1	3.1	XVI – середина XVII ст., коли Кам'янець змагався у красі з Києвом та Львовом, займаючи чільне місце у східній торгівлі.
4	Легенда про міський (Вірменський) колодязь	1	4.1	З 1581 р., коли вірменський купець Нарзес заповів гроші на будівництво міського колодязя, до 1638 р., коли польський король Владислав IV Ваза наказав, щоб кам'ячани завершили будівництво колодязя власним коштом, і до 60-х рр. XVIII ст., коли комендант і архітектор Ян Вітт звів над колодязем восьмикутний кам'яний павільйон
5	Легенди про чудотворні ікони	3	5.1	Ікона Діви Марії Миколаївського костелу Домініканського монастиря
			5.2	Ікона Миколая Чудотворця Іоанно-Предтеченської церкви
			5.3	Ікона Вірменської Божої Матері Миколаївського храму
6	Легенда про «людоловів»	1	6.1	Кам'янець на Поділлі був першим містом-фортецею, яку зустрічав ворог, йдучи Волоським (Чорним) шляхом вздовж берега Дністра. Укріплене місто татари обминали, зберігаючи час і сили. Вони налітали, мов блискавка, на слабо укріплені кам'янецькі передмістя Довжок і Польські фільварки. Про жінку з Польських фільварків, яка з

				дітьми втекла від татар, і оповідає ця легенда
7	Легенда (історія) передмістя Карвасари	1	7.1	В кінці XVI ст. Кам'янець став закритим містом, за мури якого не допускалися ані торгові каравани, ані подорожні. Пов'язане це було із зведенням Руської та Польської брам – складних оборонно-гідротехнічних систем. Для іноземних купців на правому березі р.Смотрич під скелею, на якій було споруджено Замковий міст, збудували караван-сарай (комори для зберігання товарів) з досконалою на той час інфраструктурою: колодязем, стайнею та голубиною поштою. Незабаром тут виникло поселення, яке називалось Карвасари (викривлене караван-сарай), де мешкали ремісники і обслуга
8	Легенда про невдачу спробу турецького султана захопити Кам'янець (з путівника, виданого в Аугсбурзі 1687 р.)	1	8.1	На початку XVII ст. армія султана Османа II підійшла під Кам'янець. Вони побачили могутнє, укріплене місто, повністю оточене водою – це закрили шлюзи в оборонних системах Руської та Польської брам. Хто збудував цю фортецю? – запитав Осман II. Мабуть, аллах. – відповіли йому. То нехай аллах і завойовує її, - сказав султан і пішов геть
9	Легенда про замкову Покровську церкву (з книги Петра Могили «Собственноручные записи Петра Могилы»)	1	9.1	Продерев'януцеркву на території замку, де поховані засновники міста князі Коріатовичи
10	Легенда про підземний хід у Хотин	1	10.1	Про підземний хід довжиною 20 км, щонайбільше в минулому сполучав Кам'янець, що знаходився у складі Речі Посполитої (до 1793 р.), та Хотинську фортецю, яка була під турецьким контролем
11	Легенди про хрести та хачкари	2	11.1	Хрести ставилися на місцях колишніх церков і цвинтарів: Онуфрієвської та Георгієвської церков, а також П'ятницької церкви (каплиця)
			11.2	Хачкари – вірменські хрести, зображені на гладкому чирізьбленому камені. Хачкар у Кам'янці – у стіні Миколаївської (колишньої вірменської Благовіщенської) церкви
12	Легенди про мости Кам'янця	4	12.1	Легенда про Замковий міст
			12.2	Легенда про «Старий міст біля Ковалів»
			12.3	Легенда про Новопланівський міст

			12. 4	Легенда про міст «Стрімка лань»
1 3	Легенда про мідьорит Ципріяна Томашевича	1	13. 1	Довгий час будь-яке детальне зображення Кам'янця та його укріплення, як найбільшого військово-оборонного об'єкту Поділля, було заборонене. І тільки у XVIII ст. у Парижі, Франкфурті, Аугсбурзі були надруковані мапи Кам'янця-Подільського. Особливо цікавим є мідьорит (гравюра на міді) Кам'янця з «пташиного літу» Ципріяна Томашевича
1 4	Легенда про липи Хоцимірського	1	14. 1	У середньовіччі не прийнято було озеленяти міста, тим більше міста-фортеці. Єдиною зеленою оазою Старого міста був дворик (садиба) вірменського шляхтича Хоцимірського, де росли липи, смереки, акації. У їхній тіні відпочивали кам'янецькі радники та лавники, обговорюючи нагальні справи міста та наміри Туреччини захопити Поділля
1 5	Легенда про захоплення Кам'янця турками у другій половині XVII ст. (за романом польського письменника Г. Сенкевича «Пан Володийовський»)	2	15. 1	Легенда про героїчну загибель очільника оборони Кам'янця полковника М. Володийовського та його бойового побратима Геклінга
			15. 2	Легенда про «золотий ридван»
1 6	Легенда «Турки у Кам'янці-Подільському»	2	16. 1	«Турецька» легенда про місцеві назначні споруди XVII ст. – Турецька фортеця, Турецький міст, Турецький бастион, Турецький колодязь тощо
			16. 2	Легенда про місцевий «Фонтан сліз»
1 7	Легенда про «Чудеса ордену св. Домініка»	1	17. 1	Легенда про «чудесне врятування статуї Діви Марії» Домініканського костелу
1 8	Легенда про заснування Тринітарського костелу	1	18. 1	Легенда про долю родини Хоцимірських після захоплення Кам'янця турками та відписання ними своєї садиби у Кам'янці тринітарам та побудову кам'яного тринітарського храму
1 9	Легенда про залишення Кам'янця вірменами	1	19. 1	Легенда про розгон турками вірменського жіночого монастиря
2 0	Легенди про коменданта Кам'янця Яна Вітта	3	20. 1	Легенда про походження коменданта Яна Вітта
			20. 2	Легенда про коменданта Яна Вітта як архітектора міста
			20.	Легенда про шлюб сина коменданта Юзефа

			3	Вітта з СофієюГлявоне (пізнішеВітт-Потоцька)
2 1	Легенда про Триумфальну арку	1	21. 1	Легенда про св.ЯнаНепомука та «Браму бажань»
2 2	Легенди про Софію Вітт-Потоцьку	2	22. 1	Легенда про СофіюВітт (за першим шлюбом)
			22. 2	Легенда проСофіюПотоцьку (за другим шлюбом)
2 3	Легенда про повітроплавця Душинського	1	23. 1	Легенда про перший у світіполітлюдини на повітрянійкулі в Кам'янціодночасно з польотомбратівМонгольф'є у Франції (1783 р.)
2 4	Легенда про таємницю венеційського дзеркала	1	24. 1	Легенда про таємничіпостаті та звуки, пов'язані з венеційськимдзеркалом, щознаходиться у місцевомуісторичномумузеї-заповіднику
2 5	Легенди про Устима Кармалюка	2	25. 1	Легенда про втечуКармалюка з ПапськоїбаштиКам'янець-Подільського замку
			25. 2	Легенда про Папськубашту, яка булапобудована на грошіримськогоПапиЮлія II та до цього часу має на стіні герб «Делла Ровере» - римськоїродини, з якої походив Папа
2 6	Легенди про перебування Тараса Шевченка в Кам'янці-Подільському	2	26. 1	Легенда про привидКармалюка у фортеціпід час їївідвідуванняпоетом
			26. 2	Легенда про відвідуваннятоваришаШевченка по ПетербурзькійАкадеміїмистецтвІвана Васькова

¹Авторська розробка за [11]

Таблиця 3. Зображення гербів на середньовічних спорудах Кам'янця-Подільського¹

№	Герби адміністративних та релігійних структур	час, ст.	споруда	№	Герби шляхетських родин	час, ст.	споруда
1	Герб Поділля (воєводства, губернії - сонце з 16-ма променями з різними додатками)	XV XVI- XIX XVII I	1.1.Міська ратуша 1.2.Кам'яні стовпи на Старопоштовому узвозі 1.3.Домініканський костел св.Миколая	1	«ДеллаРовере» (герб Папи Юлія II)	XVI	1.1.Папська вежа Старого замку
2	Герб Кам'янця-Подільського	XVII I	2.1.Міська ратуша	2	«Косцеша» (герб	XVI	2.1.Каплиця Кафедральн

	(сонце з 16-ма променями)				єпископа Л.Слончевського)		ого костелу
3	Герб Речі Посполитої (герби Польщі – одноголовий орел та Литви – вершник на коні «Погоня»)	XVII I XVII I	3.1.Кафедральний костел 3.2.Польська брама (плита зберігається в Кафедральному костелі)	3	«Єліта» (герб єпископа М.Дембовського)	XVI III	3.1. Фасад Кафедрального костелу
4	Герб Польського королівства	XVI-XVII	4.1.Руська брама 4.2.Різницька вежа	4	«Прус» (герб П.Дамецького)	XVI I	4.1. Кафедральний костел (перенесено з Домініканського костелу)
5	Герб Кам'янецької капітули (ради при єпископі)	XVII I	5.1.Амвон у Кафедральному костелі	5	«Труби»	при бл. XVI II	5.1.Трон єпископа у Кафедральному костелі

¹Авторська розробка за [12].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Українсько-польське співробітництво нині має розмаїті напрямки, зокрема, у сфері співпраці з відновлення та збереження спільної культурно-історичної спадщини, з розвитку туризму, зі зміцнення зв'язків між вищими навчальними та науковими закладами тощо. У цьому контексті важливе значення має застосування маркетингових можливостей для приваблення туристів до історичних міст. Виконане нами у даній статті порівняння особливостей розвитку туризму та маркетингового використання туристичних ресурсів історичних міст Кам'янець-Подільського (Україна) та Тарнова (Польща) вказує на необхідність диверсифікації туристичної пропозиції Кам'янець за рахунок «темного» та містичного туризму, виходу на нові міжнародні туристичні ринки (наприклад, Ізраїль), осучаснення туристичної інфраструктури міста та регіону шляхом створення нових сучасних готелів та ресторанів, будівництва сучасних культурних осередків та центрів мистецтва, парку розваг та канатного парку, можливо, аквапарку, майданчиків рок-клаймбінгу (скелелазіння, чому сприяють особливості рельєфу, зокрема, каньйон р.Смотрич) тощо. Слід також активніше використовувати можливості участі у міжнародних туристичних виставках для маркетингового просування та реклами туристичних атракцій історичних міст з підготовкою та публікацією рекламно-інформаційних матеріалів у мовах країн – важливих та перспективних туристичних ринків (або таргет-ринків).

Список використаних джерел

1. Смирнов І.Г. Маркетинг у туризмі: навч.пос./І.Г.Смирнов. – К.: КНУ імені Тараса Шевченка, 2016.– 251 с.
2. Шандор Ф.Ф. Сучасні різновиди туризму: підручник / Ф.Ф.Шандор, М.П.Кляп. – К.:Знання, 2013. – 334 с.
- 3.Фастовець О.О. «Темний» туризм як напрям туризму спеціальних інтересів в Україні / О.О.Фастовець // Туристичні тренди – 2017: інновації, бренди, дестинації: Збірник матеріалів Всеукр.наук.-практ. конф.–Харків: ХТЕІ КНТЕУ, «Цифра-Принт», 2017. – С.65.
4. Магера А.О. Ресурси розвитку містичного туризму в Україні / А.О.Магера, О.В.Яковчук // Туристичні тренди – 2017: інновації, бренди, дестинації: Збірник матеріалів Всеукр.наук.-практ. конф. – Харків: ХТЕІ КНТЕУ, «Цифра-Принт», 2017. – С.67-70.
5. Lomine L. Key Concepts in Tourism /L.Lomine, J.Edmunds.– London-N.Y.: PalgraveMacmillan, 2007. – 230 p.
6. Загадочная Украина: мистика, тайны, легенды. Фокус, спецпроект. – 2015.- №4 (31). – 66 с.
7. Будзей О. Вулицями Кам'янець-Подільського/О.Будзей. – Львів: Світ, 2005. – 272 с.
8. Смирнов І.Г. Логістичний аспект туристичних чудес України: Заповідник «Кам'янець» / І.Г.Смирнов //Географія та туризм. – 2011. – Вип.11. – С.131 – 148.
9. Tarnow [електронне джерело]. - Режим доступу: www.tarnow.travel.
- 10.Туристично-інформаційний центр Кам'янець-Подільського історичного музею-заповідника [електронне джерело]. - Режим доступу: www.3849.com.ua/news/1918681
11. Вінюкова-Волкова В. Легенди Старого Кам'янець/ В.Вінюкова-Волкова.-Кам'янець-Подільський: П.П «Медобори-2006», 2009. – 48 с.
12. Осетрова Г.О. Герби в пам'ятках архітектури Кам'янець/Г.О.Осетрова.- Кам'янець-Подільський: П.П «Медобори-2006», 2011,- 32 с.

The article reveals the role of marketing factor in the development of tourism of historical cities on the example of the Ukrainian city of Kamyanets-Podilsky and the Polish city of Tarnov. These cities combine the rich historical and cultural heritage, medieval defense structures, modern population (slightly more than 100 thousand inhabitants) and modern administrative status (provincial centers). We also note that in the past (the 20's of the last century) the capital of the Ukrainian People's Republic and the Ukrainian National University, which is particularly interesting for tourists from Ukraine, was located in these cities. But Tarnov now accepts 4 times more tourists (1 million) than Kamianets. Marketing measures are proposed to increase the tourist traffic to Kamyanets, among the maces stone winter national markets (Israel) and the expansion of the tourist offer through mystical tours introduction.

Keywords: *tourism marketing, historical cities, tourist resources, newmarkets, mystical tourism.*

Розділ 5.

Регіональна політика і самоуправління територій в умовах децентралізації управління економікою

УДК 330.14.01

С.Н. Гнатюк,

кандидат економічних наук, доцент,

ГУВПО «Белорусско-Российский университет»

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ: ОПЫТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

У статті розглянуті теоретичні підходи до аналізу сталого розвитку регіону. Стратегію сталого розвитку регіону може бути представлено як процес вибору певного напрямку діяльності, яка базується на економічних, соціальних та екологічних результатах і здійснюється під впливом умов функціонування економіки.

***Ключові слова:** сталий розвиток, регіон.*

Термин «sustainable development» получил широкое распространение в научной литературе после публикации доклада, подготовленного в 1987 г. Международной комиссией по окружающей среде и развитию, возглавляемой премьер-министром Норвегии Г. Х. Брунтланд. Согласно определению комиссии, это «такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [1]. В экономической литературе сформулировано более ста определений данного понятия, но чаще всего оно трактуется как самодостаточное развитие, которое не противоречит существованию человечества [2].

В большинстве стран проблемы обеспечения устойчивого развития, экономической самостоятельности, решения социальных проблем и экологической безопасности являются определяющими для улучшения качества экономического роста. Под влиянием обостряющейся конкуренции в глобальной экономике и роста неопределенности и рисков обеспечение устойчивости развития становится все более значимым аспектом управления, как на уровне национальной экономики, так и на уровне местных органов власти. В современных условиях невозможно обеспечить эффективную деятельность на любом уровне, если не уделять должного внимания формированию механизма устойчивого развития. ПРООН рекомендовала разрабатывать и реализовывать Концепцию устойчивого развития экономики не только на национальном, но и на региональном уровне. Поэтому на территории постсоветских государств разрабатываются программы устойчивого развития областей, районов, отдельных городов, сельских советов. С точки зрения рекомендаций международных организаций

разрабатываемые стратегии не обязаны содержать детальные задания, в нее должны включаться только наиболее важные проблемы и задачи, разработанный механизм их решения. Таким образом региональные стратегии требуют:

- концентрации усилий и ресурсов на приоритетных направлениях регионального развития и точках роста;
- ориентации на индикативные механизмы обеспечения устойчивого развития;
- охвата принципом устойчивого развития как экономики, так и социальной сферы, экологии;
- партнерства, т.е. участие местной власти, бизнеса, неправительственных организаций, местного населения, научно-исследовательского и образовательного сообществ и т.п.;
- альтернативности, предусматривающей разработку нескольких вариантов содержания стратегии устойчивого развития региона с учетом разных сценариев развития внешних и внутренних условий.

Концепция устойчивого развития региона рассматривается как программа согласованных действий, договор общественного согласия, инструмент диалога власти, бизнеса, местного сообщества.

Формирование и обеспечение устойчивости экономической системы региона должно охватывать экономический, социальный, экологический аспекты и базироваться на таких принципах устойчивого развития, как:

- принцип качества жизни, т.е. обеспечение достойного качества жизни населения региона;
- принцип демографического благополучия общества, требующий государственного содействия повышению уровня рождаемости, продолжительности жизни, естественного воспроизводства населения;
- принцип удовлетворения основных жизненных потребностей настоящего и будущих поколений, т.е. приоритетного развития здравоохранения, образования, науки, культуры;
- принцип повышения уровня благосостояния общества посредством изменения структуры потребления, борьбы с бедностью и нищетой;
- принцип рациональной структуры производства и потребления, реализующийся через ресурсосбережение, переход к инновационному типу развития экономики;
- принцип рационального природопользования;
- принцип обеспечения экологической безопасности, т.е. формирование экологически ориентированных отраслей, усиление взаимосвязи экономики и экологии, экологизация мировоззрения человека.

В Беларуси целесообразность разработки системы стратегического управления социально-экономическим развитием регионов страны связана с переходом на концепцию устойчивого развития, что предполагает изменение роли государства, отказ от прямого управления экономикой со стороны государства, применение индикативного планирования, создание

институциональных условий в регионах для обеспечения конкурентоспособности субъектов хозяйствования, находящихся на территории.

Помимо этого назрела необходимость усиления роли территориального управления в противовес определённому ослаблению отраслевого управления, вызванная развитием рыночных отношений, внедрением механизмов кластерного развития регионов. Реализация региональных интересов, отражающих потребности людей, проживающих на конкретных территориях, всё более тесно связывается с концепцией устойчивого развития на местном уровне. Это подразумевает обеспечение взаимосвязи и баланса в решении экономических, социальных и экологических проблем территории путём наиболее полного и эффективного использования имеющихся ресурсов и возможностей в интересах настоящего и будущих поколений жителей региона и страны в целом. Обеспечить это становится всё сложнее из единого центра управления социально-экономическим развитием страны. Всё это в совокупности актуализирует вопрос о разработке региональных стратегий устойчивого развития. Таким образом, роль и место региональных стратегий в обеспечении устойчивого развития Республики Беларусь обусловлены децентрализацией управления экономикой в силу:

- необходимости реализации формулы «сильные регионы — сильный центр»;

- республиканские органы управления не могут обеспечить разработку качественно и в полной мере своих стратегий до уровня региона, т.к. из центра сложно учесть существующие проблемы на местах, выявить имеющиеся конкурентные возможности городов других и населённых пунктов регионов;

- общенациональные социально-экономические стратегии не могут быть эффективно реализованы, если они не учитывают региональные интересы и цели, не согласованы с требованиями населения, проживающего на конкретных территориях, не обеспечивают улучшение их социальных условий и гражданских возможностей.

Стратегию устойчивого развития региона следует рассматривать как документ, в котором комплексно сформулированы цели, приоритеты и направления социально-экономического развития региона на долгосрочный период с учетом принципов устойчивого развития, включая обоснование способов решения конкретных региональных проблем и перечень мер для достижения поставленных целей.

Основные отличия Стратегии от планов и программ социально-экономического развития регионов, принятых в действующей практике разработки такого рода документов, заключаются в том, что:

- Стратегия не содержит детальных заданий сколько и чего производить, не включает разделов по всем отраслям или видам экономической деятельности. Она является планом действий по достижению тщательно отобранных приоритетов и направлений развития региона. В этом смысле

она не является всеохватывающей. В ней выделены только наиболее важные проблемы и задачи по их решению. Таким образом, стратегия устойчивого развития является формой «проекция будущего».

– Стратегия выступает как продукт партнерства представительной и исполнительной власти региона, руководителей наиболее крупных предприятий, банков, ассоциаций бизнеса, университетов, НИИ, наиболее влиятельных СМИ, учреждений культуры, общественных и неправительственных организаций, известных людей. Таким образом, это не директива, это свод действий, согласованных заинтересованными участниками, договоренность о конкретных мерах, имеющих стратегическую важность для региона, которые необходимо реализовать в общих интересах.

– Стратегия выступает как договор, в соответствии с которым различные субъекты берут на себя обязательства по совместному продвижению наиболее важных проектов. Другими словами, это – договор общественного согласия, инструмент диалога власти, бизнеса, местного сообщества. В этом контексте Стратегия ассоциируется с понятием «процесс», то есть ориентацией на постоянные действия, конкретные результаты и позитивные изменения в существующем положении региона для обеспечения устойчивости его развития. Ключевым словом при этом является «изменение» существующего положения.

Основной целью стратегического управления региона является обеспечение в долгосрочном и среднесрочном периоде повышения уровня и качества жизни населения регионов с учетом принципов устойчивого развития и на базе формирования высокоэффективной экономической системы, обладающей восприимчивостью к инновациям, стимулами к высокопроизводительному труду и широкими возможностями реализации творческого потенциала человека.

Основными задачами стратегического управления устойчивым развитием региона выступают:

– Обеспечение максимального вклада региона в рост национальной экономики на основе развития специализации региона в рамках национального и международного разделения труда.

– Трансформация отраслевой структуры экономики региона, направленная на формирование высокотехнологичного сектора и ускоренное развитие наукоемких видов услуг, дальнейшую модернизацию и повышение эффективности традиционных производств, создание эффективных с рыночных позиций видов экономической деятельности на базе инноваций в сферах управления, производства и социального обслуживания.

– Создание региональной конкурентной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение инвестиций в экономику региона, повышение региональной конкурентоспособности в национальном и международном контексте.

– Достижение динамичного развития научной сферы и усиление ее интеграции с производством с учетом особенностей региона и его

конкурентных преимуществ, расширение присутствия регионов Беларуси на мировом рынке интеллектуальных продуктов, наукоемких товаров и услуг.

– Повышение уровня жизни населения регионов на базе совершенствования системы образования и здравоохранения, социальной инфраструктуры, формирование условий и предпосылок для перехода к экономике знаний.

– Сохранение окружающей среды и рациональное использование природно-ресурсного потенциала регионов в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений.

– Повышение эффективности и качества государственного управления на региональном уровне.

– Достижение сбалансированного и комплексного территориального развития экономики путем формирования региональных точек роста.

– Расширение и укрепление внешнеэкономических и интеграционных связей регионов Беларуси, в том числе дальнейшее развитие интеграции в рамках ЕАЭС.

Таким образом, Стратегия устойчивого развития регионов должна:

– равноценно отражать как экономические, так и социальные и экологические аспекты регионального различия;

– предоставлять преимущества тем мерам, которые обеспечивают синергетический эффект, т.е. одновременное достижение социальных, экологических и экономических выгод;

– при разработке и реализации крупных инвестиционных проектов международного и национального масштабов на территории регионов следует включать региональное сопровождение (оценку возможного влияния на окружающую среду, социальные аспекты, а также способы учёта социально-экологических эффектов при принятии решений);

–максимально учитывать интересы всех участников регионального процесса, выражающих позиции отдельных секторов и социальных групп, местные органы власти должны стремиться к проведению гибкой политики и владеть приёмами достижения компромиссов как при разработке Стратегии, так и её реализации;

– учитывать, что наиболее предпочтительным для достижения цели обеспечения устойчивого развития регионов является кластерный механизм развития экономики региона, который должен стать основой управления региональным развитием в Беларуси.

Разработка стратегий устойчивого развития областей и районов республики осуществляется в рамках проекта Европейского Союза «Содействие региональному и местному развитию в Республике Беларусь». Работа проводилась силами региональных, национальных и международных экспертов проекта, а также членами региональных рабочих групп, созданных при облисполкомах этих областей. Национальным партнером проекта выступал Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики.

В Могилевской области в соответствии с рекомендациями правительства страны разработана концепция устойчивого социально-экономического развития области до 2025 г. Выбранные приоритеты стратегического развития области соответствуют следующим национальным приоритетам, одобренным решением Президиумом Совета Министров от 10.03.2015 № 5:

- развитие человеческого потенциала как важнейшего фактора и движущей силы формирования инновационной экономики.

- создание новых рабочих мест и повышение производительности существующих, перемещение и перераспределение трудовых, материальных и финансовых ресурсов в новые и перспективные сектора экономики.

- сбалансированное региональное развитие, создание новых центров экономического роста в регионах на основе их конкурентных преимуществ.

- развитие конкуренции, инвестиционной и инновационной активности, информатизации экономики.

- рост и диверсификация экспорта товаров и услуг, обеспечение сбалансированности внешней торговли.

Определение приоритетов регионального развития Могилевской области базировалось на учете национальных приоритетов, оценке природно-ресурсного и социально-экономического потенциала, выявлении существующих проблем региона, учете разработанных и реализуемых в настоящее время и в предстоящей перспективе государственных и региональных программ и проектов по различным направлениям развития Могилевской области. В качестве стратегической цели устойчивого развития области постулируется повышение качества и продолжительности жизни населения региона за счет разумного использования природных и социально-экономических ресурсов, при условии минимального вреда окружающей среде, сохранения биологического разнообразия природы, развития всех общественных институтов с учетом интересов будущих поколений. В результате были предложены следующие приоритеты:

1. Укрепление человеческого потенциала, повышение уровня и качества жизни населения.

2. Благоприятная окружающая среда – необходимое условие для развития нынешних и будущих поколений.

3. Могилевская область – привлекательная и надежная площадка для внутреннего и внешнего инвестирования.

4. Устойчивое развитие конкурентоспособного на внешних рынках промышленного комплекса Могилевской области на инновационной основе.

5. Комплексное развитие сельских территорий, малых и средних городов Могилевской области.

При выборе мероприятий и региональных инициатив по реализации приоритетов Стратегии развития области осуществлялся:

- учет интересов различных участников регионального процесса;

- реализуемость в рамках компетенции органов местного управления и самоуправления в соответствии с действующим законодательством, что

связано как с созданием условий для реализации на областном, районном и городском уровне основных приоритетов национальной региональной политики, так выдвиганием новых идей, инициатив в области решения вопросов местного значения;

- наличие соответствующего финансового обеспечения и учет действующего финансово-бюджетного механизма и перспективы его совершенствования;

- приоритетность мер, реализация которых сопровождается синергетическим результатом в экономической, социальной и экологической сферах.

В Беларуси при поддержке международных организаций в 1999–2014 гг. в районах, городах, сельских населённых пунктах зафиксировано более 160 инициатив как участников деятельности по устойчивому развитию на местном уровне (в т. ч. Местных повесток–21). К настоящему времени в Беларуси существует более 30 документов региональных и местных стратегий, концепций в различной степени детальности [3].

Так еще в 2009 г. в рамках работы над Местной повесткой на XXI век была представлена стратегия устойчивого развития города Чаусы и Чаусского района, которая определяет направления развития района как административно-территориальной единицы в соответствии с принципами устойчивого развития, сформулированными на Конференции ООН по окружающей среде. Она рассматривалась как один из механизмов реализации на региональном уровне разработанной в 2005 г. Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года.

Инициативная группа сформулировала ряд принципов, на которых впоследствии разрабатывались меры по повышению устойчивости развития района:

- каждый житель города Чаусы и Чаусского района имеет равные права на доступ к природным и человеческим ресурсам. Такое же право неотъемлемо для будущих поколений, поэтому необходимо сохранить возможность реализации этого права в будущем;

- курс развития направлен на достижение долговременной экономической, социальной и экологической защищенности жителей города Чаусы и Чаусского района;

- развитие района предполагает признание подлинной ценности биологического многообразия и природных экосистем, их сохранение и восстановление. Природные ресурсы значительно больше, чем товар или ресурс, необходимый для экономического роста – это система, поддерживающая условия окружающей среды, необходимые для комфортного существования человека как биологического вида и социального существа. Люди начинают понимать ценность и осознавать необходимость здоровой среды обитания и экосистем только через прямой контакт с природой;

– так как экологический след среднего белоруса превышает величину, приемлемую для восстановления экосистемами своих изначальных свойств, движение к устойчивости подразумевает минимизацию сообществом г. Чаусы и Чаусского района своего экологического следа. Уменьшение нашего экологического следа – это позитивный вклад в процесс устойчивого развития не только нашего сообщества, но и всей Беларуси;

– содействие производству и потреблению, которые соответствуют принципам устойчивого развития, через эффективную разъяснительную работу, формирование спроса на товары, соответствующие принципам устойчивого потребления, и повышение экологичности технологий в производстве;

– каждый местный житель или гость региона должен иметь равные возможности участия в процессе устойчивого развития. Стремление такого участия должно поощряться.

– регион должен быть привлекательным для местных жителей и гостей. Он должен позитивно выделяться среди соседних регионов [4].

Стратегии устойчивого развития разрабатываются не только на районном уровне, но и на уровне отдельных сельских советов. Центральным звеном территориального развития сельской местности должна стать стратегия и целевая ориентация на местные условия с учетом государственных, общественных и личных интересов. Так стратегия устойчивого развития Ходосовского сельсовета выстроена на таких принципах, как самоуправляемость; поддержка фермерства и модернизация сельскохозяйственного производства; повышенный уровень занятости, стимулирование частной активности сельчан; воспроизводство потребляемых ресурсов [5].

Таким образом, с методологических позиций управление устойчивостью развития экономики региона как на уровне области, так и районов Республики Беларусь, сельских советов включает:

– формирование системы целей, определяющих содержание управления устойчивостью развития экономики региона;

– обоснование путей реализации поставленных целей;

– выявление принципов управления процессом обеспечения устойчивого развития социально-экономической системы региона при минимизации экологического ущерба и перехода на «зеленую экономику»;

– формирование механизмов деактивации и локализации факторов неопределенности и нестабильности развития региона.

Список использованных источников

1. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989 – 242 с.
2. Стратегия и понятие устойчивого развития [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ustoichivo.ru/biblio/view/28.html>. – Дата

доступа: 13.03.2018

3. Методические рекомендации по разработке стратегий устойчивого развития сельских территорий (Местных Повесток на XXI век) / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, РУП «Белорусский научный институт внедрения новых форм хозяйствования в АПК» – Минск : БНИВНФХ в АПК, 2008 – 26 с.
4. Пахоменко, Е. Чаусы – место, куда хочется вернуться. Местная повестка на XXI век для города Чаусы и Чаусского района / Е. Пахоменко, А. Пахоменко, Л. Шундалова [и др.]. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pandia.ru/text/77/293/5706.php> – Дата доступа: 13.03.20135.
5. Стратегия устойчивого развития Ходосовского сельского совета (Мстиславский район, Могилевская область) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://eurasia.by/wpcontent/uploads/2016/06/Strategiya-Hodosovskiy-selsovet.pdf> – Дата доступа: 3.03.2018

Theoretical approaches to the analysis of the sustainable development of the region are considered in the article. Sustainable development of the region can be represented as a process of selection of its activities, which is based on economic, social and environmental results and is carried out under the influence of conditions of functioning Economy.

Key words: *sustainable development, region*

УДК 334.012.64(470.12)

А.Е. Кремин,
ФГБУН Вологодский научный центр
Российской академии наук (ВолНЦ РАН)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНА

В умовах нестабільної соціально-економічної ситуації в країні перед органами влади та управління, а також науковим співтовариством стоїть цілком конкретне завдання, яке полягає в пошуках напрямів диверсифікації економіки з метою зниження наслідків від впливу негативних факторів. Одним з таких напрямків є активізація діяльності малого бізнесу. Він являє собою численний пласт дрібних власників, які в силу своєї масовості в значній мірі визначають соціально-економічний рівень розвитку і диверсифікованість економіки окремих територій і країни в цілому. Даний сектор економіки представляє найрозгалуженішу мережу підприємств і індивідуальних підприємців, що діють в основному на місцевих ринках і безпосередньо пов'язаних з масовим споживачем товарів і послуг, що обумовлює його локальний характер. У зв'язку з цим дослідження перспектив

розвитку сектора малого бізнесу є актуальною науковою проблемою. Матеріали доповіді можуть бути використані науковими співробітниками, аспірантами та студентами, а також усіма, хто цікавиться проблемами розвитку малого підприємництва та регіональної економіки.

Ключові слова: малий бізнес, підприємництво, економіка регіону, перспективи розвитку, муніципальний рівень.

Для экономики России, испытывающей негативное влияние системного кризиса, развитие малого бизнеса приобретает особое значение [1; 5]. Именно малые предприятия, не предполагающие крупных стартовых инвестиций, способны наиболее быстро и эффективно решать проблемы реструктуризации экономики, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях ограниченности ресурсов [6; 7; 8]. Немаловажна роль МБ и с социальной точки зрения. Он не только позволяет создавать дополнительные рабочие места, но и удовлетворяет потребности локальных рынков, предоставляя населению услуги, а также обеспечивая его товарами народного потребления.

Говоря о социальной значимости МБ в региональной экономике, можно утверждать, что на протяжении 2009 – 2016 гг. в данном секторе занята почти четверть работающего населения страны (табл. 1).

Таблица 1. – Оценка вклада малого бизнеса в экономику субъектов РФ

№, п/п	Показатель	Год						Изменение за 2009 - 2016 гг., п. п.; *Отношение 2016 – 2009 гг., %
		2009	2012	2013	2014	2015	2016	
1	Доля занятых в МБ в общей численности занятых в экономике, %	26,3	25,5	25,2	25,6	24,9	23,2	-3,1
	Численность занятых в МБ, млн. чел.	17,7	17,3	17,1	17,4	17,1	16,7	94,4*
2	Доля оборота МБ в общем обороте организаций, %	19,6	22,5	22,1	21,4	23,7	25,8	6,1
	Оборот МБ, трлн. руб. (в сопоставимых ценах 2016 г.)	29,3	33,1	32,9	31,4	34,4	38,9	132,6*
3	Доля инвестиций МБ в общем объеме инвестиций в основной капитал организаций, %	4,3	5,4	5,7	6,4	7,0	7,1	2,8
	Инвестиции в основной капитал МБ, млрд. руб. (в сопоставимых ценах 2016 г.)	601,3	736,2	762,1	790,6	772,6	801,6	133,3*

Источник: составлено по данным сайтов www.gks.ru; www.fedstat.ru

Последние тенденции представленного показателя демонстрируют обратную динамику – за исследуемый период доля занятых в МБ уменьшилась на 3,1 п. п., общая численность занятых в деятельности субъектов малого бизнеса сократилась на 5,6%. В то же время доля оборота и инвестиций МБ в общем объеме всех организаций имеет положительные тенденции – увеличение показателей составило 6,1 и 2,8 п. п. соответственно. Также натуральное выражение данных показателей выросло в среднем на 33%. Это свидетельствует о развитии малых форм предпринимательства и увеличении их вклада в экономику регионов, а также об оказании стабилизирующего воздействия на рост экономики региона в кризисный период.

Результаты анализа динамических рядов за 2009 – 2016 гг. относительно среднего значения показателя по стране позволяют заключить, что высокий уровень вклада в экономическое, социальное и инвестиционное развитие малый бизнес имеет в 21 субъекте РФ, еще в 21 субъекте роль малого бизнеса в социально-экономическом развитии территорий низкая [4, С. 15]. Выявленные тенденции могут свидетельствовать о наличии зависимости в экономическом, социальном и инвестиционном развитии территорий. Иными словами, высокий уровень вклада малого бизнеса в экономику определяет его значительную роль в социальной сфере и инвестиционных потоках. Этот тезис также подтверждается отсутствием субъектов в группах регионов, имеющих высокий экономический, низкие социальный и инвестиционный вклады в экономику региона, и наоборот (только один субъект на две группы). Стоит отметить, что более половины субъектов РФ имеют низкие показатели вклада МБ в экономику (43 субъекта), что свидетельствует о неполном использовании его потенциала.

Также для России характерны значительные диспропорции между регионами в развитии малого бизнеса [3, С. 108]. За исследуемый период разброс между максимальным (г. Санкт-Петербург) и минимальным значением в разрезе субъектов (Республика Дагестан) по показателю «Количество субъектов малого предпринимательства на 10000 чел. населения» несколько сократился – в 2016 г. разброс составил порядка 4,3 раза. При этом за исследуемый период произошло сокращение дифференциации численности занятых в малом бизнесе по регионам РФ с 5,7 раз до 4,7, в первую очередь за счет роста в субъектах с минимальными значениями (Чукотский АО). Средний оборот субъекта малого бизнеса в целом по РФ за исследуемый период показал сокращение на 20%, что говорит об увеличении массовости исследуемого сектора экономики, сопровождающейся снижением показателей его развития. Уровень дифференциации данного показателя в течение 2009 – 2016 гг. существенно не изменился. Анализ структуры инвестиционных потоков показал, что на протяжении всего периода в РФ на долю малого бизнеса приходилось от 4 до 7% всех инвестируемых средств. Однако в ряде регионов доля инвестиций в

малый бизнес достигала более 25% (Псковская область, Республика Ингушетия, Пензенская область и др.). Минимальное значение не превышало 1% (Чеченская Республика, Чукотский АО, Тюменская область). Поэтому дифференциация инвестиционной привлекательности субъектов РФ для МБ на протяжении исследуемого периода составляла более 100 раз, но стоит отметить, что в 2016 г. по сравнению с 2009 г. она сократилась вдвое.

Результаты анализа также показывают, что уровень развития малого бизнеса на протяжении последних лет демонстрирует сокращение дифференциации по всем субъектам РФ преимущественно за счет сокращения максимальных значений показателей и увеличения минимальных. Сложившаяся ситуация говорит о снижении темпов развития исследуемого сектора экономики, что говорит о необходимости осуществления управленческого воздействия на его функционирование. По нашему убеждению, оно должно осуществляться с учетом результатов регулярной оценки функционирования данного сектора экономики на муниципальном уровне [3, С. 96]. Сравнительный анализ существующих методик оценки функционирования МБ зарубежных (З. Акс, Й. Майер-Стемер, Т. Скотт) и отечественных исследователей (Н.Н. Петренко, Д.В. Филиппова, Е.Э. Колчинской и др.) показал, что в настоящий момент отсутствует единый методический подход к оценке деятельности МБ региона на муниципальном уровне. Поэтому была разработана авторская методика.

Апробация разработанной методики на материалах муниципальных образований (МО) Вологодской области показала, что на исследуемой территории наблюдается сокращение дифференциации между муниципалитетами по уровню активности функционирования МБ, однако для каждого из них характерны различные проблемы. На территории 60% МО наблюдается низкие показатели распространенности МБ, 54% демонстрируют низкую масштабность его деятельности, а 43% имеют слабую эффективность. Решение проблем каждой из представленных характеристик функционирования исследуемого сектора экономики требует использования дифференцированных мер поддержки и развития малых предприятий, что подтверждает необходимость разработки системы мероприятий, соответствующей каждой группе выявленных проблем.

Учитывая результаты корреляционно-регрессионного анализа влияния факторов социально-экономического развития МО на функционирование малого бизнеса, а также влияния МБ на социально-экономическое развитие локальных территорий региона была построена система уравнений, позволяющая охарактеризовать процесс управления экономикой региона на основе развития малых форм хозяйствования [2, С. 20-23]. Ее использование позволяет оценить планируемые результаты социально-экономического развития регион, полученные при осуществлении управленческого воздействия на функционирование малого бизнеса со стороны органов местного самоуправления (рис. 1).

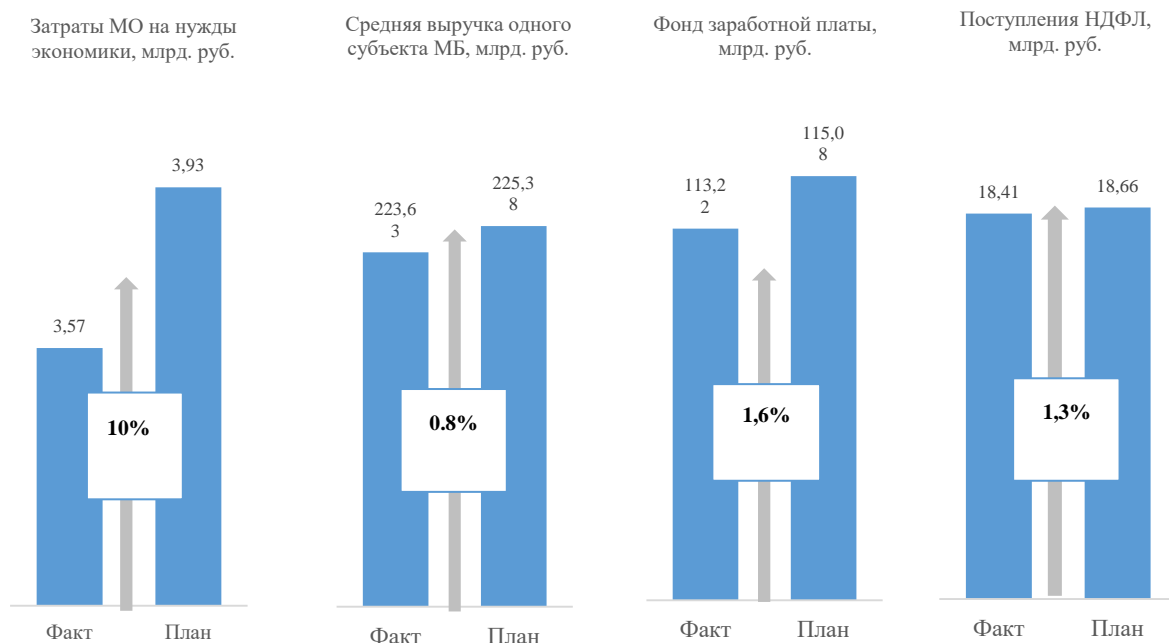


Рисунок 1. Интерпретация результатов математического моделирования показателей социально-экономического развития и функционирования малого бизнеса на материалах Вологодской области за 2016 г.

Источник: составлено автором.

Результаты апробации математических моделей на средних показателях Вологодской области показали, что при увеличении затрат МО, направленных на нужды экономики, на 10% и организации управленческого воздействия на развитие МБ со стороны органов МСУ приведет к росту объема выручки, фонда заработной платы региона и поступлений НДФЛ на 0,8, 1,6 и 1,3% соответственно. Таким образом, привлечение дополнительных средств с целью увеличения затрат МО Вологодской области на нужды экономики в размере 357,2 млн. руб. обеспечит наполняемость регионального и муниципального бюджета на 244,3 млн. руб. за счет роста отчислений по данному налогу.

Для повышения эффективности использования государственных средств целесообразно использовать дифференцированным метод управления. В результате с целью его реализации были разработаны методические рекомендации по организации программно-целевого метода управления экономикой муниципальных образований региона, содержащие систему программных мероприятий, направленных на развитие сектора малого бизнеса, которая включает базовый и вариативный блок. Каждый из представленных блоков имеет пять основных направлений по обеспечению активизации функционирования субъектов МБ: нормативно-правовое, информационное, организационное, экономическое и ресурсно-методическое обеспечение.

Для каждого типа муниципальных образований, определенных в результате использования разработанной методики оценки функционирования МБ региона на муниципальном уровне, предложена и доказана необходимость использования конкретных мероприятий, входящих систему мер поддержки и развития субъектов малого бизнеса с учетом существующих проблем и слабых сторон исследуемого сектора экономики. В рамках данных методических рекомендаций на основе авторской методики разработана и предложена система оценки районных программ развития, позволяющая проводить расчет объема финансирования мероприятий МО со стороны регионального бюджета. Ее использование позволяет распределять средства консолидированного бюджета субъекта РФ, направленные на управление экономикой муниципальных образований на основе развития малого бизнеса как одной из главных составляющих социально-экономической системы региона.

Реализация предлагаемого методического подхода позволит оптимизировать использование имеющихся ресурсов муниципальных образований, обеспечив тем самым их социально-экономическое развитие. Результаты моделирования позволяют сделать вывод о том, что при направлении порядка 1,62 млрд. руб. на нужды национальной экономики муниципальных районов региона в следующем году ожидается увеличение поступлений НДФЛ в региональный и муниципальный бюджет на 1,889 млрд. руб. (на 10,3% от значения за 2016 г.) за счет развития субъектов малого бизнеса (увеличения объемов выручки, которые повлекут за собой увеличение среднемесячной заработной платы населения МО). Таким образом, перераспределение средств консолидированного бюджета, на примере Вологодской области, увеличит наполняемость и самостоятельность местных бюджетов, а также приведет к притоку дополнительных финансовых средств в размере 88,7 млн. руб. на дальнейшее развитие экономики региона, что составляет 4,9% от общей суммы финансирования муниципальных мероприятий.

Таким образом, полученные результаты исследования позволяют раскрыть основные перспективы развития малого бизнеса регионов. Для достижения желаемого уровня развития МБ необходимо оказывать управленческое воздействие на его функционирование на муниципальном уровне. А также реализация дифференцированного метода управления в муниципальных образованиях, основанного на учете результатов деятельности субъектов исследуемого сектора экономики, позволит эффективно расходовать бюджетные средства субъектов федерации и обеспечит развитие социально-экономической системы регионов в целом.

Список использованных источников

1. Бойко, И.П. Российские малые предприятия: история, тенденции, перспективы [Текст] / И.П. Бойко, М. Мессенгиссер. – М. : Наука, 2005.– 239 с.

2. Кремин, А.Е. Методический подход к оценке влияния малого бизнеса на экономику региона / А.Е. Кремин // Экономика и менеджмент систем управления. - 2018. - №2. - С. 20-28.
3. Кремин, А.Е. Управление функционированием малого бизнеса на муниципальном уровне как инструмент развития экономики региона / А.Е. Кремин, К.А. Гулин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2017. - №4. - С. 94-110.
4. Мазиллов, Е.А. Роль малого бизнеса в социально-экономическом развитии российских регионов: проблемы и тенденции [Текст] / Е.А. Мазиллов, А.Е. Кремин // Проблемы развития территории. – 2018. – № 2. – С. 7-18. – DOI: 10.15838/ptd/2018.2.94.1
5. Малое предпринимательство России: прошлое, настоящее и будущее [Текст] / ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003.
6. Теребова, С.В. Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы: монография [Текст] / С.В. Теребова, О.В. Подолякин, В.С. Усков, С.Ю. Егорихина. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011.
7. Fillis, I., Johansson U., Wagner B. A qualitative investigation of smaller firm e-business development //Journal of Small Business and Enterprise Development. 2004. Т. 11. №. 3. С. 349-361.
8. Thomas, Brenner Growth Development Paths of Firms-Study of Smaller Businesses [Электронный ресурс] / Thomas Brenner, Antje Schimke // Journal of Small Business Management. - 2014. – Режим доступа : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/jsbm.12081/references>.

In the conditions of unstable social and economic situation in the country, the authorities, the scientific community and the scientific community face a very specific task, which is to find ways to diversify the economy in order to reduce the consequences of negative factors. One of such areas is the activation of small business. It represents a large number of small owners who, due to their mass character, largely determine the socio-economic level of development and diversification of the economy of individual territories and the country as a whole. This sector of the economy represents the most extensive network of enterprises and individual entrepreneurs, operating mainly in local markets and directly related to the mass consumer of goods and services, which determines its local nature. In this regard, the study of the prospects for the development of the small business sector is an urgent scientific problem. Materials of the report can be used by researchers, graduate students and students, as well as by all those interested in the development of small business and the regional economy.

Key words: *small business, entrepreneurship, regional economy, development prospects, municipal level.*

*І.І. Лях,
головний економіст,
Інститут економіки промисловості НАН України*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Узагальнено європейський досвід щодо використання інноваційного фактору модернізації промисловості для умов децентралізації управління економікою. Розкрито проблеми нерівномірності інноваційного розвитку регіонів та визначено перелік основних напрямів застосування концепції розумної спеціалізації в межах функціонування регіональної інноваційної системи

Ключові слова: *інноваційний розвиток, модернізація промисловості, децентралізація управління, розумна спеціалізація, регіональна інноваційна система.*

В Україні в умовах сьогодення не існує визначеного бачення моделі розвитку держави та її інститутів для реалізації повноцінної децентралізації. Складність створення сучасної моделі розвитку визначається неможливістю копіювання успішної реформи будь-якої країни через притаманні тільки конкретній території існуючих ринків, потенціалу інноваційного розвитку промисловості, наявності необхідних ресурсів та вмінь трудових ресурсів, тощо. Проведення децентралізації має бути спрямоване на посилення конкурентоспроможності держави, регіонів та територіальних громад до умов інноваційного розвитку провідних європейських країн, а оптимальне співвідношення централізації і децентралізації, використання різних типів і форм децентралізації є найбільш здійсненними.

Проблематика інноваційного розвитку держави, регіонів, територій не є новою у світовій науці. Однак, залишається не повною мірою дослідженою проблема нерівномірності інноваційного розвитку регіонів, особливих «точок зростання», навколо яких регіон зможе ефективно розбудуватися в контексті європейського вектору подальшого розвитку України.

Питаннями формування національної та регіональної інноваційної системи, модернізації економіки промислових регіонів України в умовах децентралізації присвячені праці таких вчених, як Гейця В.М. [1], Ляшенка В.І. [2], Підоричевої І.Ю. [3], Ляха О.В. [4], Марковича І.Б. [5], Бжуської Я. і Піки Я. [6], тощо. Визначені праці торкаються пошуку форм і методів модернізації економіки та прискорення інноваційного розвитку регіонів України в умовах децентралізації управління, застосування досвіду європейських країн щодо розробки регіональних стратегій розумної спеціалізації.

Вивчення даної проблеми зумовило формулювання мети дослідження, а саме: розкриття проблеми нерівномірності інноваційного розвитку регіонів та визначення напрямів удосконалення регіональної інноваційної системи на засадах концепції розумної спеціалізації.

Важливим фактором успішного виконання будь-якої системної реформи є узагальнення зарубіжного досвіду щодо використання інноваційного фактору модернізації промисловості в контексті умов децентралізації управління економікою. Досвід розвинених країн світу свідчить, що законодавче забезпечення інноваційних процесів в економіці розвинутих країн світу (ЄС, США тощо) розглядається як засіб реалізації політичних документів, стратегій, програм розвитку науки, техніки та інновацій. Для України є властивим намагання прийняття законодавчих актів для надання поштовху інноваційному розвитку. В умовах відсутності зацікавленості в інноваційному розвитку на політичному рівні, гальмування підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності, а то і прямої протидії їй основних міністерств в умовах, коли оточення України інтенсивно розвиває інноваційне середовище (насамперед держави – члени ЄС), вимагає аналізу соціальних та економічних причин такого становища.

Нині у провідних країнах світу послідовно збільшується роль держави у фінансуванні НДДКР і стимулюванні інноваційної активності. За даними Євростату, частка державних витрат за цим напрямком у країнах ЄС зростає випереджаючи інші витрати, досягаючи 3-4% ВВП (у 2015 р.: Швеція – 3,26%, Австрія – 3,07%, Данія – 3,03%, тощо) [7, с.76-77]. Для порівняння в Україні частка витрат на НДДКР у ВВП у 2015р. становила 0,62% (трохи краще, ніж у Румунії – 0,49%), але вже у 2016 р. спостерігалось погіршення цього показника (див. табл. 1).

Таблиця 1. Витрати на дослідження і розробки, % до ВВП

Показники	1991р.	2000р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.
Загальні витрати	2,44	1,20	0,82	0,73	0,75	0,77	0,66	0,62	0,48
у тому числі з держбюджету	0,29	0,36	0,34	0,29	0,33	0,33	0,26	0,21	0,16

Джерело: [8, с. 81,191; 9, с. 79; 10]

Слід зауважити, що при такому край низькому показнику наукоємності ВВП України, у науковій сфері отримано принципово важливі розробки, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності українських виробників на світових ринках, що пов'язано з накопиченими у попередні роки значними доробками. Для сьогоденної України економічна функція науки може бути істотною лише після того, як рівень загальних витрат на НДДКР перевищить 1,7% офіційного ВВП.

Децентралізація залежить від конкретних умов і непорушних правил, яких необхідно дотримуватися в усіх напрямках та етапах реформування. Ступінь і масштаби її різняться від країни до країни в залежності від їх конкретних інституційних структур та історичних траєкторій, тому визначити загальні тенденції та напрямки є вельми актуальним, але складним. Так, дослідження, проведене Організацією економічного співробітництва та розвитку в 2011 році виявило, що субнаціональна частка державних витрат в НДДКР значно варіюється: близько 5 відсотків (Австрія,

Данії), приблизно 20 відсотків (Іспанія, Південна Корея), 50 відсотків (Німеччина, Китай) і майже 80 відсотків в Бельгії [11].

Європейським інноваційним табло у 2017 р. визначено, що інноваційна активність в Україні має значно нижчі показники у порівнянні з середнім рівнем по ЄС за всіма вимірюваннями і показниками. Загальний інноваційний індекс країни склав 28,9% від середнього індикатора по Європейському Союзу, скоротившись на 4,2 пункту в порівнянні з рівнем 2010 р. [12, с. 77].

Аналіз міжнародного досвіду підводить, що здійснення повномасштабної децентралізації, особливо стосовно інноваційного розвитку є надзвичайно складним завданням [13, с. 15]. Розвиток будь-якої території – країни, регіону, громади – завжди має відмінність від інших: свою спадщину, розмір окремої території, поточні політичні, соціально-економічні, культурні проблеми, та інші характеристики. Зауважимо, що модель перетворень у кожній країні є унікальною тільки для неї і сподівання на копіювання для інших країн є безґрунтовним.

Статистичні дані за 2013-2016 рр. доводять, що тенденції територіальної економічної концентрації в Україні носять стійкий характер, властивий країнам з недостатньо розвинутою економікою. Зауважимо, що у дослідженні використано дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Основними лідерами серед регіонів у валовому регіональному продукті є: м. Київ, частка якого за цей період завжди складала більш 20,0%; не відставала Дніпропетровська область (більш 10,0%); Донецька область – від 10,8 у 2013р. до 5,8% у 2016р.; відбувся невеликий зріст у Харківській області – з 2013р. до 2016р. на 0,9% (див. табл. 2).

Таблиця 2. Регіони України - лідери за часткою регіону у валовому регіональному продукті

	Валовий регіональний продукт (ВРП), млн. грн.				Частка регіону у загальному підсумку, %			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Україна	1522657	1586915	1988544	2385367	100	100	100	100
Вінницька	36191	43990	59871	74411	2,4	2,8	3,0	3,1
Дніпропетровська	152905	176540	215206	244478	10,0	11,1	10,8	10,2
Донецька	164926	119983	115012	137500	10,8	7,6	5,8	5,8
Запорізька	54352	65968	89061	104323	1,4	1,5	4,5	4,4
Львівська	63329	72923	94690	114842	4,2	4,6	4,8	4,8
Миколаївська	32030	35408	48195	57815	2,1	2,2	2,4	2,5
Одеська	69760	74934	99761	119800	4,6	4,7	5,0	5,0
Полтавська	58464	69831	95867	116272	3,8	4,4	4,8	4,9
Сумська	26765	30397	41567	46287	1,8	1,9	2,1	1,9
Харківська	85315	96596	124843	154871	5,6	6,1	6,3	6,5
м. Київ	312552	357377	451700	559140	20,5	22,5	22,7	23,4

Складено за: Валовий регіональний продукт (2004-2014). Експрес-випуски: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2014_u.zip; Валовий регіональний продукт у 2015 році. Експрес-випуски: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua; Статистичний збірник «Регіони України» / Частина II. – Державна служба статистики України. - 2017. – 687 с. (С. 17-19) . [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Отже, лівова частка валового регіонального продукту (ВРП) зосереджується в столиці, а також у містах – регіональних центрах і містах обласного значення, у яких акумулюються фінансові потоки, найбільш кваліфікована робоча сила, приватний капітал, науково-дослідна база. В роботі [14] стверджується, що 60-90% усіх інвестицій, будівництва, ринкових послуг, створених компаній у регіонах концентруються саме в цих містах, а також що у 31 місті країни зосереджено 48% промислового виробництва.

В Україні відношення інноваційних витрат у промисловості до ВРП знизилося з 0,62% у 2013 р. до 0,48 у 2014 р. (див. табл. 3). Починаючи з 2015 р. становище трохи покращилося, але тільки за рахунок лідерства Дніпропетровської та Запорізької областей, де питома вага цього показника склала відповідно 3,52 та 3,58%. Зауважимо, що у 2016 р. тільки Миколаївська область мала цій показник вище 1,0.

Таблиця 3. Регіони України - лідери за інноваційними витратами у промисловості, у % до ВРП⁵

	Загальний обсяг інноваційних витрат (млн.грн.)				Питома вага загального обсягу інноваційних витрат у ВРП, %			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Україна	9562,6	7695,9	13813,7	23229,5	0,62	0,48	0,69	0,97
Вінницька	694,9	796,5	575,3	723,2	1,92	1,80	0,96	0,97
Дніпропетровська	1057,8	825,2	7568,9	14264,7	0,69	0,48	3,52	0,52
Донецька	930,7	516,0	827,7	610,9	0,56	0,43	0,72	0,45
Запорізька	298,7	339,9	321,1	485,8	0,55	0,52	3,58	0,46
Львівська	257,0	219,8	277,8	429,3	0,41	0,30	0,29	0,37
Миколаївська	716,5	606,8	291,6	631,9	2,24	1,71	0,61	1,09
Одеська	91,0	323,9	49,7	253,7	0,13	0,43	0,05	0,21
Полтавська	212,2	348,5	128,5	213,3	0,36	0,50	0,14	0,18
Сумська	281,8	587,7	162,5	340,0	1,05	1,93	0,39	0,74
Харківська	642,3	711,1	667,0	1146,5	0,75	0,74	0,54	0,74
м. Київ	1921,4	1306,8	2169,0	2415,5	0,61	0,37	0,48	0,43

Складено за: Експрес-випуск: Валовий регіональний продукт (2004-2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

⁵ З 2014 р. дані, наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/-vvp/vrp/vrp2014_u.zip;

Експрес-випуски: Валовий регіональний продукту 2015 році. Валовий регіональний продукту 2016 році. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Статистичний збірник «Регіони України» / Частина II. – Державна служба статистики України. - 2017. – 687 с. (С. 669) . [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Наукова та наукова діяльність України, 2016. - Державна служба статистики України. – 2017. – 138 с. (с.91-92).

Проведене дослідження довело, що згладжування міжрегіональних диспропорцій в умовах децентралізації залежить від активності в сфері НДДКР. Знищити в перспективі прірву між провідними економічними центрами і периферійними або депресивними територіями можливо тільки шляхом нарощування власного потенціалу інноваційного розвитку. Виявити регіонів-лідерів в умовах сучасної реформи місцевого самоврядування на засадах децентралізації в контексті умов євроінтеграції та глобалізації є метою наступних досліджень.

Зазначимо, що частку корпоративних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП/ВРП через конфіденційність інформації, доступ до якої обмежено фізичною або юридичною особою, крім суб'єктів владних повноважень, визначити не має можливості. Витрати на НДДКР мають значний вплив на бізнес, однак самі по собі вони не гарантують результат. Головним фактором успіху в отриманні конкурентної переваги в створенні нових знань та технологій є не рівень витрат на НДДКР, а ефективність управління інноваціями.

Зазначимо, що підтримка фундаментальних досліджень без належного визначення корпоративних НДДКР, як і зворотне, недостатньо ефективна. Тому необхідним є стимулювання саме приватної ініціативи в сфері НДДКР через зняття обмежень до доступу інформації, в тому числі стосовно державних закупівель та спільних проектів. В цілому важливим є перехід від підтримки державою науково-дослідної та інноваційної діяльності у всіх регіонах незалежно від їх можливостей і пріоритетів, до диференційованої політики «розумної спеціалізації» і, перш за все, підтримки територій з високим інноваційним потенціалом.

Розумна спеціалізація в умовах сьогодення стала значним інструментом реалізації європейської стратегії "Європа 2020" як нової концепції регіонального розвитку. Вона сприятиме об'єднанню промислової та інноваційної політики, ефективному та дієвому використанню державних інвестицій за рахунок підтримки сильних сторін регіону, що й становлять власне спеціалізацію регіону. Одним із основних напрямів політики розумної спеціалізації є модернізація через створення та поширення нових технологій.

Критеріями, що визначають сильні позиції регіону, які складають саме його спеціалізацію, є наступні: в центрі уваги не обов'язково повинен перебувати високотехнологічний сектор; вибір пріоритетів має відбуватися з

урахуванням існуючої виробничої бази; регіони повинні прагнути до диверсифікації. При цьому основним є визначення нових ніш на основі сильних сторін регіону [1, с. 195].

Розгляд зарубіжних джерел свідчить, що традиційно регіони були залучені в інноваційну політику тільки в деяких федеральних країнах, таких як Німеччина, Швейцарія та США. Але регіони в більш централізованих країнах, таких як Франція, Швеція, Польща, Японія і Південна Корея, серед інших, поступово придбали нові знання в цій галузі. Примітне те, що в Європі, рамочні ініціативи «розумної спеціалізації», що були розпочати на початку 2010-х років, представляють новий поштовх в бік активізації інноваційної політики, оскільки вони спонукають європейські регіони розробити регіональні інноваційні стратегії задля отримання доступу до структурних фондів [15, 16].

Умови і правила інноваційної політики держави, суть перетворень інноваційної системи у регіональну «екосистему», а також визначення регіонів-лідерів в умовах сучасної реформи місцевого самоврядування на засадах децентралізації потребує позначити наступні кроки для кращого функціонування регіональної інноваційної системи. Бжуська Я. та Пика Я, досліджуючи досвід Польщі в запровадженні регіональних стратегій розумної спеціалізації, зазначили, що здійснені в ході реалізації цих стратегій зміни в управлінні та бізнес-моделях компаній відкривають нові можливості для участі в ланцюжках створення вартості, сформованих у міжрегіональному масштабі. Важливим результатом цього є майбутня хвиля перетворень у напрямку створення смарт-ринків, що сприятиме підготовці інноваційного потенціалу для функціонування в умовах інтелектуальних ринків в області техніки, технологій та послуг [6].

На засадах проведеного дослідження та узагальнення найефективніших практик застосування концепції розумної спеціалізації [5, 6, 17], запропонуємо основні напрями удосконалення регіональної інноваційної системи на засадах концепції розумної спеціалізації:

(1) Масштабування і внутрішня інтеграція інноваційного потенціалу регіону:

створення та розвиток громад знань та інновацій;

розвиток «сильних сторін» і конкурентних переваг регіону;

сприяння розвитку інфраструктури інноваційної екосистеми в регіоні;

підтримка технологічних інновацій і стимулювання інвестування приватного сектору;

залучення зацікавлених сторін до стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності;

розробка систем моніторингу та оцінювання.

(2) Створення ринків для смарт-технологій майбутнього:

інноваційне партнерство в області підприємництва;

інтелектуальні мережі розподілу;

оцифрування інноваційних мереж і єдиний цифровий ринок;

утримання низької інфляції в економіці.

Розкриття цих напрямів має підтримувати перетворення в області використання техніки, технологій і послуг, що вимагає підготовки їх сприйняття усіма суб'єктами регіональної інноваційної системи. Обрані в межах дослідження регіони-лідери можуть мати своє місце для розкриття їх переваг через концепцію розумної спеціалізації, яка має здійснюватися за рахунок взаємо доповнень дії представників науки, освіти, бізнесу та промисловості. Зазначимо, що запропоновані напрями є саме продовженням вирішення існуючих проблем в області науки, техніки та бізнес-послуг для підвищення інноваційності регіону.

Висновки. Переваги процесу децентралізації виходять з потенціалу регіональних органів влади, яка вміє краще визначити місцеві технологічні переваги, можливості, реагувати на потреби часу, а також мобілізувати внутрішні мережі до удосконалення регіональних інноваційних систем.

Складність формування сучасної моделі розвитку визначається неможливістю використання успішної реформи будь-якої іншої країни через притаманні тільки конкретній території наявних інституціональних чинників, інноваційної інфраструктури та існуючих ресурсів. Потрібний перехід від підтримки державою науково-дослідної та інноваційної діяльності у всіх регіонах незалежно від їх можливостей і пріоритетів, до диференційованої політики «розумної спеціалізації» і, перш за все, виявлення і підтримки територій, що володіють найбільшим інноваційним потенціалом.

Застосовування концепції розумної спеціалізації сприятиме формуванню територій з високою щільністю нових знань для потенційного інноваційного розвитку в масштабах всієї країни. Регіональний розвиток, що відповідає принципам розумної спеціалізації, має стати передумовою регіонального та й загальнонаціонального зростання

Список використаних джерел

1. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
2. Ляшенко В. І. Методичні підходи до оцінювання процесів модернізації промислово розвинутих територій України / В. І. Ляшенко, Є. В. Котов // Економіка України. - 2015. - № 10. - С. 32-44.
3. Підоричева І.Ю. Актуальні питання розвитку національних і регіональних інноваційних систем / І. Ю. Підоричева // Наука та інновації. – 2015. – Т.11, № 2. – С. 20-30.
4. Лях О.В. Промислова політика в умовах децентралізації державного управління: стратегія розумної спеціалізації / О.В. Лях // Економіка промисловості. – 2016. – № 2. – С. 74-90.
5. Маркович І.Б. Передумови та особливості розумної («смайт»)-спеціалізації регіонів із врахуванням глобальних тенденцій/ І.Б. Маркович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: elartu.tntu.edu.ua/.../SSEP_2016_Markovych_I_B-Peredum...

6. Бжуська Я., Пика Я. Розумна спеціалізація регіону / Я. Бжуська, Я. Пика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/25853/1/65-362-366.pdf
7. Наукова та наукова діяльність України, 2016. - Державна служба статистики України. – 2017. – 138 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: ДП «Інформійно-видавничий центр Держстату України», 2013. – 287 с.,
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, стат. зб. – К.: ДП «Інформійно-видавничий центр Держстату України», 2014. – 314 с.
10. Здійснення наукових досліджень і розробок у 2015-2016 рр. - Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. OECD. Regions and Innovation Policy. – Paris, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/regionsand-innovation-policy_9789264097803-en.
12. European Innovation Scoreboard 2017 // European Commission. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24829>.
13. Meissner, D. Public-Private Partnership Models for Science, Technology, and Innovation Cooperation / D. Meissner // Journal of the Knowledge Economy, 2015, pp. 1 – 21.
14. Бершеда Є. Децентралізація: соціально-економічні передумови українського вибору / Є. Бершеда, С. Романюк // Голос України. – 2016. – 27 травня.
15. European Commission. 2012. “Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialization (RIS3).” Smart Specialization Platform, March 2012. Seville, Spain: Institute for Prospective Technological Studies, European Commission [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/en/c/document_library/get_file?uuid=e50397e3-f2b1-4086-8608-7b86e69e8553
16. Ritzen, J., and L. Soete. 2011. “Research, Higher Education and Innovation: Redesigning Multi-Level Governance within Europe in a Period of Crisis.” UNU-MERIT Working Papers 2011-56. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fwww.merit.unu.edu%2Fpublications%2Fwppdf%2F2011%2Fwp2011-056.pdf&name=wp2011-056.pdf&lang=en&c=581cb4ab6585>
17. Guide to research and innovation strategies for smart specialization (RIS3), European Commission, Luxemburg, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/smart_specialisation/smart_ris3_2012.pdf

ВІСНИК

**КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА**

Економічні науки

Випуск 13

Підписано до друку 10.05.2018 р. Формат 8 60x84/16
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Друк офсетний
Ум. друк. арк. 22,9. Обл. вид. арк. 23,9 Тираж 300. Зам. 215

Підготовлено до друку та надруковано
у видавництві ПП «Медобори-2006»
32343, Хмельницька обл., Кам'янець-Подільський р-н,
с. Довжок, пров. Радянський, ба. Тел./факс: (03849) 2-20-79
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №3025 від 09.11.2007 р.