

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 15

Кам'янець-Подільський
2020

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 № 2 від 26.02.2020)**

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, Державний економічний університет в Познані (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;
Цілібіна В. М., кандидат технічних наук, Інститут економіки Національної академії наук Білорусі
Ткачук В. В., кандидат економічних наук, доцент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;
Стрельбіцький 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 / за ред. І. В. Ящишиної. Кам'янець-Подільський: Видавець Ковальчук О. В., 2020. Випуск 15. 418 с.

ISBN 978-617-95031-1-5

Вісник містить статті, які відображають результати наукового доробку вітчизняних та іноземних вчених. Досліджено окремі аспекти сучасної економічної теорії, інноваційних перетворень економіки, обліку, аналізу, оподаткування та контролю, 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 978-617-95031-1-5

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

© Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2020

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Жигальская Л. О.

Определение перспективных направлений использования местных топливно-энергетических ресурсов в Беларуси: теоретико-методологический аспект 8

Колесникова И. В.

Детерминанты качества институтов и экономическое развитие: международное сопоставление 14

Латенкова А. В.

Малый бизнес как индикатор инновационного развития Республики Беларусь 21

Лисак В. Ю.

Сутність та значення інноваційної діяльності для підприємств 28

Литвинчук А. А., Балбуцкая М. А.

«Зеленая» экономика – перспективное направление социально-экономического развития Республики Беларусь 34

Саломатіна Л. М., Землянкін А. І., Хазанова Н. М.

Роль промислових альянсів у розвитку інноваційних систем 42

Семендяк В. М.

Зарубіжний досвід вексельних розрахунків 50

Стеблій Г. Я., Панковець М. П., Калинець К. С.

Проблеми розвитку економічної теорії як теоретико-методологічної основи економічної науки 58

Степаненко Д. М.

Президент и парламент Республики Беларусь: роль и место в системе государственного регулирования инновационной деятельности 64

Ткачук В. В.

Основні проблеми управління конкурентоспроможністю в монополізованій економіці 72

Трубицына Е. В.

Аграрная энергетика Республики Беларусь – инновационный путь развития 77

Чаплінський В. Р.

Дефініція «капіталу» та особливостей його складових 84

Яцишина І. В., Коновалова М. В.

Інвестиції соціального впливу як чинник зміцнення соціальної безпеки 88

РОЗДІЛ 2. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА

Брюховецька Н. Ю., Богуцька О. А.

Інтелектуалізація підприємства: сутність, структура, взаємозв'язок із цифровою трансформацією 94

Кравчук Г. Т. Особливості інноваційно-інформаційної підготовки фахівців фінансово-кредитної сфери	102
Макишарева Д. В. Система оценки кредитной политики и депозитной деятельности банка как объект автоматизации: поиск решений	110
Новікова О. Ф., Хандій О. О., Шастун А. Д. Виклики цифровізації економіки і суспільства, напрями запобігання соціальних ризиків та небезпек	118
Шевчук Т. В. Проблематика ринку освітніх послуг і ринку праці: практична підготовка фахівців-економістів	124

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА І ПІДПРИЄМНИЦТВА

Аксеневич А. М. Конкурентная позиция Беларуси в рейтинге «Doingbusiness–2020» как важный критерий оценки предпринимательского климата	133
Боднарчук Т.Л., Свідер О.П. Тенденції розвитку франчайзингового бізнесу в Бразилії	142
Буторіна В. Б. Роль сервісного підприємця у підвищенні конкурентоспроможності послуги	145
Векслер Д. М. Агротаркетинг: фактори, які його визначають і напрямки використання в сільськогосподарському виробництві	149
Герасимова В. Г., Кузьменкова Н. С. Основные тренды в налоговой политике на современном этапе и их влияние на условия предпринимательской деятельности	155
Кушнір О. К., Фасолько Т. М. Моделі оптимізації товарних запасів комерційної діяльності	162
Мазур Н. А. Фінансова звітність суб'єктів господарювання в умовах змін: досвід України та Польщі	167
Мякинська В. В., Новицкая Е. В. Производственная деятельность на предприятиях почтовой связи Республики Беларусь: затратообразующие факторы	174
Недведикий В. М. Проблема тарифов и доступность ЖКУ для потребителей	179
Nowak D. W. Cooperation in selected theories and concepts	185
Панкова Т. Н., Аносова К. Д. Оценка инвестиционной активности предприятий Могилевского региона (Республика Беларусь)	195
Пармакли Д. М., Анастасов С. И. Особенности анализа производства и реализации мебели	200

Пармакли Д. М., Дудогло Т. Д. Особенности анализа показателей деятельности автотранспортных предприятий в динамике	206
Попкова А. С. Оценка административной нагрузки на бизнес	211

РОЗДІЛ 4. ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА НАГРОМАДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Андрейцева І. А. Діагностика соціально-психологічного клімату трудового колективу: методика застосування	218
Воронецкая Л. Г. Об исследовании рынка труда научных работников Беларуси с учетом специфики национального законодательства и статистической отчетности	227
Гриненко А. М., Кирилюк В. В. Довіра в структурі соціального капіталу	233
Kurbet O. Characteristics of external labour migration from independent Ukraine	241
Лебедевич М. В. Проведение производственных соревнований как способ стимулирования трудовой деятельности на предприятии	245
Олійник Н. Ю. Сутність та розробка проекту впровадження процесу адаптації персоналу	252
Рарок Л. А. Роль мотиваційної складової при розробці механізму матеріального стимулювання персоналу підприємства	259
Рарок О. В. Сучасні підходи до управління розвитком персоналу підприємства	267
Стрельбицький П. А. Сучасний стан мотивації та стимулювання праці в Україні	275
Шулейко О. Л. Проблемы и пути повышения эффективности системы здравоохранения	282

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО- РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ: ІСТОРИЧНИЙ, ГЕОГРАФІЧНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ

Батова Н. Н., Пашкевич О. А. Тенденции и перспективы развития агротуризма в зеленой экономике: опыт Беларуси	288
--	-----

Белінська К. О. Дослідження вітчизняного ринку сировини для виробництва продуктів дитячого харчування	295
Веселовська Т. Є. Сучасні тенденції доставки їжі в індустрії Horeca: як підібрати правильну тару	301
Ковтуник І. І. Стратегія геомаркетингу в туризмі	308
Марусей Т. В. Вплив цифровізації на розвиток туристичної індустрії	312
Матвейчук Л. О. Розвиток готельно-ресторанного бізнесу в Україні	318
Олійник О. С. Особливі види маркетингу в туризмі	324
Опря Б. О. Значення соціальної мережі Facebook у розвитку туризму	332
Смирнов І. Г., Любіцева О. О. У чотирикутнику смерті: туристичний потенціал м.Кам'янця-Подільського як столиці УНР	337
Хоптяр А. Ю. Туристичний сезон Кам'янця-Подільського 2019. Перебіг у фактах і цифрах	348

РОЗДІЛ 6. СТАЛИЙ РОЗВИТОК КРАЇН ТА РЕГІОНІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗМІН

Бурима Л. Я. Национальный рынок разрешений на эмиссии парниковых газов – поворот к низкоуглеродной модели экономического развития	353
Іванов С. В., Ляшенко В. І., Трушкіна Н. В. Транспортно-логістичний кластер як «ядро» оновленої регіональної транспортної системи Придніпровського економічного району	360
Литвинчук А. А. Методический подход к оценке степени влияния экологического фактора на социально-экономическое развитие Республики Беларусь	368
Міняйленко І. В., Іваницька С. Б. Перспективи розвитку виробництва електричного інструменту в Україні	374
Пармакли Д. М., Кураксина С. С., Тодорич Л. П. Проблемы производства продукции растениеводства в зонах неустойчивого земледелия	381
Самцова Д. В. Внедрение «зеленых» технологий в контексте трансграничного регионального сотрудничества: на примере Беларуси и Польши	387

Семенець І. В.

Екологічне оподаткування в Україні та перспективи його вдосконалення з врахуванням європейського досвіду 395

Цедрик А. В.

Потенциал создания общего энергорынка для государств ЕАЭС: развитие в динамике и прогнозируемые эффекты 402

Цилибина В. М.

Энергоэффективность экономики Беларуси в контексте достижения целей устойчивого развития 409

РОЗДІЛ 1.

Сучасний економічний розвиток: інноваційний аспект

УДК 33:620.9(476)

*Жигальская Л. О.,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕСТНЫХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В БЕЛАРУСИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ¹

У статті дається аналіз динаміки видобутку місцевих паливно-енергетичних ресурсів в Республіці Білорусь за період 2010 – 2018 рр. Для цілей визначення перспективних напрямків підвищення ефективності використання місцевих паливно-енергетичних ресурсів в Білорусі надано методичні рекомендації, що складаються з принципів і алгоритму, що включає 4 основні етапи : визначення пріоритетів, аналіз стан залученості місцевих паливно-енергетичних ресурсів в економіці, цілепокладання і постановка задачі; виявлення лімітуючих факторів. Визначено, що для ефективного використання енергоресурсів в економіці країни необхідний перехід до моделі управління енергетичним розвитком.

***Ключові слова:** місцеві паливно-енергетичні ресурси, енергоефективність, перспективні напрямки, методологічні рекомендації, принципи, модель управління енергетичний розвиток.*

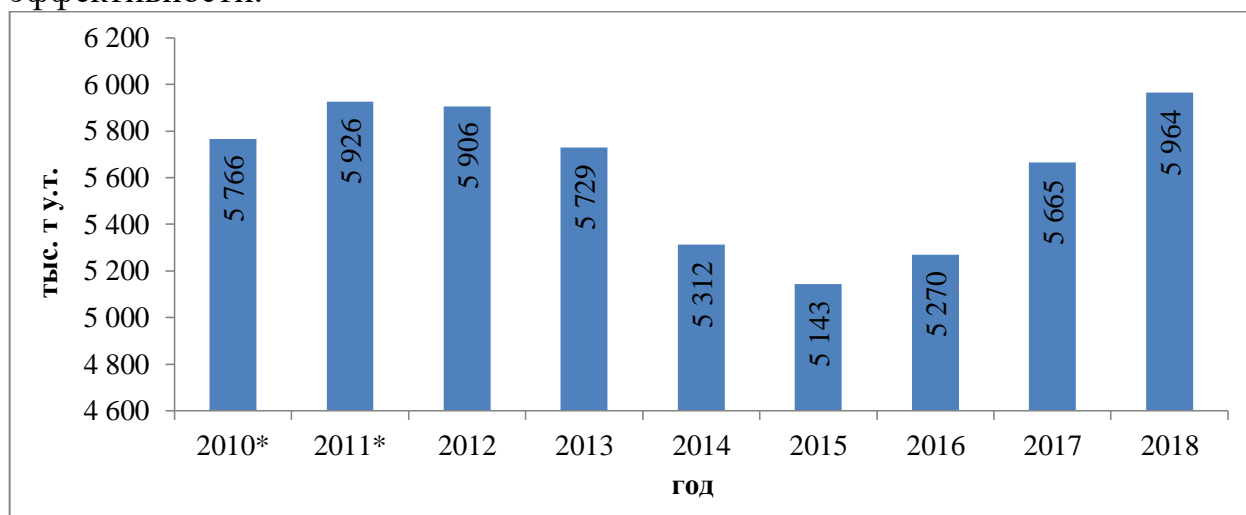
Повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) в Беларуси является важнейшим условием устойчивого экономического развития и обеспечения энергетической безопасности страны. Данный факт обусловлен тем, что энергетические потребности республики удовлетворяются в основном за счет использования углеводородного топлива, которое преимущественно импортируется. Многие развитые страны мира на современном этапе определили для себя цели и задачи по энергосбережению, основанные на энергоэффективном потреблении. В данном направлении двигается и Беларусь, проводя государственную политику по эффективному использованию энергоресурсов и вовлечению в топливно-энергетический баланс местных топливно-энергетических ресурсов (МТЭР), в том числе возобновляемых [1].

Всего в стране добывается порядка 6 млн т у.т. энергоресурсов ежегодно. Общая динамика добычи ТЭР в стране за период 2010 – 2018 гг. демонстрирует общую тенденцию снижения, однако в последние годы

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований в рамках договора №Г18М-006 от 30.05.2018.

наблюдается повышение объема добычи ТЭР (рисунок). Структура добычи остается достаточно стабильной за период 2010 – 2018 гг. (таблица 1). Отметим, что в общей структуре увеличилась доля возобновляемых энергетических ресурсов с 36,7 % в 2010 г. до 40,1 % в 2018 г.

Развитие собственной энергосырьевой базы в Беларуси призвано способствовать удовлетворению растущего спроса на энергоресурсы и снижению импортозависимости страны. Однако отметим, что рост использования МТЭР для обеспечения экономического роста и энергетической безопасности Беларуси должен строиться на принципе экономической целесообразности с использованием системной оценки эффективности.



Примечание – * Статистические расхождения в 2010 и 2011 гг. связаны с применением оформления в 2010 г. в таможенной процедуре экспорта нефтепродуктов, произведенных в январе-феврале 2011 г. из нефти, приобретенной в Российской Федерации и фактически поступившей на территорию Республики Беларусь до 24.00 часов 31.12.2010 г. с уплатой вывозной таможенной пошлины.

Рис. – Динамика добычи топливно-энергетических ресурсов в Республике Беларусь, тыс. т у.т., 2010 – 2018 гг. (сост. авт. по данным [2])

Таблица 1 – Структура добычи топливно-энергетических ресурсов в Республике Беларусь, 2010 – 2018 гг. (сост. авт. по данным [2])

Топливо-энергетические ресурсы	2010 г.		2018 г.	
	тыс. т у.т.	%	тыс. т у.т.	%
Торф топливный	823	14,3	789	13,2
Нефть	2431	42,1	2338	39,2
Газ природный попутный	351	6,1	348	5,8
Возобновляемые энергетические ресурсы	2114	36,7	2394	40,1
Невозобновляемые отходы	47	0,8	45	0,7
Производство (добыча)	5766	100,0	5964	100,0

Для целей определения перспективных направлений повышения эффективности использования местных топливно-энергетических ресурсов в энергетике Беларуси разработаны методические рекомендации в виде алгоритма, включающего 4 основных этапа (таблица 2):

- определение приоритетов;
- анализ состояния вовлеченности МТЭР в экономику;
- целеполагание и постановка задач;
- выявление лимитирующих факторов.

Таблица 2 – Характеристика этапов рекомендуемого методического алгоритма для определения перспективных направлений использования МТЭР (сост. авт.)

№ этапа	Название этапа	Характеристика этапа	Результат этапа
1	Определение приоритетов	Выявление ключевых проблем развития энергетического комплекса и использования МТЭР на основе контент-анализа информационных источников и интервью с экспертами	Сформированная система принципов, подходов к использованию МТЭР
2	Анализ состояния вовлеченности МТЭР в экономический процесс	Определение трендов динамики и состояния вовлеченности МТЭР в топливно-энергетический баланс, оценка эффективности использования МТЭР в экономике	Экономический срез состояния и тенденций использования МТЭР
3	Целеполагание и постановка задач	Постановка целей и задач по использованию МТЭР – планирование показателей исходя из социально-экономической целесообразности; определение ожидаемых результатов и организация мониторинга и контроля	Обоснование целей и задач по использованию МТЭР, формирование листа ожидаемых результатов
4	Выявление лимитирующих факторов	Определение и анализ рисков использования МТЭР	Сформированная модель рисков

Таким образом, при определении перспективных направлений использования МТЭР в Республике Беларусь следует проводить подготовительные работы, которые состоят в:

- 1) выделении круга проблем в энергетическом развитии страны;
- 2) выработке энергетической политики страны: определение приоритетов, угроз, направлений обеспечения энергетической безопасности и повышения энергоэффективности экономики;
- 3) комплексном анализе глобальных трендов в области добычи и потребления топливно-энергетических ресурсов, который будет включать проведение сравнительного анализа сбалансированности экономико-

энергетического развития в разрезе по странам мира; а также анализ мировой торговли энергоресурсов с определением основных объемов и потоков;

4) комплексном анализе состояния и динамики добычи и потребления МТЭР Беларуси для различных целей, в том числе в топливно-энергетическом секторе, химической промышленности, сельском хозяйстве и т.д.;

5) оценке эффективности использования МТЭР на основе качественных и количественных параметров, включающих цены на энергоресурсы, индекс доходности использования энергоресурсов, издержки на охрану окружающей среды и др.;

6) определении балансовых запасов МТЭР по отдельным видам для формирования базы резерва для дальнейшего использования.

Далее необходима выработка целей и задач, их обоснование и выработка предложений по использованию МТЭР. Цели и задачи по использованию МТЭР следует научно обосновывать посредством планирования и сценарного прогнозирования социально-экономического развития, что даст возможность учитывать различные условия, которые будут иметь место в глобальной и национальной экономике. Кроме того, необходима выработка предложений для совершенствования законодательных актов и программных документов, затрагивающих вопросы использования МТЭР в Беларуси в соответствии с поставленными целями и задачами.

На заключительном этапе необходимо выработать систему лимитирующих факторов и дать комплексный анализ возможным социально-экономическим рискам, предложить возможные пути решения проблемных вопросов в использовании МТЭР.

Для повышения эффективности использования местных топливно-энергетических ресурсов и энергетического комплекса в целом при разработке государственных программ, совершенствовании энергетической политики в стране, принятия управленческих решений в данной сфере, определении перспективных направлений развития местной энергосырьевой базы и др. необходимо ориентироваться на следующие методические принципы:

- направленность на повышение уровня жизни, социально-экономического развития и научно-технического развития страны;

- ориентация на общие приоритетные направления технологического развития и соответствие положениям энергетической политики Республики Беларусь;

- учет особенностей функционирования и структуры энергетического сектора в стране;

- учет мировых тенденций развития топливно-энергетического сектора;

- направленность на сбалансированное энерго-экономическое развитие;

- соблюдение положений нормативно-правовых актов белорусского и международного законодательства в сфере использования топливно-энергетических ресурсов;
- включение в международные интеграционные процессы развития энергетических рынков;
- согласование выбранных приоритетных направлений использования МТЭР с научным, общественным и бизнес-сообществами;
- рациональное использование и выбор топливно-энергетических ресурсов.

Одним из ключевых аспектов развития энергетического комплекса Республики Беларусь является повышение энергетической безопасности страны, что предусматривает снижение импортозависимости от энергоресурсов, рост роли энергосбережения и энергоэффективного потребления. Обоснованное вовлечение МТЭР в топливно-энергетический баланс призвано способствовать решению данных вопросов. Однако для эффективного использования МТЭР в экономике страны необходим переход к модели управления энергетическим развитием, ориентированным на повышение энергоэффективности экономики. Такая модель должна обладать следующими особенностями.

Во-первых, одним из направлений, которое будет способствовать повышению эффективности использования МТЭР, может стать иной подход к определению приоритетов развития энергетического комплекса. В настоящий момент реструктуризация энергетического комплекса, которая состоит в развитии распределенной генерации, разделении функций производства, передачи и распределения энергии, появлении подкомплекса атомной энергетики, существенно меняет сложившуюся структуру топливно-энергетического баланса, и, кроме того, выступает драйвером внедрения инновационных процессов в производство.

Во-вторых, государство все еще остается главным источником финансовой поддержки развития местной энергосырьевой базы. Однако вливание средств со стороны государства должно стать «толчком» для развития технологических инноваций в энергетической сфере и в дальнейшем перейти в управление бизнесом. Решение такой задачи как переход энергетики на инновационный путь развития невозможно без государственно-частного партнерства. Государственно-частное партнерство будет способствовать созданию реальных возможностей для использования передовых технологий в реальном секторе экономики.

В-третьих, важнейшим фактором, способствующим повышению эффективности использования МТЭР, должно стать создание благоприятных условий для взаимодействия науки, бизнеса и государства. В этой связи одним из ключевых инструментов координации должен стать механизм технологических платформ, в рамках которого наука, государство, бизнес и потребители будут вырабатывать общее видение перспектив

технологического развития энергетической сферы, формировать и реализовывать программы научных исследований и разработок для максимально эффективного использования имеющегося в стране энергетического потенциала.

В-четвертых, повышение эффективности использования МТЭР должно быть обеспечено на всех уровнях от республиканского до корпоративного. Внимание должно быть уделено повышению эффективности всей энергетической сферы как на макроуровне, так и в регионах. Государству следует заниматься выработкой программ и планов, а конкретные действия по созданию условий повышения эффективности использования энергоресурсов закрепить за местными органами управления.

Таким образом, перспективы использования местных топливно-энергетических ресурсов в энергобалансе страны во многом зависят от выбранной энергетической политики, наличия тех или иных видов ресурсов, экономической целесообразности их использования. Предложенные алгоритм и методические принципы позволяют обоснованно подойти к выбору перспективных направлений использования МТЭР и предлагать разные сценарии в зависимости от условий социально-экономического развития.

Список использованных источников

1. Жигальская Л.О. Основные направления государственного регулирования в области повышения эффективности использования топливно-энергетических ресурсов в Беларуси. *Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых, социальных и инженерных подходов: сборник материалов XII Международной научно-практической конференции, 15 марта 2018 г.* Минск: БНТУ, 2018. С. 111–112.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://www.belstat.gov.by/> (дата обращения: 31.01.2019).

The article is analyzed the dynamics of production of local fuel and energy resources in the Republic of Belarus for the period 2010 – 2018. For the purpose of identifying promising directions for improving the efficiency of the use of local fuel and energy resources in Belarus methodological recommendations are presented, consisting of principles and algorithm, including 4 main stages: priority setting; analysis of the state of involvement of local fuel and energy resources in the economy; goal and task setting; identification of limiting factors. It is determined that for efficient use of energy resources in the economy of the country the transition to the model of energy development management is necessary.

Keywords: local fuel and energy resources, energy efficiency, perspective directions, methodological recommendations, principles, energy development management model.

Дата надходження: 23.04.2020

*Колесникова И. В.,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

ДЕТЕРМИНАНТЫ КАЧЕСТВА ИНСТИТУТОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: МЕЖДУНАРОДНОЕ СОПОСТАВЛЕНИЕ

На основі визнаних у світовому співтоваристві показників та за допомогою кластерного аналізу систематизовано країни за показником якості інститутів. Обґрунтовано, що якість економічних інститутів в значній мірі визначається рівнем розвитку демократичних інститутів країни, проте не вичерпується ними. Відносини між демократичними і економічними інститутами є U-образними, а не лінійними. Країни зі слабкими економічними і політичними інститутами, але великою економічною відкритістю, можуть поліпшити економічні інститути, якщо уряду мають у своєму розпорядженні ресурсами для фінансування необхідних реформ державного управління.

***Ключові слова:** якість інститутів, економічний розвиток, кластерний аналіз.*

Экономическим и политическим институтам - понимаемым как правила игры в обществе [1] - принадлежит ключевая роль в определении долгосрочного потенциала роста страны. Страны с более сильными экономическими институтами - эффективным верховенством закона, хорошим деловым климатом, более надежными правами собственности и благоприятными для рынка социальными нормами - имеют больше возможностей для привлечения инвестиций, участия в торговле и более эффективного использования физического и человеческого капитала, что ведет к ускорению роста в долгосрочной перспективе [2].

Хотя важность экономических институтов широко признается в литературе, детерминанты их качества трудно определить. Особенно актуальным вопросом с точки зрения формирования политики является то, как некоторым странам со слабыми экономическими и политическими институтами удастся проводить экономические реформы и совершенствовать свои экономические институты, несмотря на ограниченную политическую свободу.

Следует отметить, что измерить качество институтов, как и многие явления в экономике и социальной жизни, непосредственно невозможно, а потому большинство используемых показателей являются так называемыми прокси, которые опосредовано характеризуют описываемое явление.

Существуют три наиболее известные проекта измерения качества институтов в рамках Новой институциональной школы. Во-первых, Доклад о глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума [3]. Во-вторых, проект «Качество государственного управления», составленный

Институтом качества государственного управления при Гетеборгском университете [4]. И, в-третьих, группа CESifo в Германии рассчитывает индекс институционального климата [5]. В 2000-х годах доступность институциональных прокси увеличилась в разы. Так, появился набор данных о демократии и диктатуре [6], регулировании труда, показатели Ведения бизнеса (Всемирный банк), а также индекс политических ограничений. Большинство из них собраны в рамках проекта Института качества правительства Гетеборгского университета. Кроме обозначенных выше можно отметить следующие базы данных, ориентированные на оценку эффективности правительств: индекс восприятия коррупции (Transparency International), показатели эффективности государственного управления (Всемирный банк), База данных Всемирного банка по исследованию инвестиционного климата (показатели Ведения бизнеса) индекс целостности общества, гражданские и политические свободы (Freedom House), глобальный индекс свободы прессы («Репортеры без границ»).

После тщательного анализа доступных эмпирических институциональных индексов, мы составили таблицу из тех, которые имеют самый длительный охват (с 1990-х годов), и включают наибольшее число стран. В качестве дополнительного критерия предпочтение отдавалось показателям с проверенной репутацией.

Мы группируем эмпирические показатели по трем относительно однородным группам формальных институтов: правовым, политическим и экономическим. *Юридические институты* характеризуют следующие показатели: Индекс экономической свободы: права собственности (The Heritage Foundation), Свобода прессы: правовая среда (Freedom House), Индексы EFW: судебная независимость, беспристрастность судей, защита прав собственности (Института Фрейзера), Индекс закона и порядка (The International Country Risk Guide (ICRG), Верховенство закона (Всемирный банк). *Политические институты* измеряются следующими показателями: Свобода прессы: политическая среда, Свобода в мире: политические права (Freedom House) Институционализируемая демократия – институционализируемая монархия (Polity IV), Система сдержек и противовесов (Всемирный банк), Подотчетность демократических институтов, Коррупция, Качество бюрократии, (ICRG), Индекс восприятия коррупции (Transparency International). И, наконец, *экономические институты* характеризуются следующими показателями: Индекс экономической свободы: финансовая свобода, Индекс экономической свободы: свобода бизнеса (The Heritage Foundation), Качество нормативов (Всемирный банк), Свобода прессы: экономическая среда Freedom House

Индекс EFW: свобода владеть банковским счетом в иностранной валюте, регулирование кредита, труда и бизнеса: правила кредитного рынка и бизнес правила, иностранная собственность / ограничения на инвестиции, контроль над капиталом (Институт Фрейзера), Инвестиционный профиль страны (ICRG).

Сопоставление стран по уровню общего качества институциональной среды обозначенных выше показателей мы делаем с помощью кластерного

анализа. Кластерный анализ позволяет нам объединять сходные страны с точки зрения институционального качества и формировать однородные группы. Мы используем иерархическую кластеризацию с применением метода ошибки суммы квадратов Уорда (Ward). Мы берем среднее значение институциональных прокси за весь период, по всем странам со средними значениями для всех институциональных прокси, по которым нормируем средние институциональные показатели, чтобы не зависеть от масштаба, используемого в дальнейших расчетах. В результате кластеризации получено пять групп стран, отличающиеся по качеству институциональной среды.

Качество институциональных прокси в каждой группе лучше всего исследуется при сравнении средних значений для каждого прокси между кластерами для юридических, политических и экономических институтов, соответственно (таблицы доступны по запросу). Кластер 1 самый худший по качеству институтов, так как он последовательно оценивается примерно на одно стандартное отклонение ниже среднего во всех институциональных группах. Напротив, кластер 5 лучший по качеству институтов, так как он последовательно оценивается на одно или несколько стандартных отклонений выше среднего. Кластер 4 также имеет высокое качество институциональной среды, так как значение большинства институциональных прокси значительно выше среднего. Два более интересных кластера - это кластеры 2 и 3. С точки зрения правовой среды, в кластере 2 низко оценивается качество судов и защита прав собственности, и достаточно хорошо - свобода прессы, гражданские свободы и вмешательство религии; противоположное верно для кластера 3. С точки зрения политической среды кластеры 2 и 3 в основном имеют средние оценки институтов, за исключением кластера 3, у которого очень низкие оценки по уровню демократии, системы сдержек и противовесов, подотчетности демократических институтов, однако уровень коррупции очень низкий. В то же время качество экономических институтов в кластере 2 довольно плохое, с оценками значительно ниже среднего, в то время как кластер 3 по этому показателю оценивается достаточно хорошо, за исключением показателя свободы прессы.

Сопоставление со средним уровнем развития (средний ВВП на душу населения, уровень грамотности и ожидаемая продолжительность жизни) для каждого кластера указывает на среднее состояние институтов в этих странах. 28 стран в кластере 1 имеют чрезвычайно тяжелые условия жизни, поскольку их средний ВВП на душу населения составляет всего 933 долл. США, ожидаемая продолжительность жизни менее 58 лет и уровень грамотности менее 67%. В странах этого кластера проживает больше трех миллиардов человек. 18 стран в кластере 5 являются полной противоположностью и представляют собой так называемый развитый мир с высоким доходом более 34 000 долларов США, ожидаемой продолжительностью жизни 78 лет и почти идеальным уровнем грамотности на уровне 99%. Но там проживает всего около 720 млн.чел. Наибольшее количество стран объединено в кластер 2 (42 страны). Их средний доход все еще очень низок, но более чем в

два раза выше, чем в кластере 1, и у них значительно выше ожидаемая продолжительность жизни и уровень грамотности - 66 лет и 82% соответственно. Следует отметить, что Беларусь, Россия и большинство постсоветских государств тоже попали в этот кластер, хотя по уровню ВВП на душу населения и грамотности они явные аутлайеры. Качество институтов в странах этого кластера не достаточно высокое, особенно качество правовых и экономических институтов.

Кластер 4 с 26 странами (430 млн чел.), который в основном состоит из достаточно развитых стран, наряду с некоторыми очень развитыми странами, имеет средний ВВП на душу населения более 11 000 долларов США, высокую продолжительность жизни в 73 года и чрезвычайно хороший уровень грамотности 95 % (Чили, Кипр, Греция, Испания, Франция, Италия, Израиль, Южная Корея, Тайвань и др.). Наиболее смешанной группой является кластер 3, в котором всего 12 стран с общей численностью населения 133 млн. человек, Интересно, что большинство населения всех этих стран, за исключением Гонконга и Сингапура, исповедуют мусульманство (ОАЕ, Бахрейн, Иордания, Кувейт, Оман, Катар и др.). С точки зрения их среднего ВВП на душу населения и ожидаемой продолжительности жизни они даже превышают кластер 4, но отстают от него на 10% по уровню грамотности. Специфичность институциональной системы в этих странах состоит в склонности угнетать определенные группы населения. Страны в группе 3 достаточно благополучны с точки зрения уровня развития институтов, за исключением предоставления определенных гражданских свобод (которые могут зависеть от пола и религии), демократической подотчетности и свободных СМИ.

Что касается географического распределения, наиболее высокое качество институциональной среды находится в странах в Северной Америки, Австралии, Центральной и Северной Европе и Японии. Страны с крайне низким качеством институциональной среды находятся в Центральной Америке, Азии и большей части Южной Америки и Африки.

Однако следует отметить, что при общем выводе, что хорошие рыночные институты и демократия лучше для экономического и социального развития стран, возникает ряд вопросов. Например, Китай, который по уровню развития институтов находится на границе первой и второй групп, то есть имеет относительно низкую оценку качества рыночных и демократических институтов, тем не менее, демонстрирует не только колоссальные успехи в экономическом и социальном развитии, но и улучшение качества институциональной среды в динамике. Сюда же попали Казахстан и Вьетнам, которые также являются явными аутлайерами своей группы по уровню и темпам развития, а также положительной динамике роста качества институтов, которые в свою очередь положительно влияют на динамику развития стран. В связи с этим возникает вопрос, что же определяет качество институциональной среды?

Эмпирические наблюдения показывают, что качество экономических институтов в значительной мере определяется уровнем развития демократических институтов страны, однако вовсе не исчерпывается ими,

поскольку существуют примеры высокого качества экономических институтов при автократических режимах. Очевидно, что отношения между демократическими и экономическими институтами, хотя и прочные, представляются скорее U-образными, чем линейными, что позволяет предположить, что различные факторы могут определять качество экономических институтов среди демократий и автократий. Это может быть видно даже на простом графике взаимосвязи политических и экономических институтов. При этом в качестве показателя демократизации используется индекс Polity IV, ежегодно составляемый Center for Systemic Peace и ранжированный от 10 в странах с полной демократией до -10 в странах с полностью автократическим режимом (например, наследственная монархия). Страны с индексом ниже -5 относятся к автократиям. В качестве показателя качества экономических институтов используются 4 из 6 показателей эффективности государственного управления Всемирного банка: эффективность правительства, качество регулирования, индекс закона и порядка, контроль над коррупцией (оставшиеся два показателя этой базы данных—выборы и отчетность, политическая стабильность и отсутствие насилия— относятся к политическим институтам). Следует отметить, что все показатели этой базы данных Всемирного банка основываются на опросе экспертов и выборочном обследовании домохозяйств и бизнеса, то есть они отражают качество институтов в представлении профессиональных экспертов и экономических агентов, а не просто основываются на более узком подходе исходя из принятых законов и нормативных актов, которые могут быть вполне хорошими, но плохо выполняемыми на практике. На Рисунке 1 отражена зависимость между уровнем демократии и качеством экономических институтов: на оси абсцисс отложено значение индекса демократизации, а на оси ординат показатель качества экономических институтов.

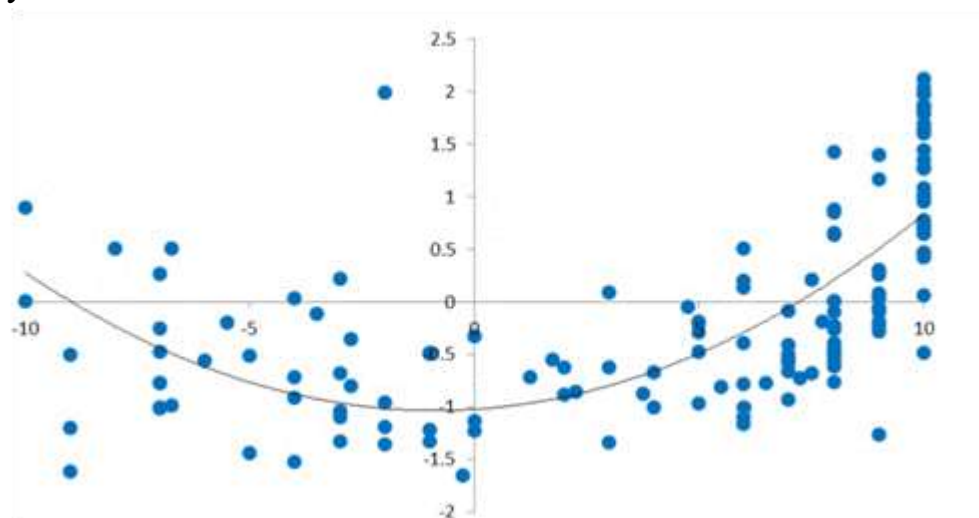


Рис. 1. Взаимосвязь качества экономических институтов и уровня развития демократии

Как видно из графика, зависимость эта нелинейная. Существует сильная позитивная корреляция между качеством экономических и политических

институтов. В частности, за исключением Сингапура, нет ни одной страны со слабыми политическими институтами (и низким уровнем развития демократических институтов), у которой бы при этом функционировали экономические институты высокого качества (с показателем качества институтов в одно стандартное отклонение и выше). По сути дела этот уровень и есть предел, которого могут достичь экономические институты в недемократических обществах. В то же время в ряде стран с очень низким показателем уровня демократизации (ниже -5) функционируют относительно сильные (выше среднего) экономические институты (например, Катар и Объединенные Арабские Эмираты).

Одним из объяснений этому может быть тот факт, что эти страны имеют достаточно ресурсов, чтобы улучшить некоторые экономические институты: прежде всего условия ведения бизнеса, которые необходимы, если страна характеризуется высокой экономической открытостью, то есть имеет высокую долю внешней торговли в ВВП. В таком случае она имеет возможность и даже необходимость улучшения качества деловой среды с тем, чтобы не терять деловую репутацию и, как следствие, доходы.

И действительно, добавление к уровню демократизации в уравнение в качестве объясняющих переменных качества институтов уровень экономической открытости и изобилие природных ресурсов, наряду с интерактивными переменными между индикатором авторитарных режимов и соответствующими характеристиками страны, показывает, что экономические институты, как правило, лучше в странах, которые более открыты для торговли и финансовых потоков и не имеют значительных запасов природных ресурсов. Это связано с тем, что природные ресурсы могут позволить странам повысить эффективность государственного управления (качество регулирования и другие показатели институционального потенциала, как правило, улучшаются по мере роста доходов), однако более глубокие экономические институты, такие как верховенство закона и борьба с коррупцией, как правило, слабее в богатых ресурсами странах, где элита страны не подотчетна электорату.

Многочисленные исследования показывают, что история и география также играют важную роль в формировании экономических институтов страны.

Полученные данные свидетельствуют о том, что страны со слабыми экономическими и политическими институтами могут использовать внешние якоря и большую экономическую открытость, чтобы улучшить экономические институты. Анализ также показывает, что четкие и поддающиеся проверке показатели институтов (например, рейтинги качества деловой среды) могут помочь, в частности, в тех случаях, когда правительства располагают ресурсами для финансирования необходимых реформ государственного управления. Однако такие улучшения, по-видимому, ограничиваются «менее глубокими» экономическими институтами.

По уровню качества институтов страны можно разделить на пять кластеров, которые примерно соответствуют уровням развития (по показателям ВВП на душу населения, продолжительность жизни и уровень грамотности- составляющие индекса человеческого развития). Самые развитые страны по уровню развития опережают остальные кластеры и по качеству институтов. И наоборот, наименее развитые страны мира, которые имеют наихудшее качество по всем трем рассматриваемым видам институтов (политических, юридических и экономических), и периодически сталкиваются с проблемой несостоятельности государства.

Эмпирические наблюдения показывают, что качество экономических институтов в значительной мере определяется уровнем развития демократических институтов страны, однако вовсе не исчерпывается ими, поскольку существуют примеры высокого качества экономических институтов при авторитарных режимах. Очевидно, что взаимосвязь между политическими и экономическими институтами лучше аппроксимируется кривой вида U, а не прямой линией. В ряде стран с очень низким показателем уровня демократизации функционируют относительно сильные экономические институты (Катар и ОАЭ) Арабские Эмираты). Одним из объяснений этому может быть тот факт, что эти страны имеют достаточно ресурсов, чтобы улучшить некоторые экономические институты: прежде всего условия ведения бизнеса, которые необходимы, если страна характеризуется высокой экономической открытостью, то есть имеет высокую долю внешней торговли в ВВП. В таком случае она имеет возможность и даже необходимость улучшения качества деловой среды с тем, чтобы не терять деловую репутацию и, как следствие, доходы.

Анализ показывает, что экономические институты, как правило, лучше в странах, которые более открыты для торговли, инвестиций и финансовых потоков и не имеют значительных запасов природных ресурсов. Хотя природные ресурсы могут позволить странам повысить эффективность государственного управления, качество регулирования и другие меры институционального потенциала, которые имеют тенденцию улучшаться по мере роста доходов, более глубокие институты, такие как верховенство закона и борьба с коррупцией, как правило, слабее в богатых ресурсами странах. История и география стран также играют важную роль в формировании их экономических институтов.

Список использованных источников

1. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge/New York: Cambridge University Press.
2. J. Robinson, D. Acemoglu and S. Johnson (2005), "Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth", *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1A, pp. 386-472.
3. Klaus Schwab, and World Economic Forum (2011), *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, Geneva: World Economic Forum. Available

<http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>

4. Teorell, J., N. Charron, M. Samanni, S. Holmberg, and B. Rothstein (2019). The quality of government dataset, <http://www.qog.pol.gu.se>

Eicher, T. and O. Röhn (2007), 'Institutional Determinants of Economic Performance in OECD Countries – An Institutions Climate Index', CESifo DICE Report, 5(1): 38–49. <https://www.ifo.de/en/publications/ifo-dice-report>

5. Cheibub, J., J. Gandhi, and J. Vreeland (2010, April), 'Democracy and Dictatorship Revisited', *Public Choice*, 143(1): 67–101.

6. Botero, J., S. Djankov, R. Porta, and F. C. Lopez-De-Silanes (2004, November), 'The Regulation of Labor', *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4): 1339–1382

Based on the internationally recognized indicators, countries have been grouped according to the quality of institutions using cluster analysis. It is concluded that the quality of economic institutions is largely determined by the level of development of the country's democratic institutions, but is not limited to them. Relations between democratic and economic institutions are not linear, but U-shaped. Countries with weak economic and political institutions, but great economic openness, can improve economic institutions if governments have resources to finance the necessary public administration reforms.

Key words: *quality of institutions, economic development, cluster analysis.*

Дата надходження: 25.04.2020

УДК: 334.012.64:316.422

Латенкова А. В.,

ЧУО «БІП-Інститут правоведення»,

г. Могилев, Республіка Беларусь

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ИНДИКАТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

У статті розкривається змістовний аспект малого інноваційного підприємництва, проаналізовано його сучасний стан в Республіці Білорусь, позначені сильні сторони і проблеми розвитку.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, мале інноваційне підприємництво, державна підтримка, інноваційний розвиток.*

Современный этап развития мировой экономики характеризуется непрерывностью и масштабностью инновационного процесса. При этом именно малое предпринимательство является инновационным по ряду своих характеристик: обладает высокой мобильностью и большей гибкостью по

сравнению крупными организациями; на малых предприятиях не редко существует достаточно узкая специализация; более лояльны к риску; высокая работоспособность работников малых предприятий и «железная» дисциплина; детальное знание текущих потребностей рынка и умение предугадывать его будущие потребности; стремление и необходимость всегда быть лучше своих конкурентов. В результате малые инновационные предприятия оказываются более адаптивными к требованиям рынка. Поэтому создание оптимальных условий для их функционирования и развития является одним из основных направлений в современной экономике. Развитие малого инновационного предпринимательства способно сыграть существенную роль в решении задач структурной перестройки экономики Республики Беларусь в условиях ограниченных, дорогих сырьевых и энергетических ресурсов. Интерес к развитию научно-инновационной деятельности состоит при этом в необходимости быстрого доведения разработок до коммерческого результата, удовлетворения собственных потребностей в наукоемкой продукции и технологиях, выхода на внешний рынок, привлечения в научно-техническую сферу частного, в том числе иностранного, капитала, создания новых рабочих мест.

На фоне отмеченного достаточно оптимистично выглядит статистика, дающая представление о динамике количественной составляющей малого инновационного предпринимательства республики. Согласно ей, в стране в последние годы проявилась тенденция к некоторому увеличению доли инновационно ориентированных малых предприятий и численности занятых на них специалистов. Указанная статистическая информация представлена в таблице 1 [1].

Так, доля микро- и малых организаций, осуществляющих профессиональную, научную и техническую деятельность, в 2018 г. увеличилась по сравнению с 2016 г. на 0,26 %, средняя численность работников на таких предприятиях увеличилась на 1578 человека, а их доля в общей средней численности увеличилась с 5,11 % в 2016 г. до 5,28 % в 2017 г. Необходимо отметить, что в период 2016-2017 гг. исследуемые показатели имели тенденцию к некоторому снижению.

Если рассматривать динамику количества микро- и малых организаций, осуществляющих научные исследования и разработки, то в 2018 г. по сравнению с 2016 г. наблюдается положительная динамика увеличения как их числа (на 9,91 %), так и доли в общем количестве микро- и малых организаций (на 5,97 %). Аналогичная положительная динамика отмечена по численности и по доле работников, осуществляющих научные исследования и разработки на микро- и малых организациях.

При этом необходимо отметить, что фактические показатели количества, удельного веса инновационных малых предприятий и численности занятых на них специалистов крайне малы.

Таблица 1 – Отдельные показатели инновационной деятельности микро- и малых организаций в Республике Беларусь

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение (+,-)			Темп роста, %		
				2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2018 г. от 2016 г.	2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2018 г. от 2016 г.
Количество микро- и малых организаций на конец года, единиц, в т.ч.	105067	107726	108977	2659	1251	3910	102,53	101,16	103,72
- осуществляющих профессиональную, научную и техническую деятельность	5500	5865	5985	365	120	485	106,64	102,05	108,82
в % к общему числу микро- и малых организаций	5,23	5,44	5,49	0,21	0,05	0,26	104,00	100,87	104,91
- осуществляющих научные исследования и разработки	111	124	122	13	-2	11	111,71	98,39	109,91
в % к общему числу микро- и малых организаций	0,11	0,12	0,11	0,01	0,00	0,01	108,95	97,26	105,97
Средняя численность работников микро- и малых организаций, человек, в т.ч.	785283	787996	790406	2713	2410	5123	100,35	100,31	100,65
- на предприятиях, осуществляющих профессиональную, научную и техническую деятельность	40153	42217	41731	2064	-486	1578	105,14	98,85	103,93
в % к численности работающих на микро- и малых организациях	5,11	5,36	5,28	0,24	-0,08	0,17	104,78	98,55	103,26
- на предприятиях, осуществляющих научные исследования и разработки	1686	2060	2325	374	265	639	122,18	112,86	137,90
в % к численности работающих на микро- и малых организациях	0,21	0,26	0,29	0,05	0,03	0,08	121,76	112,52	137,01

Одним из основных индикаторов инновационного развития страны в соответствии с методологией Европейского инновационного табло является доля малых и средних предприятий (МСП), осуществляющих внутренние инновации, в общем объеме малых предприятий. Данный показатель имеет значение менее 4 %, что свидетельствует о достаточно низкой инновативности малых организаций. Доля малых и средних предприятий, участвующих в совместных инновационных проектах, в общем числе обследованных организаций в анализируемом периоде он составляет менее 0,5 %. Необходимо заметить, что большая часть предприятий не занимается разработкой новых технологий, охраной интеллектуальной собственности, не проводит научных исследований и не коммерциализирует научные разработки.

На протяжении уже более десяти лет Корнельский университет США совместно со Всемирной организацией интеллектуальной собственности и школой бизнеса INSEAD (Франция) составляют рейтинг «Global Innovation Index» – Глобальный инновационный индекс. В общий рейтинг входят более 120 стран (в частности GII-2019 сформирован по 129 странам). Расчет итогового индекса осуществляется как среднее двух субиндексов, включающих показатели, связанные с инновационным развитием: ресурсы инноваций (институты, человеческий капитал и наука, инфраструктура, развитие внутреннего рынка и бизнеса) и результаты инноваций (прогресс технологий и экономики знаний, развитие креативной деятельности). Показатели Беларуси согласно глобальному инновационному индексу весьма неутешительны и на протяжении последних лет выглядят следующим образом: 2015 год – 53 место; 2016 год – 79 место; 2017 год – 88 место; 2018 год - 72 место [3].

Основной причиной низких позиции Республики Беларусь в мировых рейтингах является отставание именно в области современных технологий. В то время как развитые страны находятся на стадии активного формирования ядра шестого технологического уклада, Беларусь в процессе производства до сих пор использует технологический уклад четвертого вида, а также имеет скромное стремление и попытки перейти на пятый и шестой уклад.

Недостаточная инновационная активность малого бизнеса отдельных регионов Беларуси и всей страны в целом обуславливается множеством факторов:

1) финансово-экономические: инфляционные процессы, дефицит собственных денежных средств для развития бизнеса, высокая налоговая нагрузка и, как следствие, уход малого предпринимательства в теневую экономику, высокая стоимость нововведений, неблагоприятные условия кредитования;

2) организационно-коммуникативные: недостаточный уровень развития инновационной инфраструктуры, которая должна быть посредником в информационных, юридических, экспертных, финансово-кредитных и других видах услуг, несовершенство нормативно-правовой базы в сфере

инновационной деятельности, отсутствие коммуникационной платформы, способствующей образованию кооперационных связей между субъектами инновационной деятельности;

3) информационные: отсутствие целостной системы информационного обеспечения инновационной деятельности, недостаточное количество систематизированной информации о новых технологиях на рынках, несовершенство прогнозов относительно будущего состояния рыночной среды;

4) организационно-производственные: высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости нововведений, отсутствие условий для сохранения, развития и использования отечественного инновационного и научно-технического потенциала, неопределенность сроков инновационного процесса;

5) рыночные: недостаток информации о рынках сбыта, неразвитость рынка технологий, неэффективное использование рыночных механизмов для содействия инновационной деятельности, высокая стоимость нововведений и неопределенные сроки окупаемости; невозможность спрогнозировать сроки инновационного процесса.

При этом нужно обратить внимание на то, что существуют и благоприятные факторы, потенциально способные оказать воздействие на расширение объемов деятельности белорусских субъектов инновационного малого бизнеса: емкий внутренний рынок ближайших соседей; географическая близость к наиболее развитым европейским странам; хорошо развитая система высшего образования; достаточно квалифицированная рабочая сила; развитая научно-исследовательская сфера. Кроме того, в республике в сфере малого инновационного предпринимательства заняты преимущественно специалисты высокого класса, имеющие высшее образование (во многих случаях – ученые степени), являющиеся экспертами в своей предметной области и стремящиеся продвигать свое дело. Основное конкурентное преимущество Беларуси на сегодняшний день заключается в факторах производства, которые включают дешевые природные и качественные трудовые ресурсы, выгодное географическое положение, а также сохраненные связи между предприятиями, возникшие как в советские времена, так и после восстановления независимости Беларуси.

Малый бизнес играет значительную роль в экономике регионов Беларуси и всей страны в целом, а также является источником внедрения новых технологий во всех отраслях экономики.

Одной из главных форм государственной поддержки малых предприятий является государственная финансовая поддержка малого бизнеса, которая, прежде всего, предполагает, финансовые, страховые, инвестиционные, налоговые и кредитные механизмы, активно влияющие, в том числе, и на инновационный сектор малого бизнеса.

Фактически финансовая поддержка малого бизнеса в Республике Беларусь, на современном этапе, осуществляется с помощью Белорусского

фонда поддержки предпринимателей, Банка развития Республики Беларусь и средств республиканского и местных бюджетов.

В числе возможных разновидностей поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь можно назвать:

– финансовые средства на возвратной возмездной основе, при этом размер ставки по льготным кредитам не должен превышать ставку рефинансирования Нацбанка (с 19 февраля 2020 года – 8,5% годовых);

– субсидии для возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами (в BYN не более 0,5 ставки рефинансирования, в иностранной валюте не более 0,5 ставки по кредиту);

– имущество на условиях финансового лизинга; субсидии для возмещения расходов по лизинговым платежам в части оплаты суммы вознаграждения не более 0,5 его размера;

– гарантии по льготным кредитам банков Республики Беларусь (размер гарантии одному субъекту предпринимательства не более 70 % суммы льготного кредита, плата за предоставление гарантии 5 % от ее суммы);

– субсидии для возмещения части расходов, связанных с участием, организацией выставочных, ярмарочных мероприятий, в отношении аренды площадей, оборудования.

В группу банков, имеющих право на оказание финансовой поддержки малому предпринимательству в Беларуси, входят: Белгазпромбанк, Белинвестбанк, Альфа-Банк, Банк ВТБ, Беларусбанк, БПС-Сбербанк, Белагропромбанк, Паритетбанк [2, с. 22].

В настоящее время в Республике Беларусь разработана и утверждена Постановлением Президиума Национальной академии наук Беларуси 26.02.2018 № 17 Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040».

Стратегия – документ нового типа, который предполагает уход от ведомственного подхода в пользу консолидации усилий по интеллектуализации белорусской экономики на основе тесной межотраслевой и мультидисциплинарной кооперации.

Она базируется на принципе преемственности и сопряженности ранее принятых в Республике Беларусь основополагающих программных документов: Директивы Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства», решений Пятого Всебелорусского народного собрания, Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2030 года, Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы.

Реализация Стратегии предполагается в три этапа:

– 2018–2020 гг. – актуализация заделов научно-технологической сферы с учетом сложившейся структуры, позиций страны в мировой системе разделения и кооперации труда, целей социально-экономического развития;

– 2021–2030 гг. – создание системных условий и цифровая интеллектуальная модернизация традиционных отраслей посредством формирования точек роста наукоемкой экономики;

– 2031–2040 гг. – наращивание компетенций в целевых сегментах интеллектуальной экономики и выход по ним на лидирующие мировые позиции.

К 2040 г. Беларусь должна обрести новое качество роста экономики и выход на мировой уровень конкурентоспособности на базе интеллектуализации и цифровизации производств, развития высокотехнологичных и наукоемких услуг, основанных на достижениях отечественной науки.

В числе прогнозируемых показателей результативности Стратегии к 2040 г. определены:

- наукоемкость валового внутреннего продукта – 3 %;
- доля прорывных научных исследований и разработок – 30% от общего объема выполняемых исследований и разработок;
- доля высокотехнологичных секторов в структуре экономики – 10 %;
- удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции – 25 % [4].

Подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что реализация стратегии стран в области развития науки и инноваций тесно связана с активизацией инновационной функции малого предпринимательства. Экономика, которая выбирает инновационный путь развития, не может обойтись без основных проводников новых технологий, которыми являются малые инновационные предприятия. Малый инновационный бизнес выступает важнейшим субъектом инновационной деятельности, вносит существенный вклад в развитие производства в технически передовых областях и направлениях.

Для успешного функционирования малого инновационного предпринимательства в республике предстоит решить ряд проблем, при этом большая работа по созданию самих объектов инновационной инфраструктуры уже выполнена. Разработка и реализация на практике эффективного механизма государственной поддержки обеспечит его ускоренное развитие как определяющего драйвера инновационной экономики Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 2020. URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/maloe-predprinimatelstvo/>. (дата доступа: 15.04.2020).

2. Половников Ю. В. Малое предпринимательство, его проблемы и способы поддержки в Республике Беларусь. *Экономика и социум*. 2016. № 5.

С. 21–25.

3. Рейтинги стран и регионов. Гуманитарные технологии. Аналитический портал. 2020. URL: <https://gtmarket.ru/research/countries-ranking#t3>. (дата доступа: 20.04.2020).

4. Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040». 2018. URL: http://nasb.gov.by/congress2/strategy_2018-2040.pdf. (дата доступа: 20.04.2020).

The article reveals the substantive aspect of small innovative entrepreneurship, analyzes its current state in the Republic of Belarus, identifies the strengths and problems of development.

Key words: *innovation activity, small innovative entrepreneurship, state support, innovative development.*

Дата надходження: 30.04.2020

УДК 338.24

*Лисак В. Ю., к. е. н., доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються теоретико-методичні підходи щодо визначення інноваційної діяльності та інноваційних процесів підприємств, визначено основні завдання які стоять перед підприємствами в процесі управління інноваційною діяльністю. Розглянуто фактори впливу на інноваційну діяльність підприємств.

Ключові слова: *інновації, нововведення, інноваційна діяльність, інноваційні процеси, інформаційне забезпечення, науково-технічний прогрес, попит на інновації, інноваційна програма.*

На сучасному етапі розвитку економіки, для отримання високих переваг на ринку підприємству необхідно швидко й активно освоювати передові інноваційні технології. Це дозволить йому забезпечити постійний розвиток, отримати конкурентні переваги на ринку нової продукції, що безпосередньо пов'язано з можливістю отримання значно більших прибутків, ніж інші підприємства.

Проблеми теоретичного обґрунтування поняття інновації знайшли відображення в роботах таких відомих зарубіжних та вітчизняних науковців: Й. Шумпетер, Х. Хартман, Г. Ріггс, Д. Тідд, П. Друкер, В. Хіпфель, Р. Ратвелл, Ю. В. Яковець, А. А. Харин, Т. О. Франчук, Т. С. Медведкін, І. В. Космидайло, Н. П. Завлін, А. В. Васильов та багато інших. Проблема формуванню та оцінки інноваційної діяльності підприємства присвячено ряд робіт, серед яких слід виділити праці вітчизняних вчених-економістів:

Т. О. Франчука, В. М. Ковальчука, Т. П. Близнюка, І. І. Вініченко, І. В. Федулової, В. Г. Федоренко, В. Ф. Колесніченко.

Термін «інновація», як нову економічну категорію, вперше використав у своїх працях австрійський (пізніше американський) вчений Йозеф Алоїз Шумпетер (J. A. Schumpeter, 1883-1950) на початку ХХ ст. У своїй роботі «Теорія економічного розвитку» (1911) Й. Шумпетер уперше розглянув питання нових комбінацій змін у розвитку (тобто питання інновації) і ґрунтовно описав інноваційний процес.

Тому інноваційний процес та інноваційна діяльність не є тотожними поняттями. Поняття «інноваційна діяльність» є ширшим за поняття процес, оскільки воно має безперервний та необмежений характер. Однак дані поняття є взаємопов'язаними, оскільки процес за своєю сутністю може виступати засобом здійснення діяльності.

Існує 5 підходів щодо визначення суті інноваційного процесу та інноваційної діяльності: «ідея – новація», «ідея – нововведення», «новація – нововведення», «ідея – інновація», «нововведення – інновація».

У більшості науковців з'являлися розбіжності поглядів щодо підходів «ідея/нововведення» та «ідея/інновація», адже усі вони вважали що початковим етапом в інноваційної діяльності чи процесі є ідея, а невизначеність проявлялася саме у формулюванні її кінцевого стану.

У статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» існує таке трактування даного поняття «діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [1].

Такими чином, інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на створення, використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, забезпечуючи інноватору надприбуток та монопольне положення на певний період часу. Кінцевим етапом здійснення інноваційної діяльності може виступати не лише інновація, а й удосконалений продукт.

Пріоритетними цілями інноваційного розвитку наукового сектору держави відповідно до розробленої «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» є: переведення вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку; формування якісно нового науково-технічного потенціалу та максимального його використання та забезпечення ефективної ресурсної та інтелектуальної бази світового рівня, що виражається у підготовці високопродуктивних науковців, формування сучасного технологічного оснащення та інформаційного забезпечення їх праці, раціональній організації науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок, розвитку системи комерціалізації наукових результатів [2].

Необхідність формування інноваційної діяльності обумовлена: потребами підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; збільшенням затрат і погіршенням економічних показників підприємств; швидким моральним старінням техніки і технології; визначаючою роллю науки і підвищення

ефективності розробки і впровадження нової техніки; важливістю і економічною доцільністю посилення інтенсивних факторів розвитку виробництва, на основі використання досягнень науково-технічного прогресу у всіх сферах економічної діяльності; потребами істотного скорочення строків створення і освоєння нової техніки; важливістю розвитку масової творчості винахідників і раціоналізаторів та використання їх пропозицій [3, с. 198].

Як будь-яке інше економічне явище, інноваційна діяльність підприємства будуватиметься на загальних принципах і підходах, головними із яких є такі:

- безперервність і цілісність - цілісність функціонування та розвитку інноваційних систем, безперервність реалізації інноваційного процесу в цілях мінімізації ризиків і негативних ефектів у процесі передачі інформації по етапах інноваційного циклу;
- системність – тісний кількісний та якісний взаємозв'язок та взаємодія між усіма функціями, виконавцями та керівництвом.
- адаптивність – здатність пристосовуватися до впливів факторів внутрішнього і зовнішнього середовища;
- оптимальне поєднання прав і обов'язків співробітників;
- економічність – прагнення до максимально ефективного реалізації інноваційного процесу; мінімізації надлишкових стадій інноваційного циклу, підвищення конкурентоспроможності продукції та своєчасного реагування на запити споживачів;
- ієрархічність – взаємодія усіх елементів інноваційної діяльності по вертикальних і горизонтальних системним рівням [4, с. 97].

Проведення заходів і робіт із створення та освоєння виробництва нової чи вдосконаленої продукції є головним завданням організації інноваційної діяльності підприємства. Вона націлена на впорядкування в просторі та синхронізацію в часі саме таких заходів як: впровадження передових інформаційних технологій як основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства та задоволення потреб споживачів; постійний контроль за узгодженим розвитком усіх функціональних напрямів діяльності підприємства; раціональне використання інноваційного потенціалу в обмеженому інноваційному просторі; організацію проведення інновацій на постійній фундаментальній основі діяльності підприємства; використання проектної форми організації інноваційної діяльності; фундаментальну підготовку проведення інновації; якісне планування інноваційних проектів; організацію дослідної й технічної підготовки серійного виробництва продукції згідно з очікуваним попитом і вибраним сегментом ринку та забезпечення високої ефективності інноваційних процесів.

Для успішної та безперебійної роботи, організація інноваційної діяльності включає в себе комплекс взаємопов'язаних систем, зокрема такі:

1. Інформаційне забезпечення науково-технічної інноваційної діяльності у виді банку даних, в тому числі комерційних, не залежить від форм власності;

2. Експертиза науково-технічних та інноваційних програм, проєктів, пропозицій і заявок, які забезпечать високе професійне і якісне проведення їх незалежною оцінкою;

3. Фінансово-економічне забезпечення науково-технічної і інноваційної діяльності на основі використання позабюджетних коштів при однозначній підтримці держави;

4. Виробничо-технічне забезпечення, створення нової продукції чи технології з використанням лізингу;

5. Сертифікація наукоємної продукції, стандартизація і контроль якості;

6. Система просування науково-технічних розробок на регіональні, міжрегіональні та зарубіжні ринки використовуючи маркетинг, рекламну і виставкову діяльність, патентно-ліцензувальну роботу і правовий захист власності;

7. Підготовка і перепідготовка кадрів з інноваційної діяльності в умовах ринку, включаючи навчання цільових команд для управління реалізації конкретних підприємницьких проєктів;

8. Система координації регулювання розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності на базі використання економічних методів інформаційного обміну підвищення ефективності управління [5, с. 68].

Інноваційна діяльність на практиці підрозділяється на три види: інноваційна діяльність в сфері техніко-технологічного забезпечення виробництва; інноваційна діяльність в сфері збільшення виробництва, підвищення якості і здешевлення продукції та інноваційна діяльність в сфері соціальної політики [3, с. 200].

Інноваційна діяльність в сфері техніко-технологічного забезпечення виробництва спрямована на кількісне та якісне оновлення виробничого потенціалу, що в свою чергу, сприяє зростанню продуктивності праці, економії енергоресурсів, сировини та матеріалів і як наслідок зростанню прибутків. Найповніше задоволення потреб населення, шляхом якісного удосконалення продукції, її здешевлення та розширення асортименту є складовими елементами інноваційної діяльності в сфері збільшення виробництва, підвищення якості і здешевлення продукції.

Сучасні підприємства можуть організовувати інноваційну діяльність у три способи, а саме:

– інноваційна діяльність на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється і (або) освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їх взаємодії по інноваційному проєкту;

– інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації при допомозі контрактів, коли замовлення на створення і (або) освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями;

– інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів [3, с. 202].

Фінансування інноваційної діяльності може здійснюватись шляхом самофінансування, тобто використання як джерел фінансування власних коштів інвестора (із коштів бюджету і позабюджетних фондів – для держави, із власних коштів – для організації) та використання позикових і залучених коштів.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, інноваційна діяльність будь-якого підприємства взаємодіє із трьома компонентами: ринком новацій, ринком капіталу, ринком чистої конкуренції або інновацій.

Ринок інновацій функціонує з метою укладання угод між продавцями і покупцями, але лише за однієї умови – коли ні один з них не має сильного впливу на рівень поточних цін. Ринок виступає з двох позицій:

1. Підприємства у конкурентній боротьбі змушені підвищувати технічний рівень виробництва; покращувати технічний рівень продукції або системи послуг; розвивати організацію виробництва і менеджменту; підвищувати якість продукції та послуг; знижувати витрати виробництва; удосконалювати систему технічного обслуговування; скорочувати експлуатаційні витрати у споживачів; підвищувати корисний ефект своєї продукції, виду послуг; підтримувати необхідний рівень продажної ціни і ціни споживання; забезпечувати рівень маркетингу та рекламно-інформаційної діяльності;

2. Ринок безжалісно відкидає новації, які мають велику науково-практичну цінність, якщо вони не відповідають інтересам комерційних організацій [6, с. 7-8].

Відповідальність за процес забезпечення кругообігу середньострокового та довгострокового залученого і позикового капіталу покладено на сегмент фінансового ринку – ринок капіталу. Впровадження екологічно чистих видів енергії, ресурсозберігаючих технологій та інших результатів науково-технічних досліджень не може відбуватися без капіталу. Тому, інноваційна діяльність будь-якого підприємства потребує залучення довго- та середньострокових інвестицій (3 – 5 років). Зазвичай на практиці, це здійснюється власними силами підприємства, адже державні джерела фінансування різко скорочуються.

Перш, ніж впроваджувати інновації на будь-якому підприємстві, необхідно проаналізувати ряд факторів, які позитивно та негативно впливають на інноваційну діяльність, зокрема це економічні, технологічні, політичні, правові, соціально-психологічні, культурні та організаційно-управлінські.

У ході здійснення інноваційної діяльності, можуть виникати різного роду ризики пов'язані зі стадіями створення і просування інновацій, впровадження інноваційних проектів:

- науково-технічні ризики – невідповідність технічного рівня виробництва технічному рівню інновації, невідповідність обраного персоналу професійним вимогам проекту, негативні результати науково-дослідних робіт тощо;

– ризики правового забезпечення проекту – відсутність ліцензій на окремі види діяльності, помилковий вибір територіальних ринків патентного захисту;

– ризики комерційної пропозиції – відсутність постачальників необхідних ресурсів і комплектуючих, невиконання постачальниками зобов'язань по термінах і якості поставок [7].

Отже, інноваційна діяльність є тією рушійною силою, яка дозволяє підприємству посідати стійкі ринкові позиції і отримувати високу конкурентну перевагу в тій галузі, яка є сферою комерційних інтересів даного підприємства є інноваційна діяльність. Головна мета – отримання додаткової маси прибутку від реалізації інноваційної продукції шляхом найповнішого задоволення потреб споживачів. Система формування та організування інноваційної діяльності має бути комплексною та враховувати усі фактори, які можуть стимулювати так і гальмувати її роботу, принципи та визначені її особливості.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV Голос України. 2002. 9 серпня. С. 10.

2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Комітет з питань науки і освіти. URL: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/>.

3. Стельмашук А. М. Державне регулювання економіки: навч. пос. Тернопіль: ТАНГ, 2000. 315 с.

4. Алексеева М. Б. Анализ инновационной деятельности: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры М.: Издательство Юрайт, 2016. 303 с.

5. Микитюк П. П. Інноваційний розвиток підприємства: навч. пос. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.

6. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент: М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 446 с.

7. Сидоренко М. В. Деякі підходи до оцінки економічної доцільності впровадження інноваційних проектів. URL: http://www.confcontact.com/2007may/4_sidor.php.

The article dealt with the theoretical and methodological approaches to the definition of innovation and innovation processes of enterprises, the main problem facing enterprises in the innovation management company. Consider the impacts on innovation companies.

Keywords: *innovation, innovation, innovation, innovation processes, information, scientific and technological progress, the demand for innovation, innovative program.*

Дата надходження: 22.04.2020

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА – ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

У статті показана актуальність нового перспективного напрямку соціально-економічного розвитку Республіки Білорусь – «зелена» економіка, що забезпечує ув'язку між собою трьох складових (економічна, екологічна, соціальна). Виділено принципи, фактори і умови формування «зеленої» економіки, які визначають напрями інноваційного розвитку і модернізації виробництва для забезпечення тривалого благополуччя розвитку економіки республіки. Визначено шляхи для переходу Білорусі на принципи «зеленої» економіки з урахуванням сприяють і стримуючих факторів.

***Ключові слова:** «зелена» економіка, принципи, фактори, досягнення, пріоритетні напрямки, конкурентні переваги, заходи.*

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. Это обусловило 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, и остро ставится вопрос выбора пути дальнейшего развития. В качестве альтернативной модели все чаще выдвигается так называемая «зеленая» экономика (или «зеленый» рост), призванная обеспечить для устойчивого развития страны увязку между собой трех компонентов – экономического, социального и экологического.

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

Развитие «зеленой» экономики в Республике Беларусь основывается на следующих принципах [1]:

- соответствия принципам (целям) устойчивого развития;
- рационального и эффективного использования ресурсов, устойчивого потребления и производства;

- включения экологических и социальных ценностей в систему экономического учета;

- приоритетности применения «зеленых» инструментов и подходов при достижении целей устойчивого и социально-экономического развития;

- повышения конкурентоспособности и обеспечения роста в ключевых секторах экономики.

Реализация принципов «зеленой» экономики направлена на повышение потенциала белорусской экономики, региональное развитие, улучшение качества компонентов окружающей среды. С учетом национальных особенностей и глобальных вызовов государство определяет «зеленую» экономику как стратегический приоритет.

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

- практическая реализация традиционной экономической модели развития общества привела к таким проблемам, как рост загрязнения окружающей среды, дефицит и истощаемость природных ресурсов, разрушение озонового слоя, изменение климата и потепление, снижение биологического разнообразия на планете и др.;

- в последние годы современный мир столкнулся помимо экологического с экономическим, финансовым, продовольственным кризисами. При этом доминирующая часть средств вкладывалась в финансовые активы, недвижимость, добычу природных ресурсов, а экономическое развитие осуществлялось за счет чрезмерного использования природных ресурсов, истощения и деградации экологической системы;

- используемые в настоящее время оценочные показатели (например, ВВП, прибыль, рентабельность) не учитывали негативного антропогенного влияния на окружающую среду, а потому не могли дать полного представления о реальной эффективности производственно-хозяйственной деятельности;

- для осуществляемой в настоящее время экономической деятельности характерно не только загрязнение окружающей среды и истощение природных ресурсов, но и обесценивание природного капитала;

- современный технологический уклад является высокоуглеродным и экорасточительным.

Именно поэтому Республика Беларусь рассматривает «зеленую» экономику в качестве важного инструмента обеспечения устойчивого развития безопасности страны и как фактор повышения конкурентоспособности белорусской продукции, в том числе экологически

безопасной, органической. Об этом свидетельствуют разработанные в Беларуси программные документы: Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.; Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 гг.; Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г., в которой среди основных приоритетных направлений развития промышленного комплекса страны отдельно выделено формирование «зеленой» экономики, базирующейся на энергосбережении, внедрении экологических «зеленых» технологий, возобновляемых и альтернативных источников энергии, эффективных технологий переработки отходов по принципу экологической чистоты производства продукции в целях повышения ее конкурентоспособности; Стратегия экономического развития СНГ на период до 2020 г.; Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 г. и др. [2]

В последующем приверженность Республики Беларусь принципам «зеленой» экономики закреплена в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития на период до 2030 г., и в разработанном Национальном плане действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 г. (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 2016 г. № 1061). Стратегической целью реализации Национального плана является повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития.

В соответствии с разработанным планом развитие «зеленой» экономики подразумевает решение экологических проблем при одновременном обеспечении экономической безопасности, социальной стабильности и формировании дополнительных условий для возобновления устойчивого экономического роста.

Во многих отраслях экономики имеются реальная потребность в модернизации технологических процессов, внедрении инновационных «зеленых» технологий, позволяющих повысить экологическую устойчивость экономики и увеличить занятость населения за счет улучшения условий труда, и широкие возможности для этого.

С учетом социально-экономических условий, перспектив, целесообразности, международных обязательств приоритетными направлениями развития «зеленой» экономики в Республике Беларусь являются следующие:

- развитие электротранспорта (инфраструктуры) и городской мобильности, реализация концепции «умных» городов;
- развитие строительства энергоэффективных жилых домов и повышение энергоэффективности жилищного фонда;
- снижение энергоемкости валового внутреннего продукта, повышение энергоэффективности, в том числе за счет внедрения

энергоэффективных технологий и материалов;

- повышение потенциала использования возобновляемых источников энергии;
- создание условий для производства органической продукции;
- устойчивое потребление и производство;
- развитие экологического туризма.

Реализация выше приведенных приоритетных направлений требуют формирование системы оценки, позволяющей определить степень соответствия экономической деятельности Республики Беларусь принципам «зеленой» экономики.

Республика Беларусь не остается в стороне от современных общемировых тенденций и направлений развития экономики на принципах «зеленой» экономики. Несмотря на то, что республика относится к категории стран, которые не обладают значительными собственными топливно-энергетическими ресурсами (собственные ресурсы ископаемых энергоносителей составляют более 20% от потребности), она идеально подходит для развития биоэнергетики благодаря наличию больших массивов промышленного леса, равнинного ландшафта, хорошо развитой инфраструктуры распределения энергии и тепла, современных предприятий энергетического и общего машиностроения, а также высокого уровня технического образования населения. При этом следует отметить, что во многих странах мира «зеленая» энергетика на растительной и древесной биомассе становится эффективной самокупаемой отраслью, конкурентоспособной по отношению к энергетике на ископаемом топливе.

Конечной целью развития биоэнергетики в Беларуси является создание собственного топливно-энергетического цикла на возобновляемых видах биотоплива с учетом экологических и экономических преимуществ данного направления. В качестве биотоплива в Республике Беларусь могут быть использованы: биомасса древесины, отходы древесины, образующиеся при ее рубке и обработке, биомасса быстро растущих кустарниковых и травянистых растений, лигнин, горючая часть коммунальных отходов, отходы, получаемые при мелиоративных работах, расчистки территории под новое строительство, отходы растениеводства, горючие отходы перерабатывающей и пищевой промышленности, животноводства. Технически доступный потенциал биотоплива в Беларуси может покрывать до 8–10% дефицита мощностей. Положительный опыт ряда стран, прежде всего Скандинавских, в наращивании мощностей биоэнергетических станций, которые уже в настоящее время в среднем производят более 20% энергии, свидетельствует о том, что биоэнергетика займет свое место и в Беларуси.

В сельском хозяйстве проблема «озеленения» проявляется прежде всего в развитии и внедрении экологически безопасного производства как процессе, позволяющим проводить оценку по уровням производства и учитывающим оптимальный расход ресурсов, полезный эффект, социальные потери и вредные воздействия на окружающую среду для получения экологически

безопасной, органической продукции. Экологически безопасная, органическая продукция (ЭБОП) – это продукция, выращенная на органически сертифицированных землях с использованием технологий и способов, минимизирующих применение синтетических удобрений, гербицидов и других химических средств защиты растений, отвечающей научно обоснованным стандартам качества и подтвержденной сертификатами, и не оказывающей негативного влияния на состояние окружающей среды при ее производстве и утилизации.

Конкурентные преимущества экологически безопасной, органической продукции определяются набором характеристик, свойств, создающих для предприятия определенное превосходство над своими прямыми конкурентами, позволяющих предприятию получать желаемую прибыль и удерживающих прочные позиции на рынке (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Конкурентные преимущества экологически безопасной, органической продукции

Конкурентные преимущества	Характеристика конкурентных преимуществ экологически безопасной, органической продукции
Качественные	Содержание нитратов, тяжелых металлов, витаминов и питательных веществ, легкость продукции.
Экологические	Загрязнение окружающей среды: рациональное применение минеральных, органических удобрений, пестицидов, химических средств защиты растений, механической обработки почвы; утилизация животных отходов, отходов потребления; сокращение выбросов в атмосферу, водные объекты.
Социальные	Качество жизни населения: заболеваемость, продолжительность жизни, рождаемость, формирование «экологического сознания» и культуры питания у населения.
Технологические	Современные экологически безопасные, энерго- и ресурсосберегающие технологии, специальные технологические приемы.
Маркетинговые	Развитие прямого маркетинга через специальные торговые сети. Сертификация продукции, экологическая маркировка. Маркетинговые программы продвижения.
Технические	Сертифицированная сельскохозяйственная техника.
Ценовые	Цена продажи и цена потребления экологически безопасной аграрной продукции.
Биологические	Сохранение экосистем, природных ландшафтов, видового и генного разнообразия.

Особое внимание во всем мире уделяется экологическому преимуществу по двум причинам – из-за проблем экологии в целом, которые затрагивают и сельское хозяйство, а также качество продуктов питания. Поэтому в требования к экологическому сельскому хозяйству включается не только соблюдение норм чистоты продукта, но и окружающей среды.

В настоящее время в Республике Беларусь рынок экологически

безопасной, органической аграрной продукции, представляющий собой альтернативу традиционному рынку, хотя медленно, но развивается. Следует особо отметить, что в Республике Беларусь с 1 июня 2008 г. введен в действие знак «Натуральный продукт», который наносится исключительно на продовольственные товары, произведенные из натурального продовольственного сырья животного или растительного происхождения (без применения антибиотиков, стимуляторов откорма, стимуляторов роста, гормональных препаратов, пестицидов, методов генной инженерии). В настоящее время в Беларуси действует 137 сертификатов, выданных 50-ти предприятиям – изготовителям на право маркировки знаком «натуральный продукт». Это право получили молочные комбинаты (14), мясоперерабатывающие предприятия (11), организации хлебопекарной, безалкогольной и других отраслей пищевой промышленности. Специальным знаком маркируется более 120 – наименований продовольственных товаров, в том числе около 30 молочных биопродуктов, 60 – наименований молока, 21 – наименование сметаны, 13 – творога, 40 – масла сливочного, 12 – наименований шоколада, и т.д. Указанная продукция представлена в торговой сети республики.

Однако, как показали исследования, ряд сдерживающих факторов усложняют развитие экономики республики, производство и потребление конкурентоспособной продукции, в том числе, экологически безопасной органической продукции. К их числу относятся:

- отсутствие национальных стандартов на экологически безопасную органическую продукцию и четкого определения понятия «органическая продукция» приводит к массовой несанкционированной маркировке и дискредитации этой продукции среди потребителей;

- отсутствие массового спроса на органическую продукцию и необходимость больших маркетинговых усилий для их продвижения, образовательной и разъяснительной работы с покупателями;

- зависимость от внешних источников энергии, низкий уровень прямых иностранных инвестиций вследствие увеличения финансовых и временных издержек на производство органической продукции, которые в 1,5 – 2 раза превышают аналогичные затраты на производство обычной продукции;

- неподготовленность в сельском хозяйстве республики к процессу обоснования сертификации земель. Их сертификация может занять, по мнению специалистов не менее 4-х лет только в том случае, если правильно велась история полей и прочая документация, а химические показатели почвы соответствовали допустимым уровням.

Несмотря на имеющиеся проблемы и, учитывая условия и опыт перехода ряда зарубежных стран на принципы «зеленой» экономики, можно констатировать, что Беларусь поступательно движется к «озеленению» экономики, предусматривающей применение инновационных технологий и рационального подхода к использованию имеющихся ресурсов, для

реализации которых считаем целесообразным [1, 3]:

1. Создание национальных стандартов и единой системы сертификации экологически чистой, органической продукции, гармонизированных в соответствии с международным образцом и основанных на сертификации всего процесса производства в целом, а не только готовой продукции.

2. Создание благоприятного законодательного, налогового и кредитного климата для развития рынка экологически безопасной, органической продукции и стимулирование его операторов. Необходимо принятие закона об экологически сертифицированном сельскохозяйственном производстве и введение системы льготного кредитования и налогообложения экологических проектов.

3. Проведение работ по обретению предприятиями права маркировки знака «Натуральный продукт», способствующего появлению на рынке принципиально нового класса пищевых продуктов, которые должны производиться из натурального продовольственного сырья животного или растительного происхождения, расширения рынков сбыта и повышения имиджа предприятия.

4. Мобилизация и перестройка экономики в направлении увеличения инвестиций в чистые технологии и «природную» инфраструктуру, стимулирование экологизации экономики.

5. Минимизация использования невозобновляемых полезных ископаемых для производства электроэнергии за счет инвестиций в возобновляемые энергоносители с учетом обязательного энергосбережения.

6. Модернизация производства, включающего увеличение удельного веса обрабатывающих секторов (и особенно технологичной продукции) в структуре производства и экспорта, повышение производительности до уровня ведущих стран, энергоэффективности и снижения энергоемкости производства, значительное повышение инновационной активности предприятий.

7. Устранение макроэкономических рисков: защита экономики от колебаний внешней конъюнктуры, обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы, поддержание стабильности цен в национальной валюте.

8. Развитие направления экологически безопасных государственных закупок, совершенствования правил и процедур их проведения, оценки жизненных циклов товаров, их конкурентоспособности, основанной на спросе и учитывающей тенденции устойчивого потребления, стимулирования использования ресурсов и повышения интереса к безопасному производству посредством повторного использования и утилизации отходов.

9. Укрепление рыночных механизмов и стимулирование предпринимательской активности для развития «зеленого» бизнеса путем повышения защищенности собственности, снятия административных барьеров для выхода новых предприятий на рынок и их ухода с рынка,

усиления стимула повышения эффективности производства, перемещения экономических ресурсов от предприятий с низкой производительностью к эффективным предприятиям для выпуска конкурентоспособной экологически безопасной, малоотходной и ресурсосберегающей продукции.

10. Увеличение человеческого потенциала / капитала. В дополнение к повышению качества образования всех уровней необходимо развивать систему подготовки и переподготовки квалифицированных рабочих и специалистов востребованных «зеленых» специальностей, систематически проводить работу по удержанию в стране наиболее ценных специалистов и возвращать отечественных профессионалов, работающих за рубежом.

11. Формирование устойчивой производственной и социальной инфраструктуры, позволяющей рационально использовать природные ресурсы, решать экологические проблемы, сохраняя при этом окружающую среду, здоровье населения и природные минерально-сырьевые ресурсы.

12. Осуществление компенсаций расходов, направленных на воспроизводство плодородия земель, соблюдение экологических и санитарных норм земледелия, а также на переход к производству экологически безопасной, органической продукции.

13. Всемерно развивать агротуризм за счет предоставления льгот по налогам и кредитам, для развития которого необходимо строительство агротуристических комплексов, агроусадьб, разрабатывать специализированные научно-познавательные туры и экскурсии экологической направленности.

Практическое использование в Беларуси предлагаемых мер позволит более полно учитывать экологический фактор при производстве экологически безопасной, органической продукции и принятии управленческих решений для улучшения благосостояния и повышения качества жизни населения страны с учетом требований «зеленой» экономики, что повысит эффективность государственного регулирования экономики и деятельность субъектов хозяйствования.

Список использованных источников

1. Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 21 декабря 2016 г. № 1061 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://xn--80ankme.xn--90ais/novosti/novosti-pravo-by/2016/december/22418/>. (дата доступа: 04.01.2017).

2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 г. / Экономический бюллетень НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь. 2015. № 4. 99 с.

3. Литвинчук А.А. О возможности развития «зеленой» экономики в Республике Беларусь. *Актуальные проблемы защиты окружающей среды и техносферной безопасности в меняющихся антропогенных условиях : материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Белые ночи–2014», Грозный, 1–3 июня 2014 г.* / редкол.: О.Н. Русак [и др.]. Грозный, 2014. С. 290–292.

In this regard, a new perspective problem of the socio-economic retail economy of the Republic of Belarus «green» economy arose, which they enthusiastically refused to meet (economic, environmental, social). Apparently, in principle and in accordance with the formula of a «green» economy, it is as if I am looking for tension and modernity to forget about the prosperity and prosperity of the economy. Business card for the transition to the green principle in economics and restrictions.

Keywords: «green» economy, principles, factors, achievements, priorities, competitive advantages, measures.

Дата надходження: 21.04.2020

УДК 338.065

*Саломатіна Л. М., д. е. н., професор,
Землянкін А. І., к. е. н.,
Хазанова Н. М., головний економіст,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна*

РОЛЬ ПРОМИСЛОВИХ АЛЬЯНСІВ У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

У статті розглянуто і проаналізовано роль промислових альянсів у розвитку інноваційних систем, які сприятимуть просуванню економіки України до лідерських позицій у світовому просторі.

Ключові слова: стратегічні альянси, національна інноваційна система, високотехнологічні компанії, міжнародна кооперація.

Постановка проблеми. Перехід провідних країн світу до нового етапу формування інноваційного суспільства – побудови економіки, яка базується переважно на генерації, розповсюдженні і використанні знань (knowledge based economy), переконливо свідчить про доцільність розвитку в Україні інноваційних систем, які передбачають сукупність взаємозалежних організацій, що безпосередньо здійснюють виробництво і комерційну реалізацію наукових знань, технологій, а також комплекс правових, фінансових і соціальних інститутів, забезпечуючих функціонування інноваційних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням промислових і стратегічних альянсів та інноваційної діяльності присвячено праці багатьох учених, зокрема, Ю. Бажала, В. Гейця, Г. Махової, А. Гречка, В. Соловйова, Л. Федулової, Дж. Уокема.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проведені дослідження, досвід та рекомендації вітчизняних та зарубіжних вчених є беззаперечними, однак недостатньо з'ясованими є питання щодо ролі

промислових альянсів у розвитку інноваційних систем.

Мета статті – визначення ролі промислових альянсів у розвитку інноваційних систем.

Виклад основного матеріалу. Концепцією розвитку національної інноваційної системи (НІС) визначено основну мету розвитку НІС України – створення умов для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, що надасть змогу покращити добробут людини та забезпечити стабільне економічне зростання [1].

Сьогоднішній процес формування НІС в Україні пов'язаний з низкою проблем, і, насамперед, з тим, що Україна втратила час та місце у структурі міжнародного технологічного обміну, і, відповідно, систему, здатну ефективно концентрувати матеріальні, трудові, наукові і фінансові ресурси на стратегічно пріоритетних напрямках промислового підйому [2].

Значну частину перешкод, що заважають розвитку інноваційних систем в Україні, можна подолати шляхом утворення стратегічних альянсів українських підприємств з передовими зарубіжними компаніями. Стратегічний альянс – це поєднання економічного, технологічного, наукового, кадрового потенціалу компаній, захоплення сформованого ринку, освоєння нових сегментів або створення нового ринку, підвищення ефективності діяльності через кооперацію [3].

Участь вітчизняних підприємств у дослідних стратегічних альянсах дозволяє розраховувати на отримання нових наукових розробок, для альянсів, що створюються у сфері виробництва – нову продукцію, нові технології, а в сфері маркетингу та продажів – вихід на новий ринок, нові методи роботи на ринку [4].

Сучасна практика міжнародного бізнесу представлена низкою форм стратегічних альянсів різного ступеня взаємозалежності компаній, що вступають в альянс, а також різного рівня їх транснаціоналізації. Найбільш загальними конкретними формами стратегічних альянсів є акціонерні і неакціонерні альянси.

До неакціонерних форм стратегічних альянсів можна віднести укладення різного роду угод (контрактів) про співробітництво з реалізації будь-яких проектів, ділове партнерство, здійснення спільних НДДКР. Характерно, що постіндустріальні країни частіше вдаються до форми неакціонерних стратегічних альянсів, в той час як країни, що розвиваються, частіше використовують спільні підприємства.

Стратегічні альянси, відповідно до їхніх цілей, діють у таких напрямках: спільне виробництво; спільні продажі, маркетингові розробки, НДДКР, розробки нових стандартів продукції; угоди про взаємні постачання і субпідряди.

Найбільшого успіху можуть досягти ті галузі і компанії, які, з одного боку, сфокусували свою програму на конкретній продукції, а з іншого – зорієнтувалися на глобальний ринок в цілому. Така стратегія передбачає

великі ресурсні вкладення, які в Україні мають деякі компанії.

У світовій практиці невеликі компанії, що представляють малий і середній (за міжнародними мірками) бізнес, для досягнення зазначеної мети об'єднують зусилля, щоб домогтися успіху на ринку. У деяких випадках для українських компаній такі об'єднання є чи не єдиною можливістю реалізації стратегії зовнішнього зростання.

Вітчизняний бізнес, маючи коротку історію, знав чимало прикладів альянсів в тій чи іншій конфігурації. Проте вони відрізнялися тим, що створювалися або щодо лобювання спільних проектів або політичної підтримки власних бізнес-проектів. Саме з цих причин економічні союзи, як правило, виявлялися мало функціональними і недовговічними. Розширення діяльності і вихід на нові ринки змушує українські компанії спиратися на бізнес – складову альянсу.

На даний момент можна стверджувати, що ставлення українських компаній до форми і суті альянсів істотно змінюється. На перше місце виноситься економічна доцільність розвитку бізнесу. Альянси стали необхідною умовою ведення бізнесу.

Важливість розвитку міжнародної кооперації більшою мірою пояснюється постійною тенденцією підвищення капіталомісткості випуску нової високотехнологічної продукції. Так, за даними ЄЕК ООН, міждержавні домовленості про технологічну співпрацю і обміни вузлами і деталями з урахуванням кооперування загалом приблизно на 14-20 місяців зменшують термін налагодження виробництва нової продукції порівняно з організацією його лише самотужки, і навіть на 50-70% знижують вартість освоєння виробництва. З іншого боку, кооперація надає можливість досягти більш як 90-відсотковий рівень якості продукції іноземного партнера, тоді як освоєння зарубіжної технології самотужки дозволяє забезпечити лише 70-80% даного показника. Це обумовлено тим, що міжнародне кооперування розширює можливості комплексного використання різних виробничих ресурсів. При цьому виникає також економія внаслідок нових технологічних зарубіжних розробок [5].

Для України виробнича автаркія і створення замкнутих виробничих циклів стають неможливими через високу вартість наукових досліджень і технологічного обладнання, постійне збільшення кількості життєво необхідних технологій, а також скорочення термінів зносу при використанні наукоємної продукції. У цьому сенсі міжнародна виробнича кооперація і науково-технічне співробітництво мають бути методом розподілу зростаючих витрат, а також формою концентрації науково-технічних досягнень і кваліфікованої робочої сили. Україна, маючи активно діючий науковий та технічний потенціал і виробничі потужності, володіє всіма умовами, необхідними для участі в міжнародній кооперації.

У системі стратегічних альянсів широко застосовується, як альтернативний варіант консолідації підприємств, практика об'єднання високотехнологічних компаній з різних країн на підставі договорів з

реалізації окремих науково-виробничих проектів. Цей процес відбувається, насамперед, шляхом створення міжнародних консорціумів, технологічних союзів та альянсів між провідними ТНК, спільних підприємств, а також в інших формах, основою яких є договір між учасниками. Прикладом таких організаційних структур є: Airbus і Eurfighter (союз ТНК в авіаційній сфері); Microelectronics and Computer Technology Corporation (МСС) та Sematech (союз ТНК у сфері виробництва комп'ютерної техніки); спільне підприємство Eurocopter (об'єднання ТНК в авіаційній сфері).

Високотехнологічні корпорації сьогодні формують новий принцип взаємовідносин з партнерами. Принцип «конкуренція з усіма, а співпраця з обраними» замінений іншим: «конкуренція з обраними, а співпраця з іншими». Цей принцип реалізується у створенні виробничо-комерційних агломерацій – тимчасових, порівняно стійких об'єднань із загальною виробничою базою, технологічною і науково-технічною єдністю. Деякі дані про науково-виробничу кооперацію провідних іноземних високотехнологічних корпорацій наведено в таблиці.

Науково-виробнича кооперація високотехнологічних компаній [5]

Компанії, які задіяні у науково-виробничій кооперації	Напрями науково-виробничої кооперації
Siemens (Німеччина) - Intel (США)	Розробка та виробництво мікропроцесорів
Siemens (Німеччина) - Toshiba (Японія)	Створення компонентів напівзамінних типів
Toshiba (Японія) - LSI Logic (США)	Створення електронних компонентів нового покоління
Toshiba (Японія) - Motorola (США)	Розробка прецизійної технології
General Electric (США) - Philips (Нідерланди)	Виробництво електронних медичних приладів
Toshiba (Японія) - Kamings Engine	Розробка дизельного двигуна з тонкої кераміки
Ericsson (Швеція) - Matra (Франція)	Виробництво телекомунікаційної техніки
SGS (Італія) - Thompson (Франція)	Виробництво електронних компонентів
Fujitsu (Японія) - Vector General (США)	Розробка систем побудови графіків
Mitsubishi (Японія) - Westernhouse (США)	Розробка ядерних реакторів
Mitsubishi (Японія) - Boeing (США)	Розробка авіалайнера

Значну роль стратегічні альянси відіграють в реалізації Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки [6]. Цифровізація сприятиме появі нових форм партнерства і співробітництва різних сфер економіки та суспільства. Принципи, які відбито у Концепції, свідчать, що цифровізація має орієнтуватися на міжнародне, європейське та регіональне співробітництво з метою інтеграції України до ЄС, виходу на європейський і світовий ринки.

Однією з таких компаній є компанія Siemens. Діяльність концерну Siemens в Україні зосереджено на таких напрямках: автоматизація та управління, енергетика, медицина, транспорт.

Свою діяльність в Україні концерн здійснює через національні компанії – дочірнє підприємство «Siemens Україна» зі 100-відсотковою іноземною інвестицією, а також спільне українсько-російсько-німецьке підприємство «МКМ Телеком» (частка Siemens 66,66%).

Представництва в Україні:

Siemens AG;

освітлювальна техніка (Osram GmbH);

побутова техніка (BSH Bosch Siemens Hausgerate GmbH);

комп'ютерна техніка (Fujitsu Siemens Computers).

Для розвитку інноваційних систем актуальною є Індустрія 4.0 (роботизація виробництва). Індустрія 4.0 означає, що це зовсім інший рівень цифрового виробництва. Мільярди інтелектуальних пристроїв і машин генерують величезні обсяги даних, пов'язуючи реальний і віртуальний світи. Отримана інформація дозволяє вирішувати проблеми ще до того, як вони виникнуть, прискорює процеси, полегшує прийняття рішень і виводить поняття гнучкості на новий рівень.

Для запуску повноцінного циклу виробництва Україні доцільно застосовувати технології, які вже пропонує Siemens. Цьому сприяють умови, які пов'язані з тим, що Україна – це ІТ-країна, яка має більше двохсот тисяч досвідчених фахівців, інженерів цієї сфери, а університети випускають щороку близько тридцяти тисяч нових фахівців в ІТ-сфері.

В даний час для компаній перспективним напрямом є синергії зі створення ІТ-кластерів. Зазвичай основна мета ІТ-кластера – популяризація ІТ-сфери серед майбутніх співробітників і клієнтів, спільний маркетинг і навчання. ІТ-кластер Cluster bit у Чернівцях – це об'єднання 15 підприємницьких структур, так чи інакше пов'язаних з ІТ-сферою. Представників кластера залучають до роботи різних робочих груп міської ради, запрошують на всілякі зустрічі, форуми, конференції. Міська рада виступає замовником різних тренінгів і курсів, пов'язаних з можливостями ІТ-сфери та бізнесу цього профілю [7].

Українським компаніям, які прагнуть транснаціоналізувати свою діяльність, доцільно активніше використовувати механізм стратегічних альянсів Siemens [8].

В Дніпрі працює великий хаб, який спеціалізується на рішеннях для металургійної та вугільної промисловості, а також тренінговий центр у Львові, в якому щорічно здійснюється навчання фахівців, зайнятих в українській промисловості та енергетиці.

Дніпропетровська область має потужний промисловий потенціал, який характеризується високим рівнем розвитку важкої індустрії. У регіоні діють понад 500 основних промислових підприємств усіх основних видів економічної діяльності. На Дніпропетровщині виробляється майже п'ята частина всієї реалізованої промислової продукції України. За цим показником область посідає перше місце в Україні. В області діють підприємства з видобутку вугілля, залізної та марганцевої руди. Переробна

промисловість представлена підприємствами машинобудування, металургії, хімічної, будівельної, харчової, текстильної галузей. Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) є базовим елементом економіки як області, так і держави, основним донором бюджету, головним постачальником валюти в Україну. Більша частина продукції ГМК сертифікована і відповідає світовому рівню якості. Металургійні підприємства області виробляють високоякісну сталь та конкурентоспроможний прокат. З діяльністю ГМК мають прямий і зворотний зв'язок енергетика, вуглевидобуток, машинобудування, будівництво, фінансова сфера тощо [9].

Про доцільність створення стратегічних альянсів для розвитку інноваційних систем свідчить аналіз впровадження інновацій у промисловості, які мають обмежений характер. Як зазначає засновник Харківського енергетичного кластеру Станіслав Ігнат'єв, з трьох відкритих у прифронтових областях підприємств перше місце за рівнем інноваційності займає єдине в Україні сучасне виробництво сонячних панелей. Розробляється проект з будівництва такого виробництва, але більшої потужності, на території Харківської області.

Міжнародна компанія «Burisma Group» почала у Харківській області експлуатацію нової установки на базі безвідходної технології видобутку попутного і природного газу шляхом повної герметизації системи збору та ліквідації викидів в атмосферу.

Зараз Україна втрачає високотехнологічні індустрії. Так, «Південмаш» (Дніпро), гігантське ракетно-космічне підприємство, після 2014 року опинилося на межі зникнення. До 2014 року концерн «Антонов» був за всіма показниками кращим в українському авіапромі. У 2016 році завод не випустив жодної нової машини. Замість крейсерів і фрегатів на Миколаївському суднобудівному заводі останнім часом було освоєно виробництво цивільної продукції через припинення державного фінансування.

У машинобудівній галузі пілотний проект з виготовлення тролейбусів почала реалізовувати Вінницька транспортна компанія. Новий транспорт виробляється на основі корпусів МАЗ. Сидіння, електродвигун, систему управління та інші комплектуючі працівники підприємства монтують самостійно, використовуючи вітчизняні та імпорتنі запчастини. У 2019 році підприємство випустило на маршрути чотири нових тролейбуси. ДП ВО «Карпати» відкривають три виробничі лінії з виготовлення запчастин до автомобілів» Skoda. У Львівській області в районному центрі Буськ розпочало роботу підприємство, яке спеціалізується на виготовленні навісного обладнання для землерийної техніки. Сума залучених інвестицій склала 10 млн грн.

Значне місце у розвитку національної інноваційної системи займають індустріальні парки. У грудні минулого року до Реєстру індустріальних парків включено індустріальний парк «Суми». Пріоритетні види економічної діяльності: переробна промисловість; науково-дослідна діяльність; інші,

сумісні з зазначеними галузі, такі як транспорт і складське господарство, зберігання сільськогосподарської продукції.

Індустріальний парк «Innovation Forpost» має амбітний проект «Дніпро» (залучення в регіон до \$10 мільярдів). Особливістю індустріального парку «Innovation Forpost» є розміщення його на промисловому майданчику, переданому місту компанією «Інтерпайп». Даний індустріальний парк має в своєму розпорядженні всю необхідну інженерну і транспортну інфраструктуру [10].

Факт реєстрації індустріального парку в Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України ще не означає, що він почав працювати. Однак це надає можливість резидентам отримати звільнення від сплати мита при ввезенні обладнання та комплектуючих, матеріалів, які не виробляються в Україні та ввозяться з метою облаштування парку.

Впровадження інновацій на промислових підприємствах не завжди пов'язано з освоєнням і випуском інноваційної продукції. Як приклад доцільно навести проект «Промприлад». Реновація – його ідея в тому, щоб старий завод в центрі Івано-Франківська переробити під інноваційний простір. Його мета – викупити чотири корпуси заводу «Промприлад» і перебудувати 36577 кв. м промислових площ в центрі міста в інноваційний простір з офісами, лабораторіями, навчальними програмами. На території «Промприлад» зараз працюють дитячий центр «Дрібнота», конференц-зал, бар-зона, танцювальна школа, офіс та коворкінг, центр робототехніки, крафтова майстерня, барбер-школа, центр урбаністики, виставковий центр та офіс інвестицій міської влади [11].

Аналізуючи учасників стратегічних альянсів часто можна спостерігати, що вони є конкурентами. Співпраця і кооперація між учасниками альянсів не зменшує загострення міжнародної конкуренції в цілому. Її ослаблення або приглушення в рамках альянсу (за договірними напрямками) аж ніяк не означає зниження її напруження на конкретних глобальних ринках. Швидше навпаки, конкуренція в цілому посилюється, особливо в сфері «нової економіки»: електроніці, телекомунікаційних галузях.

Висновки і пропозиції. Таким чином, процес формування в Україні інноваційних систем є завданням стратегічного характеру. Це обумовлюється тим, що Україна втратила час та місце у структурі міжнародного технологічного обміну, і, відповідно, систему, здатну ефективно концентрувати матеріальні, трудові, наукові і фінансові ресурси на стратегічних пріоритетних напрямках промислового підйому.

Зарубіжний досвід показує, що стимулювати розвиток інноваційних систем в Україні можна завдяки створенню стратегічних альянсів українських підприємств з передовими зарубіжними компаніями.

Сутність стратегічних альянсів полягає в тому, що мають на меті компанії, які вступають в ту чи іншу форму кооперації. А це – поєднання економічного, технологічного, наукового, кадрового потенціалу з метою консолідації підприємств шляхом об'єднання високотехнологічних компаній

з різних країн на підставі договорів з реалізації науково-виробничих проектів і підвищення ефективності науково-технічної діяльності через кооперацію.

Стратегічні альянси відіграють значну роль у реалізації Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки. Цифровізація сприятиме появі нових форм партнерства і співробітництва, створення так званих електронних альянсів.

Для підприємств України та розвитку інноваційних систем актуальною є Індустрія 4.0 (роботизація виробництва). Цьому сприяють умови, які пов'язані з тим, що Україна – це ІТ-країна, яка має потужний потенціал, досвідчених фахівців, інженерів цієї сфери і розвинену мережу закладів вищої освіти, які готують фахівців для ІТ-сфери.

Активний розвиток стратегічних альянсів, який відбувається в останні 10-15 років, є однією з найбільш значних подій сьогодення. Стратегічні союзи є найперспективнішою формою інтеграції компаній. Участь вітчизняних підприємств у досвідчених стратегічних альянсах дозволяє розраховувати на отримання нових наукових розробок – нової продукції і перспективних технологій, сприятиме виходу на міжнародні ринки високотехнологічної продукції і тим самим прискорити розвиток інноваційних систем та інноваційної діяльності в країні.

Список використаних джерел

1. Концепція розвитку національної інноваційної системи: розпорядження Кабінету Міністрів України №680-р від 17 червня 2009 р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/224444321>

2. Третьяк В. В., Серета Е. А. Национальная инновационная система как основа экономики инновационного типа. Вісник економічної науки України. 2010. №1. С. 115-117. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/natsionalnaya-innovatsionnaya-sistema-kak-osnova-ekonomiki-innovatsionnogo-tipa>

3. Павлов П. В. Стратегические альянсы ТНК – новая форма транснационализации мировой экономики. 2017. 4 авг. URL: <http://www.nitpa.org/strategicheskie-alyansy-tnk-novaya-forma-transnacionalizacii-mirovoj-ekonomiki-3/>

4. Стратегический альянс в развитии инновационного процесса в экономике Украины. 2013. 2 апреля. URL: <http://8cent-emails.com/strategicheskij-aljans-razvitii-innovacionnogo-processa-jekonomike-ukrainy/>

5. Федулова Л. И. Виробнича кооперація підприємств України. URL: <http://bukvar.su/promyshlennost-proizvodstvo/88699-Proizvodstvennaya-kooperaciya-predpriyatiy-Ukrainy-i-Rossiiyskoiy-Federacii.html>

6. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: розпорядження Кабінету Міністрів України №67-р від 17 січня 2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p>

7. Кластер: формат взаимодействия предпринимателей. В чем

преимущества неформального объединения различных бизнесов. 2017. 7 февраля. URL: <https://msb.aval.ua/ru/news/?id=25978>

8. Ми обговорюємо спільні підприємства в Україні – голова українського представництва Siemens. 2017. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/amp/my-obsuzhdaem-sovmestnye-predpriyatija-v-ukraine-glava-ukrainskogo-predstavitelstva-siemens-2405377.html>

9. Дніпропетровська область. Економічний потенціал. Загальна характеристика. 2019. 20 травня. URL: <https://adm.dp.gov.ua/ua/pro-oblast/dnipropetrovshina/ekonomichnij-potencial>

10. Зеленина Е. Новые предприятия в Украине: куда идет инвестор. 2019. 14 января. URL: <http://timeua.info/post/ekonomika/novye-predpriyatiya-v-ukraine-kuda-idet-investor--14204.html>

11. Карпенко О. Инвесторы дают 22 млн грн, чтобы из старого завода получился центр инноваций. 2019. 5 июня. URL: <https://ain.ua/2019/06/05/investory-dayut-22-mln-grn-chtoby-iz-starogo-zavoda-poluchilsya-centr-innovacij/>

In the article the role of industrial alliances is considered and analysed in development of the innovative systems that will assist moving of economy of Ukraine toward leader positions in outer space.

Keywords: *strategic alliances, national innovative system, hi-tech companies, international co-operation.*

Дата надходження: 24.04.2020

УДК 336.748

Семендяк В. М., к. е. н.,
*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВЕКСЕЛЬНИХ РОЗРАХУНКІВ

В статті проведено аналіз праць як закордонних так вітчизняних дослідників, щодо застосування вексельних розрахунків. Досліджено, що європейських країнах переказний вексель відіграє більш істотну роль, але й там вона також зменшується. Вивчено досвід країн англо-американського права щодо використання вексельних розрахунків. З'ясовано, що Комерційні папери можна розглядати як різновид простого фінансового векселя. На відміну від традиційного фінансового векселя вони мають свої особливості.

Ключові слова: *вексель, комерційні папери, переказний вексель, банківські акцепти, авальовані векселі, казначейські векселі, емісійні зобов'язання, фінансовий стан, простий вексель, індивідуальний фінансовий вексель.*

Вексель, найстарший вид цінного папера, за свою довгу історію

перетерпів багато змін, які стосуються як його зовнішньої форми, так і функцій (зокрема, від способу розміну грошей до інструменту короткострокового фінансування). Завдяки своїй універсальності вексель як фінансовий інструмент добре пристосовувався до економічних умов, що змінюються, відображаючи в нових формах трансформації в економіці, що часто носили глобальний характер. У цей час ми спостерігаємо чергову видозміну векселя і його адаптацію до умов економіки постіндустріального суспільства.

Методичні засади щодо застосування та систематизації вексельних операцій та їх видів займалось ряд вітчизняних вчених серед яких: О.М. Бандарук, О.Д. Василик, А.В. Демківський, Л.Б. Долинський, О.М. Клименко, В.П. Ляшко, М.В. Ніконова, О.В.Олійник, А.І. Римарук, та ін. Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт, які присвячені особливостям застосування вексельних операцій вивченню зарубіжного досвіду та адаптації його до вітчизняних умов приділяється недостатньо уваги.

На даний час вексель використовується винятково як кредитний інструмент, але й у цій якості він має менше значення, ніж раніше. Кількість індосаментів на переказному векселі рідко перевищує один, що свідчить про нівелювання розрахункової функції. У більшості країн вексель у тому чи іншому ступені витіснений із внутрішнього обороту й зберігає своє значення тільки в зовнішній торгівлі. Зокрема, у США використання переказного векселя на внутрішньому ринку на початку 90-х років ХХ ст. становило всього 10% від загальної заборгованості за акцептом. Він зберігає певне значення, яке постійно знижується, в зовнішній торгівлі у формі банківських акцептів. У європейських країнах переказний вексель відіграє більш істотну роль, але й там вона також зменшується. У цілому можна зробити висновок, що ринок переказних векселів у його традиційному розумінні сильно скоротився. Єдиною розповсюдженою сьогодні формою переказного векселя є банківські акцепти й авальовані векселі. Однією з основних тенденцій за сучасних умов є зростання значення спеціальних простих векселів, до яких відносять комерційні папери, казначейські векселі, дисконтні векселі відомств [1, с. 239].

У країнах англо-американського права ці фінансові інструменти є різновидом простого незабезпеченого фінансового векселя, а в країнах Женевської системи вексельного права вони класифікуються не як векселі, а як самостійні цінні папери (різновид короткострокових облігацій), що відрізняються більш ліберальною процедурою випуску. Їхній розвиток був пов'язаний більшою мірою з фінансовим правом, ніж з вексельним, і, як зазначає Ж. Дюпишо, в даний час ми переживаємо найкращі роки для простих векселів [2].

Розглянемо детальніше використання банківських акцептів – переказних векселів корпорацій, акцептованих банками у США. Банківські акцепти випускаються з дисконтом на строк від одного до шести місяців і продаються

на вторинному ринку в значних обсягах. Це єдина форма переказного векселя, яку досить широко використовують в США й Канаді. Основна перевага банківського акцепту полягає в тому, що такий переказний вексель із великою ймовірністю буде прийнятий продавцем при покупці в нього товарів, у тому числі й за кордоном, оскільки банк гарантує його оплату. Інвестиційна привабливість банківських акцептів обумовлена тим, що вони мають низький кредитний ризик. Банківські акцепти можна купувати або продавати через дилерів грошового ринку, а їхній продаж на вторинному ринку із знижкою зближає банківські акцепти з казначейськими векселями.

Поширеність у зовнішній торгівлі акцептованих банками корпоративних переказних векселів є загальним явищем для вексельних ринків всіх західних країн. Оскільки такі векселі мають невеликий дисконт, вони не є активним інструментом грошового ринку. Хоча в Англії й США казначейські векселі поширені більше, ніж банківські акцепти, в інших країнах казначейські векселі за їхнім обсягом на вексельному ринку посідають друге місце після банківських акцептів. Разом з тим, починаючи із середини 80-х років ХХ ст. обсяг цього ринку постійно скорочується, що пов'язане з переходом до фінансування за допомогою випуску комерційних паперів, єврокомерційних паперів і банківських позик.

Комерційні папери (*commercial paper*) є інструментом поповнення оборотних коштів і включають в себе векселі й сертифікати кредитних організацій, що є найбільш короткостроковими борговими зобов'язаннями. Зазвичай у світовій практиці термін комерційних паперів становлять від дев'яти місяців (у США) до одного року (у Європі, зокрема у Франції).

Комерційні папери можна розглядати як різновид простого фінансового векселя. На відміну від традиційного фінансового векселя вони мають свої особливості. Це стандартизовані інструменти, що випускаються серіями на короткий строк. Ціль їхнього випуску – акумуляція на ринку вільних ресурсів, тобто та ж, що й в індивідуальних фінансових векселів. Комерційні папери виникли з потреби корпорацій акумулювати на короткий строк позиковий капітал у максимального числа інвесторів, але без такої чіткої регламентації процедури емісії, як при використанні облігацій.

Випускаючи короткострокові незабезпечені векселі, великі компанії можуть не платити банку за посередництво. Тому для більшості корпорацій комерційні папери стали альтернативою звичайному банківському кредиту. Як правило, вони розміщуються безпосередньо серед інвесторів, внаслідок чого вартість залучених коштів у цілому нижча, ніж за банківськими кредитами. Емітентами комерційних паперів є не тільки корпорації, але й банки. Вони використовують комерційні папери для залучення додаткових фінансових ресурсів і підтримки ліквідності фінансових інститутів.

Комерційні папери випускаються на регулярній основі на строк у середньому близько 30 днів (максимум – 270 днів) виробничими фірмами, фінансовими компаніями й банківськими холдингами. Це короткострокові боргові зобов'язання – емітент зобов'язаний виплатити власникові документа

в певний строк заздалегідь установлену суму. Комерційні папери досить популярні як спосіб короткострокового вкладення вільних коштів. Вони продаються з дисконтною знижкою від суми гарантованої виплати. Оскільки емітент не пропонує ніякого забезпечення, єдиною гарантією комерційних паперів є репутація фірми-емітента.

Прямим попередником комерційних паперів був простий фінансовий вексель. Пізніше фінансові векселі прийняли форму комерційних паперів, перші прототипи яких з'явилися в США ще на початку XIX ст., коли американські компанії почали продавати інвесторам свої незабезпечені векселі. Найбільшого розвитку ринок комерційних паперів нефінансових компаній досяг в 30-ті роки XX ст., а в 50-ті роки, коли з'явилися комерційні папери фінансових компаній, він одержав новий поштовх до розвитку. До початку 80-х років XX ст. ринок комерційних паперів існував тільки в США, Канаді й Австралії, а в наступне десятиліття такі ринки з'явилися в багатьох країнах, у тому числі в Європі. Швидкий розвиток європейського ринку цінних паперів пов'язаний з появою податкових пільг, а також зі зниженням в 80-ті роки XX ст. рейтингу комерційних банків у порівнянні з рейтингом найбільших небанківських компаній.

В Англії можливість випуску комерційних паперів з'явилася в 1986 р. після прийняття поправки до закону про банківську діяльність 1979 р. До цього випуск комерційних паперів був неможливий, оскільки розцінювався як діяльність із залучення депозитів, що дозволена тільки кредитним установам. Прямим попередникам комерційних паперів в Англії був ринок євронот (*euronotes*), які випускалися з кінця 70-х років XX ст. правлінням, банком і корпораціями на строк від одного до шести місяців зі стандартним номіналом в 500 тис. дол. Активізація росту ринку євронот почалася з 1984 р., після чого ринок поступово трансформувалася в ринок так званих єврокомерційних паперів [3, с. 31].

За останнє десятиліття комерційні папери стали успішно замінювати банківський кредит, особливо в США, Іспанії й Канаді, де на початку 90-х років співвідношення між заборгованістю за комерційними паперами і банківськими кредитами нефінансовим компаніям складало 17,1 12,3 і 11,5%, збільшившись за 80-ті роки на 5-7%. Також, внаслідок процесів глобалізації почав формуватися міжнародний ринок єврокомерційних паперів. Сьогодні на вексельному ринку існують різні схеми обліку векселів, що припускають контроль як з боку держави, так і з боку центральних банків. Основу всіх схем переобліку, які використовуються у закордонних країнах, становить налагоджена інфраструктура вексельного ринку з більшою кількістю учасників і низьким ризиком.

Великій компанії, що продає свої товари в кредит дилерам, простіше одержати в банку кредит, ніж дрібним фірмам-дилерам. Тому вона забезпечує гарантіями своїх дилерів, хоча за повернення кредиту відповідають насамперед самі дрібні фірми – боржники. Велика компанія видає переказний вексель на дрібну фірму (дилера), що акцептує вексель. Після цього вексель із двома підписами враховується в банку під гарантії

великої компанії. На наступному етапі цієї операції банк переобліковує вексель із двома (у випадку гарантії цього банку – із трьома) підписами в банку більш високого рівня (так званий банк кастоди). Останній купує вексель по заздалегідь оголошеній ціні із знижкою по дисконтній ставці. Як правило, купуються не окремі векселі, а права на пакети однотипних векселів.

Після того як в банку більш високого рівня утворився пакет векселів, він приймає рішення, пустити ці векселі в обіг (ступінь їхньої ліквідності досить високий, і вони враховуються практично без дисконту) і продати їх на відкритому ринку, або перерахувати їх у центральному банку. Переобліковуватися в центральному банку може як окремий вексель, так і пакет однотипних векселів. Однак сьогодні все частіше виступаючи в ролі інвесторів банки кредитують компанії безпосередньо, залучаючи ресурси відкритого ринку, а компанії, у свою чергу, також виходять безпосередньо на відкритий ринок.

Основними емітентами комерційних паперів у США й Канаді є фінансові компанії, на які припадає близько 70% всіх комерційних паперів. Такі ж компанії є найбільш активними емітентами у Фінляндії, а у Швеції й Норвегії найбільш великими емітентами є установи іпотечного кредиту. В інших країнах емісія комерційних паперів фінансовими установами стримується законодавчими обмеженнями. Зокрема, у Франції значну частину комерційних паперів випускають державні компанії (або ті, у яких контрольний пакет акцій перебуває в руках держави). У Швеції комерційні папери широко використовуються підприємствами суспільного користування, що належать місцевим органам влади. У Німеччині провідними емітентами комерційних паперів були приватизаційні відомства (*Treuhandanstalt*), ліквідовані в 1994 р., і поштова служба *Bundcspost*. Центральні органи влади практично ніде не є емітентами комерційних паперів, хоча ними створений ряд програм, пов'язаних з їхнім випуском на європейському ринку. Серед нових методів вексельного обігу варто згадати можливість прийняття вексельного зобов'язання у формі електронного документа з використанням цифрового підпису. Це усуває істотні витрати й ризики учасників ринку, а також забезпечує прозорість інформації про протести векселів при оцінці короткострокових кредитних ризиків.

На фінансовому ринку США вексельні інструменти включають казначейські векселі, дисконтні векселі федеральних відомств, короткострокові муніципальні папери, не оподатковувані податком, комерційні папери, банківські акцепти й середньострокові векселі. З них переважають казначейські векселі й векселі корпорацій (банківські акцепти). Розглянемо особливості використання окремих вексельних інструментів.

Казначейські векселі являють собою зобов'язання, що випускаються Казначейством США щотижня на строк три тижні, три або шість місяців з метою фінансування дефіцитів бюджету. При погашенні за казначейськими векселями виплачується фіксована сума, а процентні виплати не провадяться. Щомісяця випускаються казначейські векселі зі строком погашення 52 тижня. Вони продаються на щотижневих аукціонах (їх мінімальна

номінальна вартість становить 10 тис. дол.), а також на вторинному ринку, де щоденний обсяг операцій з такими вексями перевищує 35 млрд доларів. Зазвичай потенційні покупці цих цінних паперів самі призначають ціну, за якою готові їх купити, подаючи конкурентні й неконкурентні заявки через один з 12 федеральних резервних банків. Потенційний покупець вказує в заявці кількість векселів, які він має намір придбати, а також їхню плановану прибутковість. Казначейські векселі купують переважно банки, а також (у невеликих обсягах) інші фінансові посередники, корпорації й приватні особи.

Механізм одержання прибутку за казначейськими вексями заснований на тому, що вони завжди продаються із знижкою. Це найбільш ліквідні кредитні інструменти, оскільки торги за ними проводяться частіше, ніж за іншими. Дефолт (ситуація неможливості здійснення платежу) у цьому випадку виключений, оскільки гарантом платежу виступає федеральне правління.

Дисконтні векселі федеральних відомств (або федеральні цінні папери) випускаються Федеральним банком житлового кредитування (*Federal Home Loan Bank*), Федеральною національною іпотечною асоціацією («*Fannie Mae*») і іншими федеральними організаціями на строк від трьох до шести місяців і продаються через дилерів на добре сформованому вторинному ринку. Короткострокові позики представлені дисконтними вексями, подібними до векселів казначейства США, але федеральні векселі перевершують їх за прибутковістю, хоча вони й менш ліквідні. Дохід за цими цінними паперами нараховується шляхом дисконту зі строком погашення шість і менше місяців.

Короткострокові муніципальні папери, не оподатковувані, випускаються муніципалітетами й владою окремих штатів на строк від трьох місяців до одного року. Ці векселі мають більший ступінь ризику, ніж казначейські папери, крім того, їх складніше купити або продати. Однак вони також привабливі для інвесторів, оскільки існує добре сформований вторинний ринок таких паперів, а процентний дохід по них не обкладається федеральним прибутковим податком. Середньострокові векселі випускаються фінансовими компаніями й банками, а також виробничими компаніями на строк від 270 днів до 10 років. Ці незабезпечені прості векселі звичайно купуються дилерами, і за ними виплачується відсоток по фіксованій ставці.

Нотні емісійні зобов'язання являють собою форму середньострокового кредитування за допомогою різних інструментів фінансового ринку. Як правило, це прості векселі (*notes*) із плаваючою процентною ставкою. При їхньому використанні позичальник підписує угоду із синдикатом комерційних банків, що зобов'язує банки купувати векселі позичальника або давати позичальникові кошти в борг. Строк таких позик становить від трьох до 10 років; банки беруть річну плату за такі послуги. У середньому обсяг нотних емісійних зобов'язань становив наприкінці 90-х років ХХ ст. близько 5 млрд дол. у рік – істотно менше, ніж раніше (40 млрд дол. в 1985 р. і 20 млрд в 1987-1988 р.) [4, с. 129]. Причиною зменшення загального обсягу нотних емісійних зобов'язань був прогнозований ріст банківських ризиків.

Закон США «Про цінні папери й біржі» не вимагає реєстрації державних цінних паперів, а також цінних паперів, що використовуються у поточних операціях, і зі строком до 270 днів. Вексельний ринок США регулюється державою шляхом контролю за фінансовим станом його учасників (як комерційних банків, так і небанківських фінансових компаній). Федеральна резервна система жорстко контролює комерційні банки, тому що при банкрутстві банку вона зобов'язана виплатити кожному потерпілому суму в розмірі 100 тис. дол. Втім, з 1984 р. цей контроль став лише номінальним. Небанківські фінансово-комерційні структури контролюються Комісією з цінних паперів й бірж на основі закону обігу цінних паперів, відповідно до якого всі професійні учасники ринку цінних паперів зобов'язані бути зареєстровані в даній Комісії. Крім того, з 1984 р., щоб убезпечити роботу на ринку й підсилити ступінь відповідальності фінансових установ, підвищилися вимоги до статутного капіталу – він повинен бути не меншим 250 тис. дол.

У США була розроблена процедура визначення кредитних рейтингів випусків векселів. Для цього емітенти векселів при проведенні так званої «реєстрації на полку» повинні звертатися в рейтингове агентство, що і визначає відповідний рейтинг для нового випуску векселів на певну суму. Завдяки цьому інвестори постійно одержують необхідну інформацію про рейтинг векселів, що ними купуються [5, с. 37-38].

У Великобританії, як і в США, основними емітентами векселів є держава й приватні компанії за підтримкою комерційних банків. Ринок цінних паперів контролюється в першу чергу Англійським банком (*Bank of England*), що виконує функції центрального банку. Ним визначається ліквідність комерційних банків, зокрема й за обсягом виданих ними акцептів. Крім того, Англійський банк контролює не тільки казначейські векселі, але й всіх учасників вексельного ринку, у тому числі комерційні банки, що здійснюють операції переобліку векселів.

Після прийняття в 1986 р. Закону «Про фінансові послуги» в Англії була створена Рада з цінних паперів і інвестиціях, що контролює ринок цінних паперів шляхом передачі повноважень біржам або іншим саморегулюючим організаціям. Переоблік векселів в Англії здійснюється обліковими будинками – кредитними організаціями, що мають статус спеціалізованих банків («*Gennard and National PLC*», «*Cater Alien Ltd*», «*Union Discount*», «*Alexander Discount PLC*»). Облікові будинки купують (на власні кошти й на позики, узяті в комерційних банків) векселі й інші цінні папери, одержуючи дохід від різниці їхніх курсів. Оскільки ці позики переважно короткострокові, в облікових будинках може виникнути недовлік коштів. Тому Англійський банк надає їм привілею, видаючи позики, що є одним з методів рефінансування економіки країни.

У ретельно відпрацьованій системі вексельних розрахунків значну роль відіграють як спеціальні вексельні інститути, так і комерційні банки. Якщо раніше в Англії право переобліку векселів у центральному банку належало

обмеженому колу облікових банків, то тепер право займатися цими операціями одержали значно більша кількість банків. Ці зміни в практиці вексельного обігу відображають прагнення британського правління зберегти за Лондоном роль загальноєвропейського фінансового центру [1, с. 249].

В експортних операціях зустрічаються дві основні форми векселів - класичний експортний вексель (переказ грошей від експортера імпортерів), а також тратта в рамках прямого торговельного кредиту. Більш різноманітні види банківських акцептів. Разом з основною формою класичного банківського акцепту вони застосовуються для зовнішнього кредиту, а також як основа банківського акцептного фінансування. Широке застосування банківських акцептів пов'язане з підвищеною відповідальністю за цими зобов'язаннями, оскільки зобов'язання банку (на відміну від звичайного акцепту) надає підвищені гарантії відносно ризиків у зовнішній торгівлі. У той же час виставлені банками традиційні прості векселі втратили своє колишнє значення, а програми, у рамках яких ці векселі використовувалися, істотно скоротилися.

Таким чином, незважаючи на поступове зниження ролі векселя як кредитного інструменту у світі, у більшості країн Європи він все ще активно використовується у господарському обороті, насамперед, у зовнішній торгівлі. Крім того, з огляду на ряд чинників, особливе значення цей інструмент відіграє в країнах Центральної та Східної Європи, які відносно недавно приєдналися до Європейського Союзу. Вважаємо, що для нашої країни досить цікавим є багаторічний досвід успішного застосування векселя в Республіці Польща.

Список використаних джерел

1. Мошенский С. З. Эволюция векселя. К.: «Планета-друк», 2005. 446 с.
2. Dupichol J., Gucvcl D. Les effets de commerce. Lettre de change, billet a ordre, cheque. – Р.: Montchrestien, 1996.
3. Рудненко Т. Аналіз специфіки вексельного обігу. Цінні папери України. 2005. №30 (370). С. 14-16.
4. Колб Р. Фінансові інститути й ринки. М.: 2003. С. 120-121.
5. Кузнєцова Н. С. Ринок цінних паперів в Україні: правові основи формування та функціонування. К.: Юрінком Інтер, 1998. 526 с.

In the article the analysis of work as foreign domestic researchers concerning the application of bill payments. According to research, in European countries a bill of exchange plays a more significant role, but it it also decreases. Studied the experience of countries of Anglo-American law regarding the use of bill payments. Found that Commercial paper can be seen as a variation of simple financial bills. Unlike traditional financial bills they have their own peculiarities.

Key words: *bill of exchange, commercial paper, bills of exchange, banker's acceptance, avalized bills of exchange, Treasury bills, equity liabilities, financial condition, promissory note, individual financial bill.*

Дата надходження: 26.04.2020

*Стеблій Г. Я., к. е. н., професор,
Панковець М. П., к. е. н., доцент,
Калинець К. С., к. е. н., доцент,
Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ
«Університет банківської справи»,
м. Львів, Україна*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ЯК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНОЇ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Досліджуються основні проблеми викладання і вивчення курсу економічної теорії в контексті різних наукових підходів і поглядів українських вчених-економістів. Основна увага зосереджується на методологічну спрямованість, структуру та предмет курсу економічної теорії як теоретико-методологічної основи вітчизняної економічної науки.

***Ключові слова:** економічна наука, економічна теорія, політична економія, макро- та мікроекономіка, предмет та методологія курсу економічної теорії, структура економічної теорії.*

Постановка проблеми. Ринкова модель економіки України передбачає формування в економічній освіті нової парадигми, невід'ємною частиною якої є економічна теорія як основа сучасної економічної науки. Сьогодні в Україні їй досі мають місце неоднозначні погляди вчених-економістів на розвиток економічної теорії, її структуру та предмет дослідження, що відображено в навчальних посібниках та підручниках з політичної економії, макро- та мікроекономіки. З огляду на це, важливо чітко диференціювати різні методологічні підходи до визначення предмета та завдань курсу економічної теорії, для того щоб обрати ту наукову парадигму, яка найкраще відповідатиме сучасним цілям і викликам, що стоять перед українською державою.

Аналіз останніх публікацій та досліджень представлений у працях сучасних зарубіжних вчених-економістів, таких як П. Семюелсон, В. Нордгауз, К.Р. Макконнелл, С. Брю, М. Бурда, Г. Манків та ін., а також у працях вітчизняних вчених-економістів – А. Чухна, Г. Башнянина, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Панчишина, А. Гриценка, Г. Стеблій, О. Горбачевської, І. Тивончука, В. Ковальчука, В. Лагутіна, В. Савчука та ін.

Мета статті – обґрунтувати необхідність формування єдиної концепції розвитку економічної теорії в Україні.

Результати дослідження. Ринкова модель економіки України посилює вимоги до економічної освіти, яка є первинною у формуванні нової економічної культури та у вихованні нової суспільної генерації української держави. Національна парадигма економічної освіти тісно взаємопов'язана з економічною наукою, теоретико-методологічною основою якої є сучасна

економічна теорія. Остання ставить питання про створення єдиної економічної мови (загальноприйнятого у світі поняттєво-категоріального апарату), тобто визнання єдиної анатомії економічної науки. Це питання є надзвичайно важливим, оскільки окремі поняття у світовій і вітчизняній економічній науці несуть різний зміст. Крім цього, в Україні нині загалом відсутня єдина концепція розвитку економічної теорії. Окремі вітчизняні науковці не сприймають західну економічну теорію і надають перевагу класичній науці, спираючись насамперед на поширену в часи СРСР марксистську теорію. Другі без застережень переходять до викладання основ ринкової економіки. Треті намагаються поєднати ці два підходи, створюючи курс роздвоєної і суперечливої економічної теорії. Тому важливе значення для вітчизняної економічної науки має врахування міжнародного досвіду викладання економічної теорії, який передбачає три основні варіанти: американський, англійський, німецько-французький [3, с. 51].

Американський варіант економічної теорії характеризується її зростаючою математизацією, що посилює абстрактність економічної теорії. Економісти з такою освітою, зазвичай, є добрими теоретиками, але віддалені від практичної роботи. Англійський варіант відрізняється аскетизмом, він охоплює приблизно 12 – 15 економічних дисциплін і ставить своїм завданням вивчення аналітичного інструментарію економічної науки в межах курсів макро- і мікроекономіки, економетрики, математики, статистики з виходом на вузьке коло прикладних і спеціалізованих дисциплін. Німецько-французький варіант – це політична економія, доповнена великим набором загальноосвітніх і спеціально-економічних дисциплін, що охоплюють всі сторони економічної науки.

У цілому, позитивним досвідом західної практики економічної освіти слід вважати її пропедевтичність, тобто поступове оволодіння знаннями економіки, починаючи з дитинства, що включає такі етапи: 1) прикладна економіка для школярів; 2) загальна економіка для вищої освіти, що охоплює три рівні: базовий, проміжний, вищий; 3) різні спеціальні версії економіки для професіоналів, наприклад, «економікс для менеджера». Варто зазначити, що якість підручників визначається двома головними критеріями – науковим змістом матеріалу та його методичним поданням.

Базовий рівень підручників властивий для початкового рівня викладання, який відповідає курсу економікс. Це – базові курси мікро- і макроекономіки. Підручники проміжного рівня розраховані на повторне, більш поглиблене вивчення економічної теорії з використанням дедуктивного методу дослідження, графічного моделювання економічних явищ і процесів. Підручники вищого рівня найповнішою мірою використовують математичний інструментарій. Вони відображають спеціальні методи аналізу і розраховані вже на спеціалістів у конкретних економічних галузях.

У другій половині ХХ ст. у західних підручниках з економічної теорії переважав кейнсіанський підхід. Зокрема найбільш популярний у світі підручник «Економікс» П. Семюелсона та В. Нордгауза, що вперше був

виданий у 1948 р., особливу увагу приділяв макроекономіці та теорії «неокласичного синтезу», які досліджували в основному макроекономічні проблеми змішаної економіки. Більшість проблем мікроекономіки розглядалися недостатньо, або подавалися в додатках. Проте п'яте видання цього підручника повністю врахувало потреби мікроекономічного підходу на основі додаткових досліджень та модернізації економічної теорії А. Маршала [3, с. 52]. Варто зазначити, що П. Семюелсон із цього приводу писав, що успіх першого видання перевершив усі його очікування. Викладачі університетів і коледжів, шкіл бізнесу, вечірніх шкіл і курсів для державних службовців давно потребували такого підручника, який би включав аналіз актуальних економічних проблем: інфляції і депресії, доходів домогосподарств і національного доходу, зарплати і податків, прибутків фірм і фондового ринку. Однак своїм успіхом підручник завдячував «у першу чергу методиці, яка допомагає аналізувати умови, що забезпечують швидкий економічний прогрес і стабільність, ефективну систему ціноутворення і економічного використання усіх виробничих ресурсів» [2, с. 17]. Запропонована автором методична модель стала взірцем для багатьох інших підручників із економічної теорії. Вона підтверджує особливість навчальної літератури, її залежність від наукового рівня та обраної методики.

Із 90-их років ХХ ст. Україна розпочала принципово новий етап трансформаційних змін, що пов'язані з побудовою ринкової економіки відповідно до логіки та законів сучасного цивілізованого суспільства. Зрозуміло, що політична економія в силу свого класового характеру та ідеологізації не змогла запропонувати переконливої відповіді на нові фундаментальні питання, що стало свідченням глибокої концептуальної кризи української економічної науки [3, с. 77]. Одним із шляхів подолання цієї кризи стало запровадження курсу економічної теорії, що дозволило ознайомитися зі світовими досягненнями економічної науки і практики, наблизило викладання теоретичної економіки в Україні до світових стандартів.

Заміна курсу політичної економії на курс економічної теорії спричинила неоднозначне наукове сприйняття, що пояснюється необхідністю: 1) розширення і ускладнення предметної проблематики та формування нової парадигми економічної науки; 2) відображення проблем, які в минулому не досліджувалися, або були не актуальними для економічної науки в Україні; 3) перегляду, або заперечення багатьох положень політичної економії часів адміністративно-командної радянської економіки [1, с. 12, 13].

На наш погляд, концепція сучасного курсу економічної теорії узагальнює три важливі проблеми: 1) векторність курсу економічної теорії; 2) структуру економічної теорії; 3) предмет економічної теорії [3, с. 107].

Векторність курсу економічної теорії відображає спрямованість економічної науки, дає розуміння того, яким має бути курс економічної теорії, визначає його цілі і завдання та робить спробу встановити співвідношення між політичною економією та економічною теорією –

макро- та мікроекономікою. Ця проблема розв'язується нині українськими вченими-економістами по-різному. Одні з них розмежовують ці дві дисципліни. Наприклад, С. Мочерний вважає, що не можна ототожнювати політичну економію й економічну теорію, оскільки між ними існує ряд відмінностей, зумовлених передовсім розбіжністю самих об'єктів вивчення обох наук. Ряд економістів ототожнюють політичну економію з економічною теорією. Вони вважають, що економічна теорія, або економіка, і політична економія – це різні назви однієї й тієї ж науки, що розвивається. Зокрема С. Панчишин, точку зору якого ми поділяємо, пропонує використовувати термін «аналітична економія» [1, с. 11, 12]. Проте навіть ототожнюючи політичну економію та економічну теорію, українські вчені-економісти відрізняються своїми точками зору. Наприклад, в підручнику А. Гальчинського, П. Єщенка і Ю. Палкіна зазначається, що економічна теорія – це, по суті, курс політичної економії, але в світлі нових економічних вимог.

Друга проблема концепції курсу економічної теорії, яка пов'язана із її структурою, також розглядається українськими вченими-економістами по-різному. Одні з них вважають, що економічна теорія має вивчати тільки сучасну ринкову економіку, а політекономію частково використовують, як вступну частину до макро- та мікроекономіки [1, с. 11]. Вони є прихильниками фактично неокласичного варіанту підручника. До них належать вчені-економісти: І. Грабинський, З. Ватаманюк, С. Дзюбик, С. Панчишин, П. Островерх. У той же час економічна теорія як теорія ринкової економіки характеризується відсутністю певних «традиційних» політекономічних питань (як-от про суть та форми суспільного виробництва, теорії вартості, продуктивні сили та виробничі відносини, формаційний підхід у дослідженнях суспільно-економічного розвитку та ін.), включення яких до її структури інколи позбавляє ринкову економічну теорію логічності. Ринкова теорія вимагає чіткого поділу на мікро- і макроекономіку, акцентування уваги на практичну реалізацію механізмів ринкової економіки. Включення невластивих її предмету тем призводить до втрати науковості, цілісності та стрункості теорії внаслідок застосування недосконалої, штучно агрегованої методології.

Окремі вчені-економісти зводять курс економічної теорії до двох складових: політичної економії та економікс, тобто використовують еkleктику. Вони вважають, що економічна теорія, з позицій дослідження у тому числі й економічних відносин, складається з політичної економії, яка власне зосереджена на вивченні економічних відносин і економічних законів, та економікса, який вивчає закономірності ринкової економічної системи. Еkleктика при цьому набуває різних форм. У ній зберігається марксизм, до поглядів якого додаються погляди західних економістів (В. Кузін), або ж замість марксизму переважає неокласика (В. Лагутін). Часто еkleктика проявляється в тому, що до традиційних класичних питань щодо властивостей товару, подвійного характеру праці, закону вартості,

перетворення грошей у капітал, перетворення робочої сили в товар, умов виробництва додаткової вартості механічно додаються питання мікро- і макроекономіки.

Третьою складовою концепції курсу економічної теорії є її предметність. Остання дозволяє виокремити економічну теорію з-поміж інших вузькогалузевих економічних дисциплін. Адже предмет – це чітко визначене, узагальнене коло питань, яке відповідає специфіці, змісту дисципліни і відрізняє її від інших дисциплін. Варто зазначити, що класовий підхід, властивий політичній економії радянського періоду, стверджував неминучість соціальних суперечностей, конфліктів, диктатуру пролетаріату, панування командно-адміністративної економіки. Крах радянської системи і перехід України до моделі ринкової економіки вимагав забезпечити відповідність об'єкта і методів дослідження української економічної теорії світовій економічній науці відповідно до вимог трансформованої української економіки. Постало завдання розробки загальнометодологічних принципів розвитку економічної теорії як основи економічної науки загалом.

Не заглиблюючись у розлогу полеміку, розглянемо найважливіші наукові підходи щодо визначення предмета економічної теорії у вітчизняній науці.

1. Підхід класичної політекономії передбачає такі визначення її предмета:

- а) політична економія – це наука про багатство. Недоліком цього визначення є те, що воно завідомо методологічно неправильне, оскільки багатство – це передовсім сукупність матеріальних благ, а політична економія, як соціальна наука, не може вивчати лише матеріальні блага. До того ж дане визначення ігнорує конкретні форми, за яких відбувається створення матеріальних благ;
- б) політична економія – це наука про виробничі відносини, що проявляються через класову суть їх формаційного виявлення. Недолік цього визначення полягає у класовому підході, який не враховує реальні економічні процеси, ігнорує об'єктивні фактори розвитку цивілізації, наукові висновки при цьому підтасовуються під офіційні доктрини.

2. Неокласичний підхід розглядає економічну теорію, як:

- а) науку про задоволення потреб людини. Таке визначення стверджує першість споживання над виробництвом, а мотивація дій людей при цьому визначається психологією індивіда. Знову спостерігається методологічна неспроможність, адже про задоволення потреб людини можна говорити, маючи на увазі конкретні історичні умови, певні суспільні відносини. Отже, визначення є позаісторичним, ідеалізованим. Воно ігнорує виробництво, яке власне і визначає можливість та ступінь задоволення потреб;
- б) науку про функціонування господарської системи в умовах обмеженості ресурсів, тобто економіка вивчає, яким чином суспільство з обмеженими дефіцитними ресурсами вирішує, що, як і для кого виробляти. Таке трактування переводить економічну науку з фундаментальних теоретичних дисциплін у спеціальну економічну теорію, що просто описує особливості функціонування ринкового типу господарства. До того ж наголос на

виробництві матеріальних благ нині втрачає свою актуальність. Особливого значення набуває такий ресурс, як інформація, а дефіцитність інформації як ресурсу має зовсім інші особливості. Сучасна світова економіка демонструє однозначну тенденцію до зростання виробництва послуг, до інтелектуалізації виробництва. З'явився навіть новий термін – неоекономіка, який відображає ці нові тенденції.

3. Еклектичний підхід щодо визначення предмета економічної теорії передбачає:

а) простий перелік різних визначень предмета і цим самим робить економічну науку нецілісною і з розмитим предметом;

б) трактування предмета як вивчення економічних (виробничих) відносин в умовах раціонального використання обмежених ресурсів, щоб максимально задовольнити матеріальні і духовні потреби людей. Таке визначення показує спробу поєднати класику з неокласикою, дати їм формальне оновлення.

На наш погляд, сучасна економічна теорія – це наука про економічну поведінку людей, тобто про найкращий (оптимальний) спосіб використання обмежених виробничих ресурсів, які мають характер багатоцільового призначення, з метою виробництва різноманітних товарів і послуг для задоволення потреб суспільства нині, або в майбутньому. Основними її складовими бачимо: вступ до економічної теорії, в якому мають бути доведені переваги ринкової економічної системи; макроекономіку, яка охоплює проблеми усієї національної економіки; мікроекономіку, яка вивчає окремі структурні елементи національної економіки.

Висновки. Нинішній стан економічної теорії як академічної фундаментальної дисципліни в Україні засвідчує суперечливий характер її розвитку та викладання у вищих навчальних закладах. Особливо це стосується університетської освіти, де традиційно виникають і розвиваються наукові школи, про рівень яких можна судити за публікаціями наукових досліджень та виходом у світ підручників і навчальних посібників з економічної теорії. В умовах триваючого глибинного трансформаційного процесу в українській економіці, що має стратегічною метою євроатлантичну інтеграцію, зміст економічної теорії як фундаментальної економічної дисципліни, що формує тип економічного мислення та економічної культури, має відповідати сучасним світовим стандартам і, враховуючи зарубіжний досвід, розвивати сучасну економічну науку в Україні.

Список використаних джерел

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: у 2 кн. / С. М. Панчишин, П. І. Островерх, Г. Я. Стеблій та ін., за ред. С. М. Панчишина, П. І. Островерха. 3-тє вид., виправл. та доп. Л.: Априорі, 2017. Кн.1: Вступ до аналітичної економіки. Макроекономіка. 567 с.

2. О. В. Горбачевська, М. І. Хмелярчук, А. В. Стасишин. Історія економіки та економічної думки у логічних схемах: навч. посібник; за ред. О. В. Горбачевської. К.: УБС НБУ, 2013. 526 с..

3. Г. Я. Стеблій, О. В. Горбачевська. Методологічні проблеми

структуризації економічної теорії: Монографія. Львів, ЛБІ НБУ, 2005. 187 с.

4. Стеблій Г. Я., Смовженко Т. С. Місце і роль мікро- і макроекономіки в економічній науці. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір (збірник наукових праць)* / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Львів, 2013. Вип.1 (99). С. 424-432.

The main problems of studying the course of economic theory in the context of different scientific approaches and views of Ukrainian economists are researched. The attention is focused on the methodological orientation, structure and subject of the course of economic theory as a theoretical and methodological basis of domestic economics.

Key words: *economic science, economic theory, political economy, macro- and microeconomics, subject and methodology of economic theory course, structure of economic theory.*

Дата надходження: 04.03.2020

УДК 342.5

*Степаненко Д. М., к. э. н., доцент,
Белорусско-Российский университет,
г. Могилев, Республика Беларусь*

ПРЕЗИДЕНТ И ПАРЛАМЕНТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: РОЛЬ И МЕСТО В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

У статті розглядаються компетенції Президента та Парламенту Республіки Білорусь в контексті їх ролі в системі державної підтримки інноваційної діяльності. Встановлено особливості предмета правового регулювання нормативних правових актів Президента і Національних зборів Республіки Білорусь, орієнтованих на підтримку інноваційної діяльності.

Ключові слова: *президент, парламент, національні збори, інноваційна діяльність, державна інноваційна політика, закон, декрет, указ.*

Инновационная функция государства представляет собой основное направление деятельности государства, обусловленное объективно существующими потребностями общественной жизни, выражающее в концентрированном виде сущность и социальное назначение государства в обществе, имеющее соответствующую законодательную регламентацию и предполагающее целенаправленное воздействие со стороны государства на общественную жизнь с целью качественного совершенствования ее различных сторон за счет всяческой поддержки создания и внедрения инноваций в стране, стимулирования физических и юридических лиц к

осуществлению инновационной деятельности, всесторонней защиты интересов инноваторов [1; 2; 3].

В рамках исследования инновационной функции Белорусского государства представляется целесообразным выявить особенности компетенции органов государственной власти Республики Беларусь, реализующих государственную инновационную политику, и, в частности, установить роль и место Главы государства и Парламента Республики Беларусь в системе государственной поддержки инновационной деятельности.

Президент Республики Беларусь, осуществляя в соответствии с Конституцией Республики Беларусь и Законом Республики Беларусь “О Президенте Республики Беларусь” свою деятельность в целях развития Республики Беларусь как унитарного демократического социального правового государства, создания условий для свободного и достойного развития личности, экономического развития государства, повышения благосостояния народа Беларуси, принимает наиболее важные и принципиальные решения, ориентированные на поддержку инновационной деятельности в Беларуси [4; 5].

В силу статьи 79 Конституции Республики Беларусь Президент Республики Беларусь олицетворяет единство народа, гарантирует реализацию основных направлений внутренней и внешней политики, представляет Республику Беларусь в отношениях с другими государствами и международными организациями [4].

Учитывая ключевую роль научно-технического прогресса и инновационной деятельности для развития белорусского общества в современных условиях, реализация основных направлений как внутренней, так и внешней политики объективным образом предполагает необходимость принятия Президентом Республики Беларусь решений, связанных с реализацией национальной инновационной политики. Существенное значение для развития различных сфер жизнедеятельности белорусского общества способны иметь и международные договоры Республики Беларусь с другими государствами, регламентирующие вопросы взаимодействия в сферах науки и техники, интеллектуальной собственности, иных сферах общественной жизни.

Статья 11 Закона Республики Беларусь “О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь” устанавливает, что Президент Республики Беларусь в сфере государственного регулирования инновационной деятельности [6]:

1) определяет основные направления государственной инновационной политики;

2) утверждает государственную программу инновационного развития Республики Беларусь;

3) определяет уполномоченный республиканский орган государственного управления в сфере государственного регулирования инновационной

деятельности.

Не менее важное место в регламентации полномочий Главы Белорусского государства в области регулирования инновационной деятельности занимает Закон Республики Беларусь «Об основах государственной научно-технической политики», согласно статье 8 которого государственная научно-техническая политика как составляющая инновационной политики формируется Президентом Республики Беларусь с участием Совета Министров Республики Беларусь [7].

Осуществляя свои полномочия в порядке, предусмотренном статьями 85 и 101 Конституции Республики Беларусь, Президент Республики Беларусь издает по вопросам реализации государственной инновационной политики декреты, имеющие силу закона [4].

До настоящего времени указанные декреты издавались только в форме временных декретов. В качестве конкретного примера соответствующих декретов может быть приведен Декрет Президента Республики Беларусь «О Парке высоких технологий» [8].

Во многом издание Президентом Республики Беларусь только временных декретов, регламентирующих инновационные процессы в белорусском обществе, обусловлено тем обстоятельством, что их принятие не обусловлено необходимостью прохождения достаточно сложной процедуры делегирования Главе государства Национальным собранием Республики Беларусь специальных полномочий на издание декретов, имеющих силу закона.

Президент Республики Беларусь издает указы и распоряжения применительно к осуществлению Белорусским государством всех присущих ему функций, в том числе и его инновационной функции [9].

Распорядительная деятельность Президента Республики Беларусь в сфере регулирования инновационной деятельности, будучи многообразной по своему содержанию, охватывает собой проведение Главой государства совещаний с руководителями и иными должностными лицами органов государственной власти и управления, руководителями, учеными и специалистами иных организаций, действующих в инновационной сфере, соответствующих международных переговоров, принятие входящих в компетенцию Президента Беларуси кадровых решений.

Использование предоставляемых Конституцией Республики Беларусь Главе Белорусского государства организационно-кадровых полномочий является важным фактором реализации на практике мероприятий национальной инновационной политики, решения стоящих перед белорусским обществом в инновационной сфере целей и задач. Указанные полномочия связаны с назначением с согласия Палаты представителей Премьер-министра, принятием решений о назначении и освобождении от должности заместителей Премьер-министра, министров, глав государственных комитетов, других членов Правительства республики, принятием решений об отставке Правительства Беларуси или его отдельных

членов, в том числе непосредственно ответственных за положение дел в сфере инноваций и инновационной деятельности.

Национальное собрание Республики Беларусь в лице Палаты представителей и Совета Республики, реализуя в соответствии с Конституцией Республики Беларусь и Законом Республики Беларусь «О Национальном собрании Республики Беларусь» свои полномочия представительного и законодательного органа Республики Беларусь, рассматривает и принимает законы, содержащие в себе нормы, регламентирующие процессы инновационного развития, а также рассматривает соответствующие временные декреты Президента Республики Беларусь, имеющие силу закона [4; 10].

Согласно статье 97 Конституции Республики Беларусь к компетенции Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь отнесено рассмотрение проектов законов, в том числе об утверждении основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь, о ратификации и денонсации международных договоров, о гражданстве, статусе иностранцев и лиц без гражданства, об утверждении республиканского бюджета и отчета о его исполнении, об установлении республиканских налогов и сборов, о принципах осуществления отношений собственности, об образовании и культуре, об охране окружающей среды и рациональном использовании природных ресурсов [4].

Проекты всех вышеперечисленных законов самым непосредственным образом затрагивают проблемы инновационного развития белорусского общества. В частности, основные направления внутренней и внешней политики Беларуси так или иначе обусловлены современными тенденциями развития научно-технического прогресса, ибо именно эффективная реализация инновационной политики представляет собой в настоящий момент ключ к решению важнейших внутривнутриполитических и внешнеполитических задач Белорусского государства. Международные договоры, заключаемые и ратифицируемые Республикой Беларусь, включают в себя в том числе и положения о сотрудничестве в сфере поддержки развития инновационной деятельности. Политика государства в области гражданства, будучи эффективным средством «привлечения мозгов» в страну и недопущения «утечки мозгов» из нее, в современных условиях просто обречена быть вписанной в систему государственной инновационной политики. Ежегодно утверждаемый республиканский бюджет предусматривает объем выделяемых государством ассигнований на поддержку протекающих в белорусской экономике и иных сферах белорусского общества инновационных процессов. Неотъемлемой частью налогового законодательства является совокупность норм, устанавливающих налоговые льготы стимулирующего характера для физических и юридических лиц, осуществляющих инновационную деятельность. Защита со стороны государства прав на интеллектуальную собственность обуславливает заинтересованность индивидуумов в создании потенциальных

инноваций. Система образования выступает своего рода кузницей отечественных интеллектуальных ресурсов, их способностей к созданию инноваций и внедрению передовых достижений научно-технического прогресса в практику жизнедеятельности общества. В свою очередь, рациональное использование природных ресурсов предполагает активное внедрение инновационных безотходных технологий, инноваций в сфере энергосбережения.

Деятельность Национального собрания Республики Беларусь по реализации государственной инновационной политики предполагает необходимость постоянного совершенствования существующих в республике законодательных актов, регулирующих общественные отношения, обусловленные воздействием научно-технического прогресса. В частности, речь в данном случае идет о Законе Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», Законе Республики Беларусь «Об основах государственной научно-технической политики», законодательных актах, регламентирующих в республике отношения интеллектуальной собственности. В перспективе возможной и целесообразной представляется постановка вопроса о необходимости разработки и принятия Инновационного кодекса Республики Беларусь как единого кодифицированного нормативного правового акта, регулирующего отношения, связанные с инновациями и инновационной деятельностью. При этом важной предпосылкой эффективности работы Парламента Беларуси по совершенствованию национального инновационного законодательства является комплексное отражение в принимаемых им законодательных актах целостной концепции реализации Белорусским государством его инновационной функции.

Наряду с законами, принимаемыми Национальным собранием Республики Беларусь, регулирование общественных отношений в инновационной сфере осуществляется также многочисленными указами Президента Республики Беларусь. В частности, такого рода указами Главы Белорусского государства являются Указ Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь», Указ Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах стимулирования развития высокоэффективных производств», Указ Президента Республики Беларусь «Об утверждении Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы» [11; 12; 13].

Учитывая многочисленность указов Главы Белорусского государства, положения которых регулируют общественные отношения, обусловленные воздействием научно-технического прогресса, представляется уместной постановка вопроса о разграничении компетенции в сфере инноваций и инновационной деятельности между Национальным собранием Республики Беларусь и Президентом Республики Беларусь.

Анализируя соответствующий вопрос, следует принимать во внимание, что Парламентом Беларуси в подавляющем большинстве случаев принимаются нормативные правовые акты кодифицированного либо консолидированного характера, комплексно регулирующие достаточно широкий круг общественных отношений, в том числе и отношений в сфере инноваций и инновационной деятельности. Характерным примером нормативного правового акта консолидированного характера, принятого Национальным собранием Республики Беларусь в рамках своей деятельности по реализации государственной инновационной политики, выступает Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» [6].

В свою очередь, указы Президента Республики Беларусь, регламентирующие инновационные процессы, протекающие в белорусском обществе, имеют, как правило, более узкий, специфический предмет правового регулирования. В большинстве случаев соответствующие указы Главы государства определяют отдельные параметры реализации инновационной политики Беларуси, предполагающие необходимость оперативного реагирования со стороны правотворческого субъекта [14].

В рамках исследования вопроса о разграничении компетенции в сфере инноваций и инновационной деятельности между Национальным собранием Республики Беларусь и Президентом Республики Беларусь необходимо учитывать такой важный фактор, как конституционные полномочия Президента Республики Беларусь как гаранта реализации основных направлений внутренней и внешней политики Белорусского государства, что имеет прямое отношение в том числе и к осуществлению инновационной политики. Как верно отмечает в данном контексте В. А. Абрамович, Президентом Беларуси могут издаваться нормативные правовые акты, в известной мере «пересекающиеся» с законодательными актами белорусского Парламента [15].

Вместе с тем, сложившаяся в Республике Беларусь в настоящий момент практика правового регулирования общественных отношений в сфере инноваций и инновационной деятельности позволяет сделать вывод об отсутствии конкурирующей компетенции в ее традиционном понимании между Главой государства и Национальным собранием Беларуси в вопросе регулирования указанных отношений. Положения действующих в республике применительно к инновационной сфере законов регулируют, как правило, те аспекты соответствующих общественных отношений, которые обусловлены реализацией долговременной инновационной политики Белорусского государства. При этом общественные отношения в инновационной сфере, урегулированные нормами законов, не подвергаются дополнительному регулированию указами Президента Беларуси.

В свою очередь, аспекты общественных отношений в инновационной сфере, обусловленные реализацией текущей инновационной политики Беларуси, в своем большинстве регулируются положениями указов Главы

государства. Национальное собрание Республики Беларусь не вторгается в данный случай в то правовое поле, которое очерчено тем или иным указом Президента Беларуси, регламентирующим определенные параметры реализации государственной инновационной политики.

Таким образом, есть все основания утверждать, что в настоящий момент в Республике Беларусь имеет место совместное освоение со стороны Главы Белорусского государства и Парламента Беларуси общественных отношений в сфере инноваций и инновационной деятельности в контексте их законодательного регулирования. По сути дела, речь идет о восполнении каждым из двух указанных управомоченных на то субъектов правотворчества существующих пробелов в правовом регулировании отношений в инновационной сфере.

В целом, по результатам проведенного исследования может быть сделан вывод о том, что правотворческая деятельность Президента и Национального собрания Республики Беларусь, ориентированная на поддержку создания, внедрения и использования передовых достижений научно-технического прогресса, активно взаимодополняя друг друга, занимает значимое место в системе реализации инновационной функции Белорусского государства.

Список использованных источников

1. Степаненко Д. М. Инновационная функция государства: методология исследования и практика реализации (на материалах Республики Беларусь). Смоленск: Маджента, 2019. 624 с.
2. Степаненко Д. М. Инновационная функция государства и ее содержательные характеристики. *Российская юстиция*. 2017. № 12. С. 41–44.
3. Степаненко Д. М. Правотворческая форма реализации инновационной функции государства. *Российская юстиция*. 2018. № 4. С. 2–5.
4. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Минск, 2020.
5. О Президенте Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь, 21.02.1995 г., № 3602–ХІІ // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Минск, 2020.
6. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь, 10.07.2012 г., № 425–З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Минск, 2020.
7. Об основах государственной научно-технической политики: Закон Республики Беларусь, 19.01.1993 г., № 2105–ХІІ // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Минск, 2020.
8. О Парке высоких технологий: Декрет Президента Республики

Беларусь,
22.09.2005 г., № 12 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Минск, 2020.

9. Лагун, Д. А. Правовые акты Президента Республики Беларусь: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. Минск: Белорусский государственный университет, 2002. С. 105–121.

10. О Национальном собрании Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь, 08.07.2008 г., № 370–3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Минск, 2020.

11. О некоторых мерах по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь, 09.03.2009 г., № 123 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Минск, 2020.

12. О некоторых вопросах стимулирования развития высокоэффективных производств: Указ Президента Республики Беларусь, 06.06.2011 г., № 231 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Минск, 2020.

13. Об утверждении Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь, 31.01.2017 г., № 31 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Минск, 2020.

14. Степаненко, Д. М. Нормативные правовые акты Президента Республики Беларусь в системе инновационной политики Белорусского государства. *Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины*. 2018. № 5. С. 54–60.

15. Абрамович, В. А. Внешнеэкономическая функция Белорусского государства: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. Минск: Белорусский государственный университет, 2010. С. 111 – 133.

In article the competence of the President and the Parliament of the Republic of Belarus in the context of their role in the system of the state support of the innovation activity is investigated. Specific features of the subject of the legal regulation of normative legal acts of the President and the National Assembly of the Republic of Belarus focused on the support of the innovation activity are established.

Keywords: *president, parliament, national assembly, innovation activity, state innovation policy, law, ordinance, decree.*

Дата надходження: 21.03.2020

*Ткачук В. В., к. е. н., доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ В МОНОПОЛІЗОВАНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Комплексний розвиток підприємницької діяльності та економіки в цілому можливо досягти, лише в поєднанні розвитку системної підприємницької діяльності, вмілої державної політики по напрямку протидії монополізації, що дасть поштовх до інноваційного підходу на основі наукових здобутків та регулювання інтересів дрібних підприємств, що працюють в напрямку свого розвитку та усієї економіки в цілому.

***Ключові слова:** розвиток виробничого сектору, комплексний розвиток економіки, протидія монополізації, конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними задачами. Реальний сектор економіки України, що сформувався за часи незалежності та в подальші часи спричинив кардинальні зміни і в системі управління призвело до нових систем координат, нові стандарти, загрози та проблеми, сформувався спектр викликів та перспектив. Відсутність чіткого розуміння власності у власників майнових прав та вмінь самостійно приймати рішення, брати на себе відповідальність та управляти підприємством з власної ініціативи, відокремлення держави в допомозі ведення підприємницької діяльності, створення не чітких правил гри, призвело до втрати малого підприємництва, монополізації, відсутності конкуренції та чесної конкурентної боротьби. Адже саме конкуренція вважається найважливішим фактором успішного функціонування економіки, що спонукає дорозвитку в цілому, дає споживачам можливість найкращим чином задовольнити свої потреби. Вона також призводить до появи принципово нових засобів задоволення потреб людини.

Відсутність же конкуренції загрожує консервацією сформованих взаємовідносин на ринку і призупинення розвитку економіки. Проте зміст конкуренції полягає не в тому, щоб знищити суперника, і не в тому, щоб суперники виснажували свої сили у війнах за споживача. Мета конкуренції полягає в забезпеченні ефективного розвитку галузі і оптимальному задоволенні потреб ринку.

Аналіз досліджень і публікацій за темою дослідження. У науковій літературі економічного спрямування проблемі розвитку економіки в цілому та конкурентоспроможності підприємств приділяється належна увага. Цим питанням присвячено багато праць таких вчених, як В.Г. Андрійчук, І.І. Лукінов, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Онищенко, П.Т. Саблук,

В.К. Терещенко, М.А. Хвесик, М.Й. Хорунжий, та ін. Проте на сьогодні залишається актуальним питання оптимальних розмірів підприємств та їх концентрації на вітчизняному та зарубіжних ринках.

Мета статті полягає в дослідженні чинників, переваг і загроз процесів концентрації в Україні на сучасному етапі з позицій ефективності промислового виробництва, його конкурентоспроможності, стійкості функціонування і забезпечення продовольчої та економічної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки держава практично втратила свій промисловий потенціал, який за умови його ефективного використання і модернізації відповідно до вимог часу, міг забезпечити зростання її конкурентоспроможності окремих підприємств на світовому ринку. Наша країна демонструє не тільки низькі темпи зростання промисловості, а й неефективну структуру промислового виробництва, що збільшує вразливість багатьох галузей до викликів та обмежень на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Як відмітила Філюк Г.В., зростання частки сільського господарства не здатне повною мірою компенсувати втрати від скорочення частки промисловості. У довгостроковому періоді зосередження зусиль на розвитку аграрного сектору, головно на виробництві й експорті сировини або «звичайних» продуктів харчування, як це не парадоксально, не тільки сприятиме економічному зростанню, але й, призводитиме до сповільнення (а то й відставання) економічного розвитку й падіння добробуту населення [4].

Але й аграрний сектор в свою чергу зазнає потужного монопольного впливу, а відповідно і втрати здорової конкуренції, потрібно відмітити в яких параметрах це проявляється. Дослідження, проведені в цій області фахівцями з економічної теорії, дозволили виділити різні види ринків з недосконалою конкуренцією. Розповсюдженою є така класифікація форм недосконалої конкуренції:

- монополія, в якій існує тільки один продавець;
- олігополія, в якій існує невелика кількість продавців;
- монополістична конкуренція, в якій існує багато продавців, що виробляють схожі товари, які водночас дещо відрізняються (критерієм диференціації може бути навіть місце знаходження продавця);
- монопсонія, в якій існує тільки один покупець;
- олігопсонія, в якій існує невелика кількість покупців [1].

Слід брати до уваги, що крім факторів на конкурентоспроможність впливає досягнутий рівень розвитку: конкуренція на основі факторів виробництва; конкуренція на основі інвестицій; конкуренція на основі нововведень; конкуренція на основі інтеграційних процесів. Формування та розвиток конкурентних переваг різнорівневих об'єктів конкурентоспроможності.

Як наслідок, конкурентоспроможність підприємства має три детермінанти: продукційно-виробничий, рекрутинговий та інвестиційний. Конкурентоспроможність має відображати вміння суб'єкта ринкових

відносин не лише створювати, а й утримувати конкурентні переваги. Саме тому оцінка конкурентоспроможності не може обмежуватися лише досягнутим рівнем. Ринкова ситуація дуже динамічна і рівень конкурентоспроможності доцільно розглядати також з позицій потенційного, поточного та динамічного статусу. Оцінка досягнутої конкурентоспроможності здійснюється за показниками обсягу ресурсу, яким завлоділо підприємство на досліджуваному ринку в результаті конкурентної боротьби за цей ресурс. Об'єктом боротьби на продукційно-виробничому ринку є купівельні фонди споживачів. Їх частина, що стала «здобиччю» досліджуваного підприємства, відповідає обсягу реалізованої ним продукції. Об'єктом боротьби на рекрутинговому ринку, по аналогії, мала б вважатись робоча сила – потенційні працівники підприємства. Такий підхід був би виправданим в разі наявності гострого дефіциту робочої сили та її якісної однорідності. За реальних умов об'єктом конкуренції на рекрутинговому ринку виступає якісна робоча сила в необхідній кількості. Досягнута якість обумовлює детерміновану кількість працюючих. Остання на є проблемним цільовим параметром діяльності, тому оціночним показником досягнутої конкурентоспроможності підприємства на рекрутинговому ринку є продуктивність праці, що виступає якісною характеристикою персоналу, яка має кількісну оцінку. Об'єктом боротьби на інвестиційному ринку є інвестиційні ресурси, результативність якої виявляється в обсязі інвестованого капіталу підприємства.

Відсутність належної конкуренції і високий рівень монополізації прямо і безпосередньо позначається на підприємницькому середовищі в Україні, для якого досить характерні: низька якість продукції за її високої собівартості, низька продуктивність праці, проблеми тінізації, недобросовісність у комерційних відносинах, масове порушення прав споживачів та ін. Важливим структурним показником стану конкуренції на товарному ринку є кількість підприємств (суб'єктів підприємництва) та їх концентрація. Йдеться, насамперед про таку структурну характеристику внутрішнього ринку як співвідношення великих, середніх і малих суб'єктів підприємницької діяльності.

Інституційні обмеження конкуренції існують у багатьох галузях. Так, якщо нещодавно конкуренцію на вітчизняному агропродовольчому ринку можна було визначити як досконалу, тому що вона характеризувалася наявністю значної кількості виробників, кожен з яких не мав достатнього обсягу пропозиції для впливу на ринок і ціни, то сучасні тенденції розвитку агробізнесу руйнують класичну природу цього ринку і призводять до того, що в якості суб'єктів конкуренції доволі часто виступають не окремі підприємства, а консолідовані на основі загальних інтересів групи компаній, які вже мають суттєву владу на агропродовольчих ринках [2, с. 17].

Дані таблиці 1 чітко відображають стан охоплення та рівень монополізованого використання земель великими підприємствами в межах окремої Хмельницької області. Наведені дані показують негативні тенденції

у відсутності здорової конкуренції в регіоні, а як результат втрата малого підприємництва, відсутність інновації, підтримки, кредитування тощо.

Підтримка кредитування сільськогосподарських виробників шляхом здешевлення кредитних ставок комерційних банків доступна лише агрохолдингам, на малі і середні господарства вона не поширюється. Стаття 8 Закону України «Про банки і банківську діяльність», що стосується формування місцевих кооперативних банків, не працює. Сільським кредитним спілкам підтримка не передбачена. Недоступним для широких мас виробників залишається державний лізинг. Не відповідають сутності товарного кредиту заставні операції.

Таблиця 1

Основні орендарі земель Хмельницької області, сформованої на основі інформації Головного управління Держгеокадастру в області

№ п/п	Орендар	Площа орендованої землі, га	Розмір орендної плати, %
1.	“Кернел Холдинг” : ТОВ “Енселко-Агро”	70 тис. га	3-7
2.	Група компаній “Сварог Вест Груп” : ТОВ “Лотівка-Еліт”, ТОВ “Євразія-Сервіс”, СТОВ “Довіра”, СК “Бужок”, ПАТ “Антонінське”, ТОВ “СварогДністер”, ТОВ “Агроприбужжя-2007”	65 тис. га	3-6
3.	Фонд New Century Holdings (США) : ТОВ “АгрофірмаПрогрес-В”, ТОВ “Агро Майдан”, ТОВ “Агрофірма-Обрій”, ТОВ “ПроміньГаличина”, ТОВ “ПроміньПоділля”, ТОВ “Летичів Агро”, ТОВ “Летичівагро”, ТОВ “Старокостянтинівагро”, ТОВ “Полоннеагро”, ТОВ “Горинь-агро”.	49 тис. га	3-6
4.	ТОВ “Астарта-Київ” : ТОВ “Волочиськ-агро”, ТОВ “ЖитницяПоділля”, ВП АФ “Хлібороб”, ВП АФ “Оріяна”, ВП АФ “Хлібний дар”.	28,2 тис. га	3-5
5.	ТОВ “МріяТрейдинг” : ТОВ “МріяФармінгПоділля”, СК “Промінь”, СТОВ “Агросвіт”, ПП “Мрія стар”, ТОВ “Агро-М”.	26,1 тис. га	3-5
6.	Групакомпаній “Вітагро” : ПП “Аграрнакомпанія 2004”.	24,3 тис. га	4-7
7.	ТОВ “Агрос-Віста” : ТОВ “Камчатка”, ДСП “Агропартнер”, ТОВ ДСП “Агропартнер-1”.	19,3 тис. га	4-6
8.	ПрАТ “Миронівськийхлібопродукт” : ТОВ ІВК “Рідний край” (з 18.05. 2016 року знаходиться у стадіїприпинення), ПрАТ “Зернопродукт”.	17,5 тис. га	4-5
9.	ТОВ “Україна-2001” : ТОВ “Грузевиця Агро”	13,7 тис. га	3
10.	ТОВ СП “Нібулон” (Миколаїв) : ТОВ СП “Нібулон” філія “Мрія”	11,1 тис. га	5,8-7

Джерело [3]

Поза увагою держави залишається підтримка кооперативних й інших некомерційних об'єднань товаровиробників, мета яких – забезпечення спільного виведення на ринки великотоварних партій якісної і стандартизованої сільськогосподарської продукції чи продуктів її переробки, що в умовах розвитку зон вільної торгівлі з ЄС та іншими країнами приведе до витіснення з ринку малого і середнього агробізнесу, який сьогодні забезпечує половину виробництва валової сільськогосподарської продукції.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, позиції нашої держави в різних міжнародних рейтингах свідчать про те, що зростання конкурентоспроможності економіки країни можливо лише за умов проведення цілеспрямованої інноваційної політики, приведення у відповідність до неї підприємницької діяльності, здійснення реальних кроків у напрямі реалізації необхідних структурних змін в економіці та технологічної модернізації виробництва.

Таким чином, для вирішення вищезазначених проблем необхідною є розбудова таких економічних та правових інституцій, які підтримують та захищають права власності, створюють рівні конкурентні умови та заохочують до інвестування в нові технології та знання, а отже, сприяють економічному розвитку.

Усі ці заходи сприятимуть формуванню та розвитку національної інноваційної системи, підвищать ефективність ринкової конкуренції, а отже сприятимуть зростанню конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Список використаних джерел

1. Недосконала конкуренція. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Загурський О.М. Інституційні чинники розвитку конкуренції на агропродовольчих ринках. *Актуальна проблеми економіки*. 2014. № 3(153). С. 15-21.
3. Тітаренко В. Хто контролює землі Хмельниччини. Незалежний громадський портал uainfo. URL: <https://ngp-ua.info/2016/06/27770>
4. Філюк Г.М. Глобалізація і конкурентоспроможність національної економіки: виклики для України. *Конкурентоспроможність національної економіки: матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції*, 5-6 жовтня 2017 р. Київ., 2017 С. 12-20.

Comprehensive development of business and economy in general can be achieved only in combination with the development of systemic business, skillful public policy to counter monopolization, which will give impetus to an innovative approach based on scientific achievements and regulation of small businesses working towards their development and the whole economy as a whole.

Key words: *development of production sector, complex development of economy, counteraction to monopolization, competitiveness.*

Дата надходження: 01.05.2020

АГРАРНАЯ ЭНЕРГЕТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ – ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

У статті розглянуто особливості енергетичної системи агропромислового комплексу Республіки Білорусь, її відмінність від інших галузей реального сектора економіки, а також найважливіші функціональні завдання, що стоять перед аграрної енергетикою, пов'язані з переходом на інноваційний шлях розвитку.

***Ключові слова:** аграрна енергетика, агропромисловий комплекс, енергозабезпечення, енергозберігаючі технології, поновлювані джерела енергії.*

Агропромышленный комплекс (АПК) Республики Беларусь относится к числу энергоемких отраслей экономики, поэтому одним из важнейших условий повышения конкурентоспособности белорусской сельхозпродукции, ее экспортного потенциала выступает повышение энергоэффективности агропромышленного производства. Согласно Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 гг. [1] политика рационального использования энергетических ресурсов с экологическими требованиями и ограничениями является важным направлением развития агропромышленного производства.

В энергетическом обеспечении АПК Беларуси в настоящее время отмечается непростая энергетическая ситуация. Это проявляется в виде дефицита ТЭР, постоянном росте их стоимости и высоком удельном весе в стоимости сельскохозяйственной продукции (до 30%). Оставляют свой негативный след высокая энергоемкость и низкая энергоэффективность производства, недостаточная (около 50%) обеспеченность кадрами специалистов-энергетиков и низкая надежность электроснабжения потребителей, которая отрицательно сказывается на стоимости, качестве и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции (потеря 1 кВт/ч электроэнергии потребителями сельхозпредприятий при аварийном отключении электроснабжения равноценна ущербу от 1 до 4 рублей). Сквозная зависимость от производителей и поставщиков энергоресурсов является сдерживающим фактором ускоренного рыночного развития агропромышленного производства. И это при том, что сельское хозяйство располагает неограниченным собственным потенциалом местных и возобновляемых источников энергии, которые пока недостаточно вовлечены в энергетический оборот.

В настоящее время в энергетическом балансе Республики Беларусь доля агропромышленного комплекса по конечному потреблению ТЭР составляет 10,5 % (2,6 млн т у. т.). Потребление электрической энергии – около 2,4 млрд кВт/ч (5,7 % от общего потребления) природного газа – 540 млн м³ (2,3 % от общего потребления), мазута – порядка 17 тыс. тонн. Стоимость энергоресурсов превышает 770 млн долларов США, из которых 53 % составляют затраты перерабатывающих организаций [2].

Использование энергетических ресурсов еще не стало рациональным и эффективным. Основными причинами нерационального использования энергоресурсов в АПК является эксплуатация морально и физически устаревшего технологического оборудования, значительные затраты тепловой и электрической энергии в животноводстве на поддержание в производственных помещениях требуемых параметров микроклимата, а также низкоэффективные ведомственные котельные с протяженными тепловыми сетями. Большое количество электродвигателей для технологических установок, эксплуатируемых с минимальной загрузкой, а также неэкономичные системы электроосвещения также являются причинами нерационального использования энергоресурсов.

В целом, в аграрной энергетике, представляющей сложный организационно-технический комплекс, выполняющий функции энергообеспечения сельскохозяйственного производства, сопряженного с социально-культурной и жилищно-коммунальной сферой АПК, существует ряд экономических, организационных, экологических и социальных проблем (рисунок 1).

Для дальнейшего повышения эффективности использования ТЭР в сельском хозяйстве Государственной программой «Энергосбережение» на 2016-2020гг. [3] предусмотрены следующие основные мероприятия:

реализация комплексного подхода к энергоснабжению агрогородков за счет использования местных ТЭР, в том числе ВИЭ;

использование гелиоустановок для интенсификации процессов сушки продукции и подогрева воды в сельскохозяйственном производстве;

строительство локальных биогазовых комплексов в сельскохозяйственных организациях, занимающихся разведением крупного рогатого скота, свиней и птицы;

модернизация животноводческих, птицеводческих комплексов с переходом на новые энергосберегающие технологии;

внедрение энергоэффективных зерносушильных установок, в том числе на местных ТЭР;

модернизация систем отопления производственных помещений с использованием энергоэффективных технологий, заменой устаревшего отопительного оборудования на современное энергосберегающее оборудование.



Рис. 1. Современные проблемы энергетики АПК

Важной особенностью сельскохозяйственного производства является то, что в отличие от других отраслей реального сектора экономики основную роль в производстве играют биологические факторы, которые в комплексе с техногенными средствами и предметами труда образуют уникальную агроэнергетическую систему. Она не только перерабатывает и потребляет энергоносители, но и производит энергию. Найти оптимальный баланс по использованию различных видов техногенных, природных и биологических энергоресурсов – важнейшая задача аграрной энергетики. В данном контексте весьма перспективными для Беларуси представляются вторичные, а также нетрадиционные возобновляемые источники энергии – энергия рек, биомассы, солнца, ветра, или такие источники энергии, которые наиболее приемлемы для использования в сельскохозяйственном производстве.

В настоящее время уровень использования всех видов нетрадиционных и

возобновляемых источников энергии в структуре прямого энергопотребления в сельском хозяйстве республики составляет не более 10%. Сдерживающими факторами являются:

- недостаточный уровень государственной поддержки предприятий, применяющих нетрадиционные и возобновляемые источники энергии;
- отставание (отсутствие) производства специального оборудования;
- недооценка эколого-экономических преимуществ использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии в агропромышленном производстве.

Энергопотребление в агропромышленном комплексе сопряжено со значительными потерями, обусловленными спецификой используемых технологий, конструктивными особенностями рабочих машин и их несовершенством. Для более эффективного использования энергетических ресурсов и обеспечения их высокого КПД необходима эволюция сельскохозяйственной техники, сквозной учет и контроль расходования энергии, применение энергосберегающих технологий и т.д.

Важнейшей функциональной задачей аграрной энергетики является экономия и рациональное использование энергетических ресурсов за счет применения экономически обоснованных, технически осуществимых, экономически целесообразных и социально приемлемых мер. Для этого требуется более совершенная организация потребления энергоресурсов, обеспечивающая их высокий КПД. Снижение до расчетно-нормативного уровня энергетических затрат на производство сельскохозяйственного сырья и готового продовольствия, оптимальное перераспределение энергозатрат по отраслям растениеводства и животноводства без уменьшения объема и снижения качества производимой продукции – основные составляющие эффективного и рационального функционирования агроэнергетики.

Основные направления эффективного и рационального использования энергетических ресурсов в сельском хозяйстве можно сгруппировать в следующие блоки (схема 1).

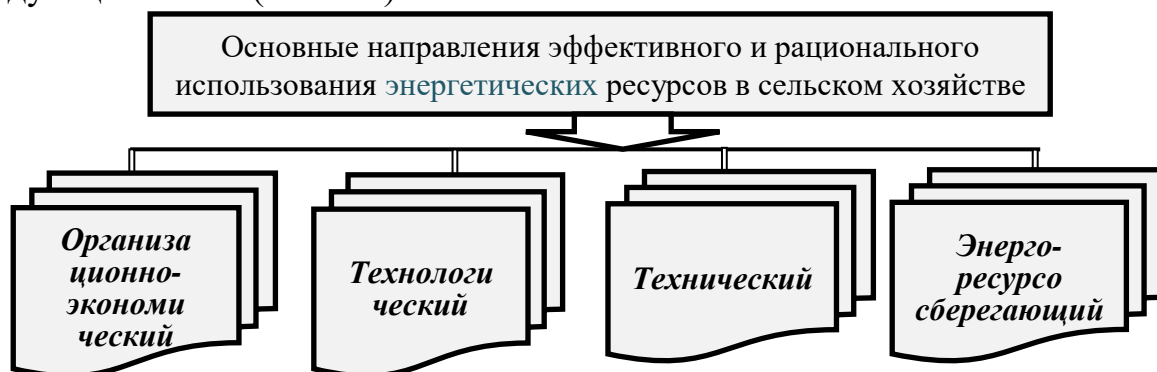


Схема 1. Основные направления эффективного и рационального использования энергетических ресурсов в сельском хозяйстве

1. **Организационно-экономический** – оптимизация структуры устройства хозяйствующих субъектов с учетом их специализации и природно-климатических условий, нормирование расходов энергоресурсов, учет и контроль потребления ресурсов, стимулирование экономии использования,

организация рациональной эксплуатации энергетического оборудования, стимулирование труда и заработной платы.

2. Технологический – совершенствование традиционных и привлечение инновационных технологий в отрасли сельского хозяйства, направленных на целевую эффективность. Взаимосвязь техники и новейших технологий проявляющейся в энергетической экономичности техники и технологий, их функциональности, материалоемкости и других характеристиках.

3. Технический – снижение удельного расхода топлива и энергии при переходе на принципиально новую систему машин и механизмов при их конкретной модернизации. Экономичность сельскохозяйственной техники и адаптация к разным условиям эксплуатации.

4. Энерго-ресурсосберегающий – замещение дефицитных ресурсов на более дешевые и доступные. Поддержание экономического баланса энергоресурсов на оптимальном уровне.

Большое значение для развития аграрной энергетики в Республике Беларусь имеет вовлечение в энергооборот *возобновляемых источников энергии*, комплексное использование которых должно позволить: увеличить объемы производства агропромышленной продукции, уменьшить ее удельную себестоимость, сформировать дополнительные рабочие места, повысить социальный уровень населения.

Энергетический потенциал возобновляемых источников по оценке разных авторов колеблется от 12,5 до 24,1 млн т условного топлива в год. Структура потенциала ВИЭ выглядит следующим образом: солнечная энергия – 37,2 %, биомасса – 27,4, вторичные энергоресурсы – 15,7, энергия ветра – 7 % и др. [4]. Тем не менее, в республике недостаточно эффективно осваиваются практически все виды возобновляемых источников энергии (таблица 1).

Таблица 1. Общие количественные данные государственного кадастра возобновляемых источников энергии Республики Беларусь, 2019

Источник энергии	Количество установок	Суммарная электрическая мощность, МВт	Суммарная тепловая мощность, МВт	Количество производимой в год электрической энергии, тыс. кВт ч/год	Количество производимой в год тепловой энергии, Гкал/год
Энергия биогаза	88	101,75	42,31	557,87	169,81
Энергия биомассы	83	116,39	275,71	482,78	1631,41
Энергия солнца	109	285,97	–	413,39	–
Энергия движения водных потоков	35	140	–	681,7	–
Энергия ветра	122	211,5	–	689,04	–
Всего	437	855,61	318,02	2824,78	1801,22

Источник: составлено автором по данным [5].

К настоящему времени наблюдается недостаточное количество введенных в эксплуатацию ветроустановок, в начальной стадии находятся работы по использованию биогазовых установок, слабо ведутся работы по освоению солнечной энергии. Эффективность использования древесной биомассы оставляет желать лучшего, так как она сжигается на традиционном, минимально модернизированном теплоэнергетическом оборудовании с очень низким КПД полезного действия.

Вызвать интерес к использованию возобновляемых источников энергии для нужд АПК, включая малые производства, поселки, жилые дома, можно только путем создания и подготовки соответствующих объектов. Но для этого необходимо решить ряд проблем, связанных с относительно высокими капитальными затратами при возведении установок ВИЭ, отсутствием оборотных средств у заинтересованных предприятий, высокой стоимостью кредитов и т.д.

Безусловно, освоение возобновляемой энергетики является сложным процессом. В своей совокупности производство энергии на возобновляемых источниках относится к разряду высоких технологий, требующих своего особого решения. В развитых странах эта проблема решается эффективно благодаря поддержке различных государственных органов в форме действенных законодательных актов и программ.

Основной преградой для широкого применения ВИЭ в сельском хозяйстве Республики Беларусь являются:

отсутствие развитого законодательства, действенных и прогрессивных нормативных актов, обеспечивающих на практике свободный доступ независимых производителей к системам энергообеспечения;

недостаточность научных исследований, экономических знаний и разработок в области местной, малой и возобновляемой энергетики;

неразвитость механизмов финансирования и окупаемости средств, привлечения негосударственных инвестиций;

низкий уровень стандартизации и сертификации оборудования, недостаточный уровень научно-технических и технологических разработок;

слабая осведомленность населения о возможностях возобновляемой энергетики, отсутствие необходимой информации о возможностях и достоинствах возобновляемых источников энергии.

Для оптимального решения проблемы эффективного освоения возобновляемых источников энергии в Беларуси необходимо принять следующие *меры*:

отнести направления освоения местных видов топлива и возобновляемых источников энергии в категорию приоритетных, с подкреплением соответствующими законодательными актами, нормативно-правовой базой и соответствующими экономическими мерами;

рассмотреть на государственном уровне энергетический потенциал местных видов топлива и возобновляемых источников энергии с учетом компетентных экспертных оценок;

разработать комплексные программы освоения конкретных видов

возобновляемых источников энергии с адресной государственной поддержкой, привлечением инвестиций (внутренних и иностранных), а также средств банков;

разработать стандарты, технические требования и рекомендации по производству, внедрению и эксплуатации установок, а также системы сертификации оборудования;

организовать тесное международное сотрудничество со странами, имеющими большую практику в использовании местных, возобновляемых и нетрадиционных энергоресурсов.

Таким образом, Республика Беларусь относится к странам, которые находятся на начальном этапе формирования рынка электроэнергии из возобновляемых источников энергии. Для развития и интеграции данного вида генерации в сектор электро- и теплоснабжения агропромышленного сектора важнейшую роль играют меры государственной политики, адаптированные под существующие реалии. Эти меры должны быть предсказуемыми, последовательными и устойчивыми в долгосрочной перспективе. Они также должны быть увязаны с существующей структурой энергетического рынка, учитывать характеристики определенных аспектов и факторов в области освоения ВИЭ и быть скоординированными с другими существующими экономическими программами и стратегиями. Новые параметры долгосрочного развития аграрной энергетики требуют осмысления с точки зрения нахождения оптимального баланса в использовании традиционных и возобновляемых источников энергии.

Список использованных источников

1. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 гг. // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. URL: <https://www.mshp.gov.by/programms/a868489390de4373.html>. (дата доступа: 03.02.2020).

2. Энергетический баланс Республики Беларусь: Статистический сборник. Минск, 2019.

3. Государственная программа "Энергосбережение" на 2016–2020 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 марта 2016 г. № 248. 2020. URL: <http://www.government.by/ru/solutions/2448> (дата доступа: 03.02.2020).

4. Возобновляемая энергетика в Беларуси. 2019. URL: https://www.eneca.by/ru_news2/ (дата доступа: 18.01.2020).

5. Государственный кадастр возобновляемых источников энергии Республики Беларусь // Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь. URL: <http://minpriroda.of.by/Charts>. (дата доступа: 09.03.2020).

The article deals with the peculiarities of the energy system of the agroindustrial complex of the Republic of Belarus, its difference from other branches of the real sector of the economy, as well as the most important

functional tasks facing the agrarian energy related to the transition to an innovative path of development.

Keywords: *agricultural energy, agro-industrial complex, energy supply, energy-saving technologies, renewable energy sources.*

Дата надходження: 11.03.2020

УДК 658.147:658.148

Чаплінський В. Р., к. е. н.,

*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ДЕФІНІЦІЯ «КАПІТАЛУ» ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ЙОГО СКЛАДОВИХ

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. Селезньов, 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 позичкового капіталу є тимчасово вивільнені кошти різних різних підприємств, організацій та фізичних осіб, акумульованих в кредитній установі. Позичковий 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 використаних джерел

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. 512 с.
2. Селезнев В. В. Основы рыночной экономики Украины : учеб. пос. 2-е изд., доп. и перераб К.: А.С.К., 2002. 656 с.
3. Самуельсон П. Економіка. Т.2 М. : МГП «Алгон», 1992. 332 с.
4. Бідник О. І. Поняття капіталу підприємства та його еволюція. *Науковий вісник*. 2007. Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltnu/17_2/131_Vidnyk_17_2.pdf. – 15.02.2013.
5. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий менеджмент: підручник. Дніпропетровський ун-т економіки та права. К. : ЦНЛ, 2006. 520 с.
6. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент [Текст]: підручник / Кер.кол.авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін К.: КНЕУ, 2008. 536 с.
7. Юшко С. В., Лугова А. А. Критичний аналіз економічної сутності поняття «капітал підприємства». *Вісник економіки, транспорту і промисловості*. 2011. № 36. С.234–238.
8. Катан Л. І. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Л. І. Бровко, Н. П. Дуброва, Н. В. Бондарчук. Суми: «Довкілля», 2009. 184 с.
9. Бланк И.А. Управление формированием капитала. К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. 512 с.
10. Бутинець Ф. Ф., Горецька Л. Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. Житомир : ПП «Рута», 2002. 544 с.
11. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник. 3-тє вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2000. 460 с.
12. 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.

Дата надходження: 01.05.2020

*Яцишина І. В., д. е. н., професор,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна
Коновалова М. В., к. н. з держ. упр.,
Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова,
м. Київ, Україна*

ІНВЕСТИЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ ЯК ЧИННИК ЗМІЦНЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Стаття присвячена вивченню соціально спрямованого інвестування, визначенню його суті, характеристик, впливу на соціальну безпеку, а також дослідженню сучасної практики, зокрема й вітчизняної, щодо впровадження імпаکت-інвестиційних проектів.

Ключові слова: *соціально спрямоване інвестування, соціальна безпека.*

Важливу роль у розвитку сучасної економічної системи відіграє соціальне інвестування, яке фактично є компонентом загального інвестиційного процесу. Особливо актуалізується дослідження соціально спрямованого інвестування в контексті необхідності зміцнення соціальної безпеки.

Проблеми соціального інвестування досліджували такі вчені як Базилюк В., Богуславська С., Бондаренко А., Краплич Р., Лавров В., Ломовцева О., Омелянович Л., Новікова Р., Серяков А., Шаповал В., Шихвердієва А., Яневич Н. та ін.

У середині ХХ століття з подальшим розвитком пацифістських настроїв у суспільстві набуває активного розвитку прошарок соціально відповідальних інвесторів, які відмовлялися фінансувати виробників алкоголю, тютюну, зброї та інших асоціальних сфер [1]. Однак ще довгий час вкладання коштів у суспільно-корисну справу (екологія, організація дозвілля, підтримка здоров'я громадян та інші) вважалося більш філантропією, ніж бізнесом. Згодом сучасність поставила нові вимоги до ведення бізнесу, й соціальна ефективність для бізнесу стала досить значимою.

Великого значення соціальному інвестуванню надає ОБСЄ. У звіті за 2015 рік «Побудова доказової бази» [2] була спроба визначення чіткої типології та основи для інвестиційного впливу, щоб розмежувати благодійність, соціальні та звичайні інвестиції, а також виокремити певні різновиди соціальних інвестицій (див. табл. 1).

Наведені ОБСЄ форми інвестування різняться багатьма ознаками, однак вони тією чи іншою мірою, прямо або опосередковано спрямовані на вирішення соціальних проблем. При цьому вони передбачають отримання соціального або соціально-економічного або суто економічного ефекту. Палітра ефективності концентрується на соціальній у благодійних організацій, соціальне інвестування передбачає отримання соціального та

економічного ефекту і для традиційного інвестування основним стає економічний ефект.

Особливої уваги потребує вивчення соціальних імпаکت інвестицій (інвестицій соціального впливу), які ОБСЄ визначає як надання фінансів організаціям, що задовольняють соціальні потреби, з явним очікуванням вимірного соціального та фінансового прибутку [3]. Термін «social impact investment» – «інвестиції соціального впливу» або «соціально впливові інвестиції», був вперше запропонований благодійним фондом Rockefeller Foundation в 2007 році, коли він виступив з ініціативою залучення капіталу приватних інвесторів до фінансування соціальних підприємств.

Таблиця 1

Порівняння форм соціального та традиційного інвестування

	Традиційна філантропія (благодійність)	Венчурна філантропія	Соціальні інвестиції	Соціальні імпакт інвестиції (Інвестиції соціального впливу)	Стабільне та відповідальне інвестування	Традиційні інвестиції
Фокус	вирішення суспільних викликів шляхом надання грантів	вирішення суспільних проблем за допомогою венчурного капіталу	інвестиції з акцентом на соціальні та екологічні результати та деяка очікувана фінансова віддача	інвестиції з метою досягнення соціальних та екологічних результатів, а також фінансової віддачі	адаптувати екологічні соціальні та управлінські практики для підвищення цінності чи пом'якшення практики з метою захисту цінності	Фокус обмежений або не враховує екологічні, соціальні та управлінські практики
Очікувана віддача	Лише соціальна віддача	Фокус на соціальній віддачі	Соціальна віддача і ставка фінансового ринку нижче ринку	Соціальна віддача і ставка фінансового ринку	Фокус на ставці фінансового ринку	Лише ставка фінансового ринку
Ефект	соціальний → соціальний та економічний → економічний					

Складено за [2]

Як явище соціальне імпакт-інвестування знаходиться на межі перетину бізнес-методів, фінансових технологій і соціального підприємництва. Це не класичний бізнес, хоча управління ним засновано на принципах традиційного менеджменту і інвестування, але і не благодійність у чистому вигляді, через те, що інвестор, зберігає за собою право власності на ресурси, і розраховує на отримання певного фінансового зиску, або, як мінімум, на окупність проекту [4].

Одна з основних експертних організацій в галузі імпакт-інвестування Global Impact Investing Network (GIIN) визначає вищевказаний термін як

«інвестиції в компанії, організації та фонди з метою досягнення як фінансової вигоди, так і змін у сфері захисту довкілля та/або в соціальній сфері» [5]. У 2019 році GIIIN запропонувала чотири основні характеристики інвестицій соціального впливу:

1. Навмисність. Намір інвесторів мати позитивний соціальний чи екологічний вплив через інвестиції має важливе значення для віднесення їх до інвестицій соціального впливу.

2. Очікування повернення. Очікується, що такі інвестиції принесуть фінансову віддачу від капіталу або, як мінімум, повернення капіталу.

3. Діапазон очікувань повернення та класи активів. Вплив інвестицій орієнтований на фінансову віддачу, яка варіюється від нижчої ринкової (іноді її називають пільговою), до ринкової коригованої ринкової ставки, і може здійснюватися в різних класах активів, включаючи зокрема й грошові еквіваленти, фіксований дохід, венчурний капітал та приватний капітал.

4. Вимірювання соціального впливу. Відмітною ознакою інвестиційного впливу є зобов'язання інвестора вимірювати та звітувати про соціальні та екологічні результати основних інвестицій, забезпечуючи прозорість та підзвітність, інформуючи та підтверджуючи практику інвестиційного впливу.

Отже, на відміну від інших соціальних інвестицій, які перед усім передбачають отримання соціальних вигід та ефектів, інвестиції соціального впливу характеризуються двома видами мотивації – соціальною та економічною.

Такі характеристики соціального імпаکت-інвестування зумовлюють їх вплив на соціальну безпеку як країни в цілому так і її регіонів, де реалізуються проекти соціального інвестування.

GIIN в 2019 році провела опитування інвесторів щодо результативності соціально-впливових інвестицій [6]. За даними опитування в соціальне імпакт-інвестування по всьому світу станом на 2019 рік було вкладено 502 млрд. дол. США, при цьому на 2017 рік на ця цифра становила 114 млрд. дол. США, а у звіті за 2014 рік фігурувала цифра в 77 млрд. дол. США. Таким чином ринок соціально спрямованих інвестицій зростає приблизно на 17% в рік. Більше половини опитаних говорять про те, що фонди і компанії, які вони представляють, з кожним роком нарощують обсяг інвестицій в соціальну сферу.

Варто відзначити, що і в Україні вже запрацювали проекти, реалізовані шляхом соціального інвестування, найбільш відомим та успішними з яких є:

- стартапи, які використовують відкриті дані, створюють платформи, щоб контролювати витрати з місцевого бюджету, стан забруднення річок, закупівлю ліків тощо. Наприклад, українська платформа EcoInfo створена для моніторингу стану повітря в місці перебування, проект Znaudeno направлений на аналіз та контроль вирубки лісів;

- онлайн-платформа iLearn розроблена для надання учням безкоштовного доступу до матеріалів для підготовки до екзаменів;

- ініціативи для підтримки розвитку міст, вирішення їх соціально-

економічних проблем, зокрема в Одесі: Impact Hub Odesa – антикафе та коворкінг став для міста ключовим майданчиком для обговорення та планування місцевих ініціатив і перетворився у своєрідний інкубатор ідей для розвитку міста; краудфандінгові платформи "Мой Город" та "На старте", на яких громадяни вже проінвестували десятки проектів з розвитку міста та запуску стартапів;

- соціальне підприємництво. У Івано-Франківську діє ресторан Urban Space 100, який профінансували 100 людей у рівних долях. Прибуток цього ресторану спрямовується на підтримку некомерційних проектів з розвитку міста, і за 3 роки вдалося фінансово підтримати більше 70 проектів. Успішний досвід був впроваджений у Києві, де відкрився ресторан Urban Space 500 та в Одесі за схожою моделлю створено простір "4 сіті";

- ІТ інновації теж створюють значний вплив на розвиток спільнот в Україні. Серед impact інвестицій у цьому напрямі можна відмітити Open Data Incubator 1991 (Київ), який допомагає створенню стартапів для роботи з відкритими даними. Заробляючи як коворкінг, він одночасно виступає і як безкоштовний майданчик для планування та запуску технологічних громадських ініціатив.

- культурні проекти, які орієнтовані на культуру, просвіту і розвиток громади і, одночасно, приносять прибуток за рахунок ефективної реалізації. Зокрема музичні фестивалі у Львові, такі як Art-Jazz (Волинь), LvivMozArt (Львів), Urban Music Hall (Одеса), Опера в мініатюрі (Кам'янець-Подільський) та ін.

Зважаючи на те, що розвиток соціального імпаکت-інвестування в нашій країні має незначний досвід, варто відзначити його найбільш примітні особливості:

- основними інвесторами виступають переважно окремі особи, тоді як у світі серйозні позиції у цій сфері займають великі компанії та інвестиційні фонди;

- більшість імпакт-інвестицій формуються за рахунок невеликих внесків, у світовій практиці мінімальні внески є великими;

- вітчизняні імпакт-інвестиційні проекти є колективними, у світі більшість таких проектів інвестується індивідуальними вкладниками (фізичними або юридичними особами);

- значна частка проектів з соціального імпакт-інвестування в Україні зосереджуються на вирішенні місцевих проблем та на створенні майданчиків для співпраці та генерації нових проектів;

- українські імпакт-інвестори значну увагу приділяють співпраці з місцевими органами влади і спільним проектам: почасти це викликано потребою стабільного та безпечного розвитку бізнесу в умовах не дуже сприятливого інвестиційного клімату;

- частка фінансових послуг серед соціально спрямованих інвестиційних проектів є незначною, хоча у світі це один з основних напрямків імпакт-інвестування;

- основна частка таких проектів зосереджена у великих містах;
- імпакт-інвестиційні проекти сприяють зміцненню соціальної безпеки в регіонах та містах, де вони реалізуються;
- держава не сформувала законодавче поле для соціального імпакт інвестування та не приймає участі у стимулюванні його розвитку, хоча цей сектор ділової активності реалізує проекти, які зменшують тиск на державний бюджет.

Поширення та популяризація соціального імпакт-інвестування у майбутньому буде тільки зростати, що пов'язано, насамперед, з зміною вектору суспільних цінностей та ідеології наступних поколінь. Так, за даними соціологічних досліджень [7], покоління мілленіалів як нових шукачів роботи чи інвесторів, вважає, що першочерговим завданням бізнесу є користь суспільству, фактично сприяння посиленню соціальної безпеки. Тому вони хочуть працювати для бізнесу, який переслідує етичні практики. Інше опитування свідчить, що багаті мілленіали майже в два рази частіше, ніж люди покоління X, розглядають власні інвестиції як спосіб вираження своїх соціальних, політичних або екологічних цінностей. Показовим у цьому контексті є і гендерний аспект, оскільки майже 70% жінок-керівників та 46% всіх заможних жінок-інвесторів зацікавлені в імпакт-інвестиціях [7].

Таким чином, варто узагальнити, що в розвитку соціального імпакт-інвестування зацікавлені і держава, і бізнес, і окремі громадяни, і суспільство в цілому. Зокрема:

- держава отримує новий інноваційний спосіб більш ефективного використання державних ресурсів, а також мобілізації приватного капіталу для вирішення соціальних і екологічних завдань, зміцнення соціальної безпеки. Цей новий підхід дозволяє розширювати державно-приватне партнерство і використовувати бізнес-моделі, засновані на ринкових механізмах з потенціалом для більш ефективного соціального впливу;
- некомерційний сектор, що орієнтований на реалізацію соціально ефективних проектів, отримує доступ до відповідних фінансів;
- бізнес має можливість реалізувати ефективний шлях розвитку соціальної відповідальності, підвищення ділової репутації та іміджу, лояльності, скорочення соціальних ризиків;
- інвестори мають можливість поєднати економічні та соціальні цілі та використовувати свої гроші таким чином, щоб забезпечити фінансову віддачу, а також принести користь суспільству;
- громади, окремі громадяни і суспільство в цілому отримують більше соціально орієнтованих проектів, мають можливість отримати більше рішень соціальних та екологічних проблем.

Отже, соціальне імпакт-інвестування заслуговує значної уваги зі сторони науковців щодо його дослідження, як реального чинника зміцнення соціальної безпеки; зі сторони інвесторів для застосування дієвого механізму фінансування проектів із економічною, соціальною та екологічною ефективністю, а також зі сторони держави щодо підтримки новітнього

інструменту вирішення нагальних соціальних проблем та реалізації завдань у сфері безпеки.

Список використаних джерел

1. Finkelman, J., Huntington, K. Impact Investing: History and Opportunity. URL: <https://gsgii.org/reports/impact-investing-history-andopportunity/> (дата звернення: 27.06.2019).

2. Social Impact Investment: Building the Evidence Base [https OECD](https://doi.org/10.1787/9789264233430-en). Paris: OECD. 2015. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264233430-en>. (дата звернення: 20.04.2020).

3. Annual Impact Investor Survey 2018. URL: https://thegiin.org/assets/2018_GIIN_Annual_Impact_Investor_Survey_webfile.pdf. (дата звернення: 05.04.2020).

4. Солопун Н. М., Пономарьова Н. В. Діалектика соціально-перетворювальних інвестицій в сфері управління транспортним підприємством *Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2019. № 1 (22). С. 139-152.

5. Eberhard A., Dyson G. What is the impact of investing in power? URL: https://thegiin.org/assets/Power%20Evidence%20Review_WEBd.PDF. (дата звернення: 28.03.2020).

6. Annual Impact Investor Survey. Global Impact Investing Network. 2019. URL: https://thegiin.org/assets/GIIN_2019%20Annual%20Impact%20Investor%20-Survey_webfile.pdf. (дата звернення: 05.04.2020).

7. Financing Solutions for Sustainable Development. URL: http://www.undp.org/content/dam/sdfinance/doc/Impact%20Investment%20_%20UNDP.pdf. (дата звернення: 14.04.2020).

The article is devoted to the study of social impact investment, the determination of its essence, characteristics, impact on social security, as well as the study of modern practice, including domestic, on the implementation of impact investment projects.

Key words: *social impact investment, social security.*

Дата надходження: 01.05.2020

РОЗДІЛ 2. Цифрова трансформація економіки та суспільства

УДК 65.01:004.89

*Брюховецька Н. Ю., д. е. н., професор,
Богущька О. А., к. е. н.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна*

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА, ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІЗ ЦИФРОВОЮ ТРАНСФОРМАЦІЄЮ

Визначено загальні та від'ємні риси, що об'єднують та розрізняють поняття інтелектуалізації у загальному розумінні, інтелектуалізації економіки, праці, персоналу, підприємства, виробництва, управління тощо. Обґрунтовано структуру інтелектуалізації підприємства реального сектору економіки залежно від видів його діяльності – операційної, фінансової, інвестиційної. На основі аналізу підходів до визначення понять «економіка знань», «інтелектуалізація» та «цифрова трансформація» визначено взаємозв'язок між ними як спосіб акумуляції та трансформації знань, процес перетворення знань у новий інтелектуальний продукт. Висунуто гіпотезу щодо наявності тернарного зв'язку між знаннями, інтелектуальним капіталом та цифровими інструментами.

***Ключові слова:** інтелект, інтелектуалізація, види діяльності підприємства, економіка знань, цифрова трансформація.*

Світові тенденції формування нового укладу шостого покоління, основою якого є конвергенція нано-, біо-, інформаційних та когнітивних технологій, спричиняє структурні зміни і формування нових моделей виробництва. У цих умовах іншим способом акумулюються ресурси, перш за все, сконцентровані в інтелектуальних можливостях людини, що стає інтелектуальним базисом технологічної модернізації економіки.

Тенденції до інтелектуалізації глобальної економіки, що спостерігаються протягом останнього часу, висувають як ключові джерела формування конкурентоспроможності підприємств знання, інтелект, творчу діяльність працівників. Так, за думкою А. М. Колота та О. О. Герасименка [15, с. 11-14], на відміну від економіки індустріального типу, основними рушійними силами розвитку якої були праця і капітал, а характер виробництва визначався їх засобами, в умовах економіки знань основними факторами розвитку становляться інноваційна праця та інтелектуальний капітал, змінюється вектор з вертикальної ієрархії на горизонтальні взаємозв'язки, а характер виробництва визначається якісними характеристиками працівників.

Як зазначають М. О. Кизим та І. Ю. Матюшенко [14, с. 11-12], на сьогодні

в світі починають формуватися «інформаційне суспільство», «біосуспільство», «наносуспільство», «наноекономіка», «біоекономіка», «інформаційна економіка», а в перспективі й «когноекономіка» та «когнітивне суспільство», які поєднуються світовою науковою думкою під загальною назвою «суспільство знань». Глобальні технології внаслідок своїх масштабів охоплюють більшість країн і більшість галузей економіки і соціального життя та дають змогу значно прискорити розвиток соціальної сфери і підняти її на якісно новий рівень. Але їх розповсюдження потребує комплексного вивчення і розуміння як науково-технологічних змін, так і інтелектуально-духовних наслідків з урахуванням особливостей розвитку кожної країни.

Метою статті є дослідження основних підходів до визначення поняття «інтелектуалізація» та узагальнення складових її характеристик у співвідношенні до інших категорій – економіки знань та цифрової економіки.

Визначення поняття «інтелектуалізація», основою якого є «інтелект», у тлумачних словниках представляється як: процес дії – посилення інтелектуального початку [19]; підвищення інтелектуального рівня, посилення ролі інтелекту в протіканні будь-яких процесів [20] (в рамках цього дослідження – це соціально-економічні процеси); посилення будь-яких процесів шляхом привнесення інтелектуального початку [4].

Інтелектуалізація у загальному розумінні – це процес посилення ролі інтелекту та привнесення інтелектуального змісту в соціально-економічних явищах. Цей процес дії спрямований на людський потенціал і призводить до підвищення рівня інтелекту в протіканні соціально-економічних процесів. На завершальному етапі (підвищення рівня інтелекту) вже спостерігається поділ щодо бачення інтелектуалізації на два підходи:

в рамках першого підходу результатом інтелектуалізації є підвищення інтелектуального рівня суспільства, економіки, підприємства, виробництва і т.п. шляхом збільшення частки розумової праці в суспільстві, економіці, на підприємстві, виробництві тощо;

в рамках другого – підвищення інтелектуального рівня відбувається за рахунок збільшення частки штучного інтелекту в соціально-економічних процесах.

Аналіз сутності поняття «інтелектуалізація» в рамках першого підходу показав, що більшість вітчизняних та зарубіжних дослідників інтелектуалізацію соціально-економічних відносин зводять до інтелектуального капіталу, ототожнюють ці категорії. А за показники інтелектуалізації, як складові знань у виробництві, беруть питому вагу працівників творчої розумової праці безпосередньо у сфері матеріального виробництва, створенні товарів і послуг.

Так, О. О. Другов розглядає інтелектуалізацію як процес створення і накопичення в суспільстві знань і вмінь їх застосовувати на практиці [12, с. 21], А. В. Василик – як багатоплановий процес зростання ролі інтелектуальної творчої праці, насичення всіх видів праці функціями

творчого характеру, що супроводжує усі стадії процесу створення інноваційної продукції [7, с. 6], Г. В. Бережной – як систему відносин, що виникають у безперервному процесі формування та використання інтелектуального капіталу підприємства з метою формування нових товарів, послуг, бізнес-моделей [3, с. 86].

М. К. Ахтямов, Н. О. Кузнецова, Л. В. Саакова [2, с. 17] та Л. О. Ватутіна [8, с. 35] виділяють *інтелектуалізацію підприємництва*, при якій головним економічним продуктом виступає інтелектуальний (програмні засоби, ноу-хау, технології тощо) і високотехнологічний (частка витрат НДДКР в продукті становить 3,5% і більше) продукт. І. П. Булеєв, Я. С. Брюховецький та Л. В. Іваненко [6, с. 85-86, 90] пропонують рівень *інтелектуалізації праці* вимірювати повнотою використання персоналом технічних та функціональних можливостей програмних продуктів.

Основними показниками інтелектуалізації підприємництва вчені визначають [2, с. 19-22; 8, с. 36]: зростання ролі нематеріальних (інтелектуальних) ресурсів; зміну продукту праці (від матеріального до інтелектуального); зміну типу підприємця і підприємництва (від трудового до інтелектуального).

В економічній літературі можна зустріти багато визначень інтелектуалізації праці, підприємства, підприємництва, виробництва, управління тощо. Проте, незважаючи на відмінність формулювань, їх об'єднує дві загальні властивості: перше – це об'єкт інтелектуалізації (інтелектуальний потенціал); друге – це предмет або результат інтелектуалізації (поліпшення інноваційного продукту). А відмінність тільки в рівнях, формах, сферах і зрізах – тобто, чи відбувається інтелектуалізація на рівні окремого працівника, підприємства в цілому, виробництва, галузі, суспільства, країни тощо. Ці рівні, форми та сфери інтелектуалізації і визначають різноманітність підходів до її класифікації.

Інтелектуалізацію підприємства пропонуємо характеризувати згідно із його визначенням: підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи, що виробляє продукцію, товари, послуги, виконує роботи, займається різними видами економічної діяльності [18]. Згідно із Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 7 (МСБО7) [13], підприємство може виконувати такі види діяльності: операційну – основну діяльність суб'єкта господарювання, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю; інвестиційну – придбання і продаж довгострокових активів, а також інших інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів; фінансову – діяльність, що спричиняє зміни розміру та складу вкладеного капіталу та запозичень суб'єкта господарювання.

Виходячи з такої класифікації можна визначити структуру інтелектуалізації підприємства залежно від здійснення виду діяльності:

інтелектуалізація виробничого процесу (операційної діяльності підприємства): технологій, що використовуються у виробництві; персоналу;

машин та обладнання; процесу визначення обсягів необхідних ресурсів;

інтелектуалізація фінансової та інвестиційної діяльності: фінансових угод та операцій; процесів передачі інвестиційних ресурсів від фінансового сектору реальному сектору; інститутів, що забезпечують передачу інвестиційних ресурсів від фінансового сектору реальному сектору; системи фінансового посередництва та фінансового ринку; інструментів фінансування технологічного розвитку.

Що стосується розуміння інтелектуалізації в рамках другого підходу, то можна стверджувати, що «штучний» інтелект повинен наближатися до інтелекту природного і у ряді випадків використовуватися замість нього. Під системами штучного інтелекту розуміють активні системи, що самостійно навчаються та логічно міркують [11, с. 687]. Основною метою розробки штучного інтелекту є оптимізація процесів, створення експертних систем в окремих вузьконаправлених предметних областях. Чим більше існуватиме ситуацій, в яких штучні інтелектуальні системи зможуть замінити людей, тим інтелектуальнішими вважатимуться ці системи. Прикладами систем штучного інтелекту є: автономне планування і управління; медичні діагностичні програми, засновані на імовірнісному аналізі; автоматизоване планування поставок; робототехніка; управління власністю; системи штучного інтелекту в банківській і страховій діяльності.

Поняття «економіка знань» і «інтелектуалізація» тісно пов'язані з поняттями «цифрова економіка» і «цифровізація». Більш того, можна сказати, що цифрові технології є інструментом, що дозволяють поширювати та трансформувати знання і інформацію; основні характеристики економіки знань (відсутність дефіциту ресурсів, темпоральні переваги, нове ціноутворення) можуть бути проявлені тільки завдяки цифровим трансформаціям.

Система реалізації «економіки знань» містить в собі специфічні технології – «технології знань» (англ. «knowledge technology»), які, в першу чергу, забезпечують впровадження певного сегмента системи людських знань в автоматизовані комп'ютерні системи [16, с. 143]. Проте, цифрова трансформація не зводиться до послідовної автоматизації і сама по собі не покращує поточну бізнес-модель лише за рахунок застосування нових технологій. Цифрова трансформація означає дематеріалізацію економіки та демократизацію даних [9].

Аналіз визначень понять «економіка знань», «інтелектуалізація», «цифрова економіка» [1; 5; 9; 10, с.4-5, 9; 17], показує, що їх об'єднує ключові поняття – знання, інтелектуальний капітал, передача знань, способи акумуляції та трансформації знань. Розглядаючи «економіку знань» як сукупність її складових, – знань та інтелектуального капіталу (колективного мозку), між якими є очевидний бінарний зв'язок, можна стверджувати о наявності тернарного зв'язку (зв'язок, який утворюється трьома видами об'єктів) між знаннями, інтелектуальним капіталом та цифровими інструментами.

Таким чином, взаємозв'язок між економікою знань, інтелектуалізацією, цифровою економікою, цифровою трансформацією забезпечує поняття «знання» та «інтелектуальний капітал», тобто процеси перетворення знань у новий інтелектуальний продукт. При цьому, цифрові інструменти демократизують доступ к знанням та забезпечують впровадження певного сегмента системи людських знань в автоматизовані комп'ютерні системи. Це дозволяє використовувати та застосовувати знання в різних областях, відбуватися економічним процесам протягом усього часу доби і в системі глобального охоплення, що збільшує загальний економічний ефект.

Іншими словами можна сказати, що економіка знань – це найвищий етап розвитку суспільства, що відображає в собі його ключові особливості в контексті інноваційного етапу розвитку індустріальної економіки на всьому світовому економічному просторі (підсумок розвитку інноваційної економіки); інтелектуалізація (суспільства, економіки, підприємств тощо) – процеси, що забезпечують перехід до цього інноваційного етапу розвитку, а цифровізація – інструмент, який дозволяє цим процесам відбуватися у глобальному просторі (рис. 1).



Розробка авторів.

Рис. 1. Взаємозв'язок понять «економіка знань», «інтелектуалізація» та «цифрова трансформація»

У сучасній суспільно-економічній парадигмі констатується факт взаємозв'язку економіки знань, інтелектуалізації економіки та цифрової трансформації економічних основ життєдіяльності світової економічної спільноти. Категорії «цифрова економіка», «економіка знань», «інформаційне суспільство» формують нову економічну систему, яка поступово замінює індустріальну парадигму. Нові характеристики економічного простору вимагають перенесення акцентів з ефективності й раціональності до відкритості, соціологізації, креативності організаційних процесів; переформування пріоритетів та орієнтирів, що ґрунтуються на партнерстві, клієнтоорієнтованості, інноваційності та синергії. Ця економічна модель надає можливість розвитку відкритого інформаційного суспільства,

економічного зростання, виходу економіки з тіні, створення нових робочих місць, та, у цілому, підвищення якості життя громадян в країні.

Висновки. Таким чином, формування економіки знань представляє собою систему позитивної динаміки зростання показників людського капіталу, якості життя, виробництва знань, високих технологій та інновацій. Економіка знань пов'язана із неоіндустріальною, інформаційною, інноваційною та глобальною мережевою економікою, загальною характеристикою яких є взаємодія носіїв знань в глобальному масштабі.

Специфіка економіки знань полягає у невичерпаності ресурсів, характеризується темпоральними перевагами та новим ціноутворенням. Характерні особливості і специфіка «економіки знань» вимагають кардинально нових підходів до управління нематеріальними ресурсами підприємств, які включають до себе, передусім, інтелект. Це визначає необхідність інтелектуалізації підприємництва, яка виражається в тому, що головним економічним продуктом виступає інтелектуальний та високотехнологічний продукт.

На основі узагальнення підходів щодо виникнення поняття «інтелектуалізація», її сутності та структури, визначено загальні та від'ємні риси, що об'єднують та розрізняють поняття інтелектуалізації у загальному розумінні, інтелектуалізації економіки, праці, персоналу, підприємства, виробництва, управління тощо. Інтелектуалізацію, незважаючи на відмінність формулювань в підходах, об'єднує дві загальні властивості: перше – це об'єкт інтелектуалізації (інтелектуальний потенціал), друге – це предмет або результат інтелектуалізації (поліпшення інноваційного продукту). Відмінність підходів щодо інтелектуалізації полягає в рівнях, формах, сферах і зрізах та визначають різноманітність підходів до її класифікації.

Інтелектуалізація підприємства – це процес зростання ролі інтелекту, інтелектуальної праці, що підвищує частку сфер нематеріального виробництва та зміну продукту (від матеріального до інтелектуального) праці. Це процес підвищення ролі, застосування та використання знань, інформації інноваційного характеру у суспільному житті. Структуру інтелектуалізації підприємства реального сектору економіки пропонується розглядати залежно від видів його діяльності.

Поняття «економіка знань» і «інтелектуалізація» тісно пов'язані з поняттями «цифрова економіка» і «цифровізація». Цифрові технології є інструментом, що дозволяють поширювати та трансформувати знання і інформацію; основні характеристики економіки знань (відсутність дефіциту ресурсів, темпоральні переваги, нове ціноутворення) можуть бути проявлені завдяки цифровим трансформаціям. Проте, цифрова трансформація не зводиться до послідовної автоматизації і сама по собі не покращує поточну бізнес-модель лише за рахунок застосування нових технологій. Цифрова трансформація означає дематеріалізацію економіки та демократизацію даних.

Узагальнення складових характеристик інтелектуалізації у

співвідношенні до понять «економіка знань» та «цифрова економіка» показали, що їх об'єднують способи акумуляції та трансформації знань, процеси їх перетворення у новий інтелектуальний продукт. Висунуто гіпотезу щодо наявності тернарного зв'язку між знаннями, інтелектуальним капіталом та цифровими інструментами. Останні демократизують доступ до знань, що створює передумови набуття загального економічного ефекту в економіці та суспільстві.

Список використаних джерел

1. G. Parker, M. VanAlstyne, S. Choudary. Platform Revolution. Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy - and How to Make Them Work for You / W. W. Norton & Company (March 28, 2016). 352 pp. *Kyivstar Business Hub: Обзор бизнес-книг. Вып. 33*. URL: <https://hub.kyivstar.ua/znaniya/obzory-biznes-knig/vypusk-33/>.

2. Ахтямов М. К., Кузнецова Н. А., Саакова Л. В. Интеллектуализация предпринимательства как объективная закономерность развития экономики знаний. *Российское предпринимательство*. 2011. № 4 (2). С. 16-24.

3. Бережнов Г. В. Интеллектуализация деятельности предприятия. *Креативная экономика*. 2007. Том 1. № 2. С. 86.

4. Большой французско-русский и русско-французский словарь. 2003. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/fre_rus/38736/intellectualisation (дата звернення: 28.11.2019).

5. Брюховецька Н. Ю., Чорна О. А. Интеллектуалізація як пріоритетний напрямок розвитку промислових підприємств в умовах Індустрії 4.0. *Економіка промисловості*. 2019. № 4 (88). С. 28-57.

6. Булеев И. П., Брюховецкий Я. С., Иваненко Л. В. Моделирование повышения уровня интеллектуализации труда работников предприятий. *Економіка промисловості*. 2017. № 2 (78). С. 80-96.

7. Василик А. В. Интеллектуалізація трудової діяльності в контексті формування та розвитку інтелектуального капіталу : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика». Київ, 2009. 21 с.

8. Ватутина Л. А. Развитие экономики знаний: современные тенденции интеллектуализации предпринимательства. *Глобальный научный потенциал*. 2017. № 1(70). С. 35-37.

9. Волков Д. Цифровая платформа: вызовы и проблемы. *Открытые системы*. СУБД. 2018. № 2. URL: <https://www.osp.ru/os/2018/2/13054185/>.

10. Гудзь О.Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 2 (24). С. 4-12.

11. Давыдова Т. Л., Варламов О. О., Остроух А. В., Краснянский М. Н. Анализ возможностей миварного подхода для систем искусственного интеллекта и современной робототехники. *Вестник ТГТУ*. 2011. Том 17. № 3. С. 687-694.

12. Другов О. О. Інвестиційне забезпечення інтелектуалізації

економіки України : монографія. Київ : УБС НБУ, 2010. 284 с.

13. Звіт про рух грошових коштів. *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО7)*. № 929_019, поточна редакція – Редакція від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019.

14. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю. NBIC-технології як ключовий фактор розвитку інформаційно-комунікаційних технологій і мікроелектроніки в країнах світу і Україні: монографія. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2015. 392 с.

15. Колот А. М., Герасименко О. О. Інноваційна праця та її інтелектуалізація як стратегічні вектори становлення нової економіки. *Економіка і організація управління*. 2018. № 1 (29). С. 6-23.

16. Лихачева Т. Л. «Экономика знаний» и знания экономики: ретроспективный анализ. *Экономика и социум: современные модели развития*. 2018. Т. 8. № 1 (19). С. 141-158.

17. Ляшенко В. І., Вишневський О. С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія. Київ, 2018. 252 с.

18. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-изд., испр. М. : ИНФРА-М. 1999. 479с.

19. Толковый словарь Ефремовой. 2012. URL: <https://slovar.cc/rus/efremova-tolk/290909.html>. (дата звернення: 28.11.2019).

20. Энциклопедический словарь. 2009. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/es/157674> (дата звернення: 28.11.2019).

Intellectualization is seen as a process of increasing the role of intellect, intellectual labor that increases the share of intangible production and product (from material to intellectual) labor. It is a process of increasing the role, application and using of knowledge, innovative information in public life. This is based on generalization of approaches to the definition of the concept of «intellectual», its essence and structure that made it possible to identify similarities and differences in the general understanding, intellectualization of the economy, labor, personnel, enterprise, production, management, etc. The general properties of intelligence are set. It is an object (intellectual potential) and a result (improvement of an innovative product). The differences in approaches are expressed in form, scope, levels of intellectualization and determine the diversity of approaches to its classification. The article defines the structure of the intellectualization of an enterprise in the real economy according to its types of activities: operational, financial and investment. The hypothesis of a ternary link between knowledge, intellectual capital and digital tools has been put forward.

Key words: intelligence, intellectualization, types of business activities, knowledge economy, digital transformation

Дата надходження: 27.04.2020

*Кравчук Г. Т., к. пед. н., доцент,
Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Львів, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ

У статті розглянуто сутність та актуальні проблеми інформаційної підготовки майбутніх фахівців фінансово-кредитної сфери у закладах вищої освіти України, обґрунтовано її вплив на формування професійної компетентності фахівця, зокрема готовності до використання сучасних інформаційних технологій у професійній діяльності. Автором запропоновано підходи до формування інноваційного змісту інформаційної підготовки на основі основних дидактичних принципів, інтеграції навчальних дисциплін, фундаменталізації знань та застосуванні в навчальному процесі теорії діяльності.

***Ключові слова:** інформаційна підготовка, фахівець фінансово-кредитної сфери, інформаційна компетентність, заклади вищої освіти.*

У сучасних умовах система освіти є визначальним критерієм рівня суспільного розвитку, економічного зростання та важливим фактором національної безпеки держави. Заклади освіти мають забезпечувати якісний рівень підготовки випускників, особливо, в рамках системи вищої освіти. Останнім часом склалися несприятливі умови для розвитку вищої освіти: недостатній рівень фінансування, матеріально технічна база навчальних закладів практично не оновлюється, а її моральний та фізичний знос уже перевищив критичний рівень. Необхідно модернізувати сучасну систему вищої школи не стільки на проведення освітньої діяльності, скільки на наукоємну, технологічно сучасну систему професійної підготовки фахівців. Вибір інноваційного шляху розвитку має забезпечити системі освіти високу якість підготовки фахівців вищої кваліфікації та підвищити рівень інтеграції ринку освітніх послуг в ринок праці.

В інформаційному суспільстві все залежить від інформованості і від здатності раціонально використовувати наявну інформацію. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології вносять помітні зміни в характер, зміст і результати навчання, зберігаючи при цьому багато аспектності такої діяльності. Тому успішність професійної діяльності фахівця значною мірою залежить від рівня його інформаційної компетентності, що передбачає володіння сучасними математичними методами, моделями та комп'ютерними технологіями, які застосовуються на різних етапах його діяльності. Цим актуалізується потреба щодо здійснення відповідного вивчення інформаційних технологій під час професійної підготовки майбутнього фахівця у закладах вищої освіти.

Знання основ інформаційних технологій – нагальна необхідність для будь-якого фахівця. Але їх вивчення має відбуватися в тісному взаємозв'язку з тією предметною галуззю, в межах якої вони будуть використовуватися. Вивчення загальної теорії інформації та інформаційного пошуку повинно також підкріплятися конкретними знаннями архітектури засобів обчислювальної техніки, принципів програмного управління комп'ютера, операційних систем і пакетів прикладних програм. Також необхідні знання в галузі прикладного використання засобів обчислювальної техніки, інформаційних технологій в межах певних інформаційних систем, що автоматизують конкретні технологічні та інформаційні процеси безпосередньо на робочих місцях [1]. Це, власне, і наближує процес навчання до виробничих потреб, а значить забезпечуватиме формування у фахівців готовності до застосування інформаційних технологій у конкретній професійній сфері.

Проблеми застосування інформаційних технологій у професійній підготовці фахівців як у межах вивчення дисциплін інформаційного циклу, так і під час викладання інших дисциплін досліджували науковці Н. В. Баловсяк [2], Ю. М. Буровицька [3], Я. В. Галета [4], І. Когут [5], Т. Б. Поясок [6], О. Г. Смілянець [7] та ін. Організація професійної підготовки майбутніх фахівців економічного профілю передбачає використання інформаційних технологій у якості: засобів навчання, що забезпечують оптимізацію процесу пізнання та формування індивідуального стилю професійно-економічної діяльності; предмета вивчення – сучасні методи опрацювання інформації, що враховують специфіку організації інформаційних процесів у економічному середовищі; інструмента вирішення фахових завдань, які забезпечують формування вмінь прийняття рішень в інформаційному середовищі [8].

Вища математична освіта та інформаційні технології в сучасних умовах відіграє особливу роль у підготовці майбутніх спеціалістів у галузі економіки, фінансів, управління, як у плані формування певного рівня математичної культури, інтелектуального розвитку, так і в плані формування наукового світогляду, розуміння сутності практичної спрямованості математичних дисциплін, оволодіння методами математичного моделювання. Щодо вивчення інформаційних технологій, слід відзначити, що саме інформатика стала системо утворюючим фактором, або метадисципліною, що служить постачальником власних знань, а також інструментарієм підтримки для засвоєння знань інших дисциплін. При цьому навчання набуває пошукового характеру, модель навчання орієнтується на розвиток творчого, креативного, критичного мислення студентів; створення умов для самопізнання, самонавчання і самовиховання студентів.

На сучасному етапі соціальних і технологічних перетворень однією з вимог до всіх учасників навчального процесу у закладах вищої освіти є готовність майбутнього фахівця до використання інформаційно-комунікаційних технологій, комп'ютеризованих систем загалом у навчанні та

професійній діяльності. Виокремлюють три рівні такої готовності (Г. Козлакова): власний рівень володіння комп'ютеризованими технологіями, уміння безпосередньо використовувати їх у професійній діяльності, уміння підвищувати свій фаховий рівень за допомогою засобів Internet [9].

Для підготовки фахівців, які працюватимуть у фінансово-кредитній системі, інформаційні технології є частиною змісту навчання. Інформаційну підготовку майбутніх фахівців фінансово-кредитної сфери ми будемо розглядати як обов'язкову складову їхньої освіти, зміст якої складають дисципліни, які вивчають інформаційні технології й кожна з яких є органічною частиною системи формування у майбутніх фахівців фінансово-кредитної сфери, готовності до використання інформаційних технологій у навчальній та професійній діяльності.

Погоджуємося з думкою вчених, які вважають, що навчання потрібно проектувати на основі аналізу професійної діяльності майбутніх фахівців. В основу системи інформаційної підготовки у закладах вищої освіти економічного профілю на факультетах, які готують фахівців фінансово-кредитної сфери, кладемо зміст навчання, який формується на основі аналізу стану розвитку інформаційних технологій у фінансово-кредитних установах та з урахуванням вимог роботодавців до професійного та кваліфікаційного рівня працівників. Інформатизація діяльності фінансово-кредитних установ має бути частиною цілісної системи професійної підготовки фахівця, складовою його професійної компетентності, ключових кваліфікацій, умовою формування особистості працівника, його готовності до використання інформаційних технологій у майбутній діяльності, професійної самореалізації в інформаційному суспільстві. Крім цього, інформаційна підготовка майбутніх фахівців фінансово-кредитної сфери має враховувати перспективи розвитку інформаційних технологій в освіті та фінансово-кредитних установах, а також прогнози розвитку інформатики як наукової галузі.

Поняття «інформаційна компетентність фахівця» сьогодні розглядається як інтегративна професійна якість особистості, яка, з одного боку, віддзеркалює її здатність до визначення інформаційної потреби, пошуку інформації та ефективної роботи з нею у всіх її формах (традиційних, друкованих, електронних тощо); а з іншого – як здатність її до роботи з комп'ютерною технікою та телекомунікаційною технологією і застосування їх у професійній діяльності та повсякденному житті [10]. Інформаційна компетентність фахівця фінансово-кредитної сфери забезпечує його інформаційно-пошукову, комп'ютерно-технологічну, процесуально-діяльнісну функції у професійній діяльності.

Провідну роль у формуванні інформаційної компетентності фахівця фінансово-кредитної сфери відіграє курс «Інформаційні технології», адже в сучасному суспільстві комп'ютерно-інформаційна підготовка фахівців є головним чинником успішного входження у сферу професійної діяльності та спричиняє їх затребуваність у соціумі.

На нашу думку, вирішення завдання посилення фундаментальної професійної підготовки з інформаційних технологій при її практичній спрямованості повинне стосуватися процесу вивчення інформатики й інформаційних технологій на всіх рівнях освіти. Однак, у вітчизняному досвіді питання неперервної професійної інформаційної підготовки майбутніх фахівців фінансово-кредитної сфери вирішуються варіативно, часто локально залежно від можливостей навчального закладу. Немає системного знання про неперервну підготовку майбутніх фахівців до діяльності в професійних інформаційно-комунікаційних середовищах як у теорії, так і в педагогічній практиці. Дисципліни інформаційного циклу в підготовці фахівців фінансово-кредитної сфери займають другорядні позиції. До нормативних дисциплін відноситься тільки «Інформаційні технології» та «Цифрова економіка», які вивчаються, відповідно, у I і V семестрах. У варіативній частині освітньої програми дисципліни інформаційної підготовки, здебільшого, відсутні.

При формуванні системи інформаційної підготовки фахівців фінансово-кредитної сфери слід керуватися принципами навчання – системою основних дидактичних вимог до процесу навчання, виконання яких забезпечує його необхідну ефективність.

При визначенні змісту інформаційної підготовки необхідно дотримуватися *принципу науковості та прогностичності*, який вимагає відповідності змісту навчання сучасному розвитку науки і техніки, а також удосконалення організаційних форм дидактичного процесу на основі сучасних концепцій навчання. Цей принцип спирається на закономірний зв'язок між змістом науки і навчальною дисципліною [11].

Принцип практичної спрямованості навчання. Широке впровадження засобів інформаційних технологій в навчальний процес дає можливість значно посилити зв'язок змісту навчання з повсякденним життям, надати результатам навчання практичної значущості, застосовності до розв'язування повсякденних життєвих проблем, задоволення практичних потреб. Слід зауважити, що вивчення основ інформаційних технологій є засобом навчання та формування професійно важливих компетенцій майбутніх фахівців.

Принцип системності і послідовності стосовно інформаційних технологій забезпечує формування знань, вмінь і навичок в системі, в конкретному порядку, коли кожний новий елемент навчального матеріалу логічно зв'язується з іншими, наступне спирається на попереднє, готує до засвоєння нового. Системність та послідовність в навчанні дають змогу досягти високих результатів [12].

Принцип неперервності інформаційної підготовки можна забезпечити за рахунок наскрізної системи вивчення інформаційних технологій та їх використання у вивченні професійно орієнтованих дисциплін, в організації самостійної роботи в позаурочний час для студентів, які прагнуть поглибити свої знання, використовувати інформаційні технології при підготовці до занять з інших дисциплін, написанні науково-пошукових праць, курсових

проектів і дипломних робіт. Реалізація принципів науковості й неперервності забезпечує відповідність рівня підготовки фахівців у галузі інформаційних технологій рівню розвитку інформаційних технологій у певній професійній галузі.

Принцип наочності у навчанні спирається на провідну роль зорових аналізаторів у сприйманні зовнішнього світу. Тому навчальний матеріал доцільно подавати у найбільш наочній формі. Інформаційні технології дозволяють якісно змінити візуальну інформацію, яка сприяє прискоренню засвоєння будь-якого навчального матеріалу, як при вивченні технічних дисциплін, так і при засвоєнні гуманітарних дисциплін. Можливості інформаційних технологій дозволяють різко підвищити наочність навчання і сприяють успішному виробленню умінь і навичок [13]. Завдяки використанню професійно орієнтованих прикладних програмних засобів майбутні фахівці мають змогу моделювати виробничі операції, проробляти ситуації, аналізувати їх. Технології мультимедіа урізноманітнюють заняття, надають навчальній інформації привабливу форму, роблять її легшою для сприйняття.

З огляду на вимоги до інформаційної підготовки зміст навчання з інформатики фахівців фінансово-кредитної сфери повинен містити такі структурні одиниці навчального матеріалу:

- автоматизоване опрацювання інформації: основні поняття, технологія;
- загальний склад і структура комп'ютерної техніки й обчислювальних систем; програмне забезпечення обчислювальної техніки, операційні системи й оболонки; прикладне програмне забезпечення;
- організація розміщення, опрацювання, пошуку, зберігання й передачі інформації; захист інформації від несанкціонованого доступу; антивірусні засоби захисту інформації;
- локальні й глобальні комп'ютерні мережі, мережні технології опрацювання інформації;
- прикладні програмні засоби: текстові процесори, електронні таблиці, системи управління базами даних, графічні редактори, інформаційно-пошукові системи (з вивченням конкретних програмних засобів);
- автоматизовані системи: поняття, склад, види.

Зміст підготовки з інформаційних технологій у професійній діяльності фахівців фінансово-кредитної сфери повинен містити такі структурні одиниці навчального матеріалу:

- поняття інформаційної технології, класифікація, основні принципи, методи й властивості інформаційних технологій у фінансово-кредитній сфері;
- технологічні процеси опрацювання й захисту фінансової інформації, способи оброблення даних;
- поняття програмного забезпечення, системне й прикладне програмне забезпечення фінансово-кредитних установ;
- інформаційні технології на робочому місці фахівця фінансово-

кредитної сфери, системи автоматизації офісної діяльності, автоматизовані інформаційні системи, автоматизовані робочі місця, експертні системи й системи підтримки прийняття рішень, моделювання й прогнозування в професійній діяльності, ділові інтелектуальні системи;

- мережні інформаційні технології у фінансово-кредитній сфері;
- інтеграція фінансово-кредитних інформаційних технологій, системи електронного документообігу, системи колективного використання інформації, розподілені інформаційно-обчислювальні й телекомунікаційні комплекси, глобальні інформаційні системи, технології електронного бізнесу.

Ефективним засобом, за допомогою якого вирішуються специфічні проблеми професійної освіти: усувається дублювання, фрагментарність та еkleктичність інформативного компонента загальноосвітніх і фахових знань, невмотивованість і непрогностичність навчання, є інтеграційний підхід до визначення змісту освіти. Взаємозв'язки між елементами знань становлять основу їх інтеграції. Зміст професійної підготовки повинен забезпечити систематизацію знань, пов'язаних з вирішенням професійних завдань; налагодження оптимальних внутрішньо- і міжпредметних зв'язків між новим і засвоєним навчальним матеріалом; актуалізацію знань, використання нового матеріалу у вирішенні завдань теоретичного і практичного характеру; передбачення перспективних наступісних зв'язків для подальшого вивчення навчального матеріалу.

Згідно з теорією П. Я. Гальперіна [14], ціллю навчання є не озброєння знаннями, не їх накопичення, а формування у студентів вмінь діяти зі знанням справи. З огляду на це доцільно переглянути деякі принципові підходи до інформаційної підготовки фахівців фінансово-кредитної сфери. Як відомо, психологи стверджують, що знаннями можна оволодіти лише у процесі їх використання в діяльності, тільки оперуючи ними. Це зумовлено тим, що знання засвоюються одночасно із засвоєнням способів дії з ними [15]. Застосування інформаційних технологій у навчальному процесі закладів вищої освіти економічного профілю створює, на наш погляд, якнайкращі умови для реалізації діяльнісного підходу як у вивченні дисциплін інформаційного циклу, так і у вивченні професійно орієнтованих дисциплін, проходженні навчальної практики.

Отже, впровадження системи інформаційної підготовки у навчальний процес породжує низку проблем, які стосуються змісту, методів, організаційних форм і засобів навчання, інтеграції навчальних дисциплін і фундаменталізації знань. Також важливим і таким, що потребує негайного вирішення є питання підготовки й удосконалення кваліфікації педагогічних кадрів, створення системи самоосвіти й самовдосконалення викладачів. Викладачам закладів вищої освіти економічного профілю потрібно систематично стажуватися в установах фінансово-кредитної системи з метою вивчення і впровадження у навчальний процес найновіших технологій, які там застосовуються.

Для досягнення поставленої мети необхідне сполучення традиційних і

сучасних технологій навчання, їх вмотивоване використання в навчанні. Інформаційні технології не повинні стати самоціллю в навчальному процесі, а слугувати ефективному розв'язанню цілей професійної підготовки фахівців фінансово-кредитної сфери. Поряд з цим вони повинні відповідати духовним, психічним і фізіологічним можливостям студента і не причиняти шкоди його загальному розвитку [6].

Ми вважаємо, що інформаційна підготовка майбутніх фахівців фінансово-кредитної сфери має враховувати особистісно орієнтований і діяльнісний підходи, органічне поєднання традиційних методів навчання з методами, які базуються на використанні інформаційних технологій, комплексному використанні традиційних і електронних засобів навчання, впровадженні як традиційних, так і дистанційних форм організації навчального процесу. Використання інформаційних технологій дає змогу застосувати принцип індивідуалізації процесу навчання з урахуванням можливостей та потреб кожного студента.

Таким чином, формування ефективної системи інформаційної підготовки фахівців фінансово-кредитних сфери у закладах вищої освіти передбачає:

– формування єдиного інформаційного середовища для проведення і підтримки навчальної, наукової та управлінської діяльності закладів вищої освіти на базі сучасних інформаційних технологій, мультимедіа і телекомунікацій;

– реалізацію принципів наступності та інтеграції знань, а також діяльнісного підходу в підготовці фахівців банківської справи;

– органічне поєднання традиційних методів навчання з методами, які базуються на використанні інформаційних технологій, комплексне застосування традиційних і електронних засобів навчання, впровадження як традиційних, так і дистанційних форм організації навчання.

Список використаних джерел

1. Стельмах В. С., Єпіфанов А. О., Сало І. В., Кандиба О. М., Савченко А. С., Бірюков А. В. Економічна інформатика. Суми : Видавництво «Слобожанщина». 2000. 260 с.

2. Баловсяк Н. В. Формування інформаційної компетентності майбутнього економіста в процесі професійної підготовки : автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. К., 2006. 27 с.

3. Буровицька Ю. М. Інформаційно-комунікаційні технології у вищих навчальних закладах: алгоритм впровадження. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Серія: Педагогічні науки*. 2016. Вип. 133. С. 23–26.

4. Галета Я. В. Формування пізнавальної самостійності студентів економічного коледжу засобами інформаційних технологій : автореф. дис. ... канд. педагог. наук: 13.00.04. Кіровоград, 2005. 19 с.

5. Когут І. Інформаційна компетентність як структурний компонент професійно-педагогічної комунікативної компетентності педагога в сучасному освітньому просторі. *Освітологічний дискурс*. 2018. № 3-4 (22-

23). С.246–258.

6. Поясок Т. Б. Система застосування інформаційних технологій у професійній підготовці майбутніх економістів : монографія / за ред. С. О. Сисоєвої // МОН України. АПН України. Інститут педагогічної освіти і освіти дорослих. Кременчук: ПП Щербатих О. В., 2009. 348 с.

7. Смілянець О. Г. Підготовка майбутніх фахівців фінансово-економічного профілю до розв'язання творчих фахових задач засобами інформаційних технологій : автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Вінниця, 2006. 23 с.

8. Рум'янцева К. Є. Психолого-педагогічні передумови використання інформаційних технологій у розв'язанні творчих фахових задач студентами економічних спеціальностей. *Інформаційно-телекомунікаційні технології в сучасній освіті: досвід, проблеми, перспективи: збірник наукових праць*. Львів : ЛДУ БЖД, 2006. Вип. 1. С. 169–175.

9. Коваль Т.І. Підготовка викладачів вищої школи: інформаційні технології у педагогічній діяльності : навч.-метод. посіб. К. : Вид. центр НЛУ, 2009. 380 с.

10. Сисоєва С. О., Баловсяк Н. В. Інформаційна компетентність фахівців: теорія та практика формування : навчально-методичний посібник. Чернівці : Технодрук, 2006. 208 с.

11. Рыбалко Е. В. Сравнительный анализ дидактических принципов традиционного и дистанционного образования: материалы второй международной конференции «Интернет, образование, наука 2000». Национальный Технический Университет «Харьковский политехнический институт». С. 161–163. URL: <http://users.kpi.kharkov.ua/lre/seminar/19.htm>

12. Рыбалко О. В., Молодих Г. С. Щодо питання про педагогічні принципи дистанційного навчання. *Ком'ютерно-орієнтовані системи навчання : зб. наук. праць*. К. : НПУ ім. М. П. Драгоманова. Випуск 4. 2001. С. 45–48.

13. Дегтярьова А. О., Петрущенко Т. В., Дегтярьова Л. М. Наочність в контексті інформатизації освіти. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2008. № 1Е. URL: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Vsunud/2008-1E/08daokio.htm>.

14. Гальперин П. Я. Психология мышления и учения о поэтапном формировании умственных действий. *Исследования мышления в советской психологии : сб. науч. трудов*. М. : Наука, 1966. С. 236–278.

15. Атанов Г. А., Пустынникова И. Н. Обучение и искусственный интеллект, или основы современной дидактики высшей школы. Донецк : Изд-во ДООУ, 2002. 512 с.

This article examines significant and relevant issues of information education for finance and credit specialties in higher education institutions in Ukraine. It justifies training's influence on shaping professional competence, particularly in

preparedness to use modern informational technologies in professional life. Author of the article proposes approaches to formation of innovative content of information preparation on the basis of basic didactic principles, integration of educational disciplines, fundamentalization of knowledge and application of the theory of activity in the educational process.

Keywords: *informational training, specialist in financial and credit, information competence, institutions of higher education.*

Дата надходження: 03.04.2020

УДК 336.71

*Макишарева Д. В., главный специалист ОАО «БПС-банка»,
Республика Беларусь*

СИСТЕМА ОЦЕНКИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ И ДЕПОЗИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА КАК ОБЪЕКТ АВТОМАТИЗАЦИИ: ПОИСК РЕШЕНИЙ

В статье приведены требования к реализации современной эффективной депозитной политики банка, одним из условий которой является полная автоматизация работ. Предлагается внедрить автоматизированную информационную систему банковского программного обеспечения, структура которой представлена в публикации, а также сделан обзор IT-решений в зарубежной практике, позволяющих сделать такую реализацию быстрой, гибкой и эффективной.

Ключевые слова: *информационная система, оценка политика банка, автоматизация банковской деятельности, IT-решения банка.*

Современная банковская система Республики Беларусь (далее РБ) оказывает ключевое влияние, как на развитие экономики, так и на уровень благосостояния населения страны. В условиях значительного темпа роста инфляции, уменьшения покупательной способности валюты, появления кризисных явлений в экономике крупнейших торговых партнёров РБ банковская деятельность сопровождается высокими банковскими рисками. Поэтому осуществление грамотной, взвешенной, эффективной кредитной и депозитной политики является одной из ключевых задач управленческого аппарата банка. Для того чтобы главная цель кредитной политики – формирование прибыльного, умеренно рискованного, взвешенного кредитного портфеля была осуществлена необходимо в первую очередь разработать эффективную политику формирования и последующего увеличения ресурсной базы банка. Депозитную деятельность банк регламентирует посредством создания и дальнейшего совершенствования депозитной политики банка. Депозитная политика представляет собой

комплекс мер, направленных на мобилизацию банками денежных средств юридических и физических лиц, а также республиканских и местных органов управления в форме вкладов (депозитов) с целью их последующего взаимовыгодного использования [1].

Депозитная политика банка определяет приоритеты банка в выборе клиентов и инструментов привлечения ресурсов, а также нормы и правила, регламентирующие работу персонала банка по совершению депозитных операций. Таким образом, основной целью депозитной политики коммерческого банка является привлечение оптимального объема денежных ресурсов (по срокам и по валютам), необходимого и достаточного для работы на финансовых рынках, при условии обеспечения минимального уровня издержек.

По нашему мнению, эффективная депозитная политика банка должна отвечать следующим принципам:

1. Минимизации издержек банка на привлечения средств из различных секторов экономики.
2. Экономической целесообразности.
3. Внутренней непротиворечивости, соответствия масштабам деятельности и стратегическим задачам банка.
4. Конкуренентоспособности, обеспечения должного уровня ликвидности банка, защиты от реализации банковских рисков [2].

Оценка депозитной политики банка осуществляется в соответствии со следующими этапами:

1. Оценка организационных аспектов депозитной политики коммерческого банка. Во время данного этапа устанавливается наличие в банке документа о депозитной политике банка, внутренних процедур и регламентов, подразделений и органов управления, информационной базы данных и т.д.
2. Анализ депозитного портфеля коммерческого банка (общий анализ ресурсной базы банка, оценка депозитного портфеля банка с позиции диверсификации, стабильности и стоимости, оценка конкурентоспособности депозитных услуг банка и т.д.)
3. Оценка достаточности депозитных ресурсов, привлечённых коммерческим банком (сравнение плановых и текущих показателей депозитной деятельности банка, расчёт процентного риска, риска ликвидности – применение методик стресс – тестирования, GAP – анализа и т.д.).
4. Оценка эффективности использования депозитных ресурсов (оценка чистой процентной маржи банка, изменения процентных расходов банка в динамике; расчёт чистого спреда, уровень оседания вкладного рубля, средний срок хранения средств, средней стоимости привлекаемых ресурсов, коэффициента эффективности использования привлечённых ресурсов и т.д.).
5. Выявление основных итогов оценки депозитной политики банка,

сравнение её с итогами реализации депозитной политики конкурентов банка.

Результатом оценки депозитной и кредитной политики будет являться выявление путей повышения эффективности депозитной политики и кредитной деятельности банка и последующее принятие решений управленческим аппаратом банка, выражающихся в осуществлении конкретных практических мероприятий по совершенствованию депозитной и кредитной политики банка.

В связи с тем, что оценка кредитной и депозитной политики имеет комплексный характер, предполагающий анализ больших массивов данных и расчёта прогнозных показателей (в том числе процентных ставок) с использованием эконометрических моделей, а также высоких временных и операционных издержек нами предлагается внедрить автоматизированную информационную систему, которая позволит:

1. Производить оценку эффективности кредитной и депозитной политики банка и полученные результаты учитывать при составлении итоговой оценки кредитно – депозитной деятельности банка (в виду прямой взаимосвязи между кредитными и депозитными операциями банка).

2. Выявлять слабые и сильные стороны осуществляемой кредитной и депозитной политики банка, указывать на предполагаемые пути увеличения эффективности кредитной и депозитной политики банка.

3. Производить факторный анализ основных показателей кредитной и депозитной деятельности банка.

4. Осуществлять анализ конкурентной среды банка, состояния целевых секторов экономики, рынка финансовых услуг Республики Беларусь.

5. Определять тренд развития как кредитно – депозитной деятельности банка, так и банковского рынка и макроэкономической ситуации в целом.

6. Осуществлять расчёт эффективной базовой процентной ставки с помощью использования многофакторной модели. При этом при дальнейшем использовании информационной системы будет возможность изменять данную модель, внедряя новые факторы, от которых зависит процентная ставка на финансовом рынке, а также обновлять исходные данные.

Пользователями данной системы будут выступать высшее руководство банка – заместители Председателя Правления, ответственные за Корпоративный и Розничный бизнес, начальник Департамента развития розничного и корпоративного бизнеса и т.д., использующие автоматизированную информационную систему для принятия определённых управленческих решений. Также пользователями системы будут выступать сотрудники соответствующих структурных подразделений банка, выполняющие свои прямые обязанности (по анализу финансовой отчётности банка, оценки конкурентной среды банка и т.д.) в процессе комплексной оценки депозитной и кредитной политики банка [3].

Структура автоматизированной информационной системы представлена на рисунке 1.

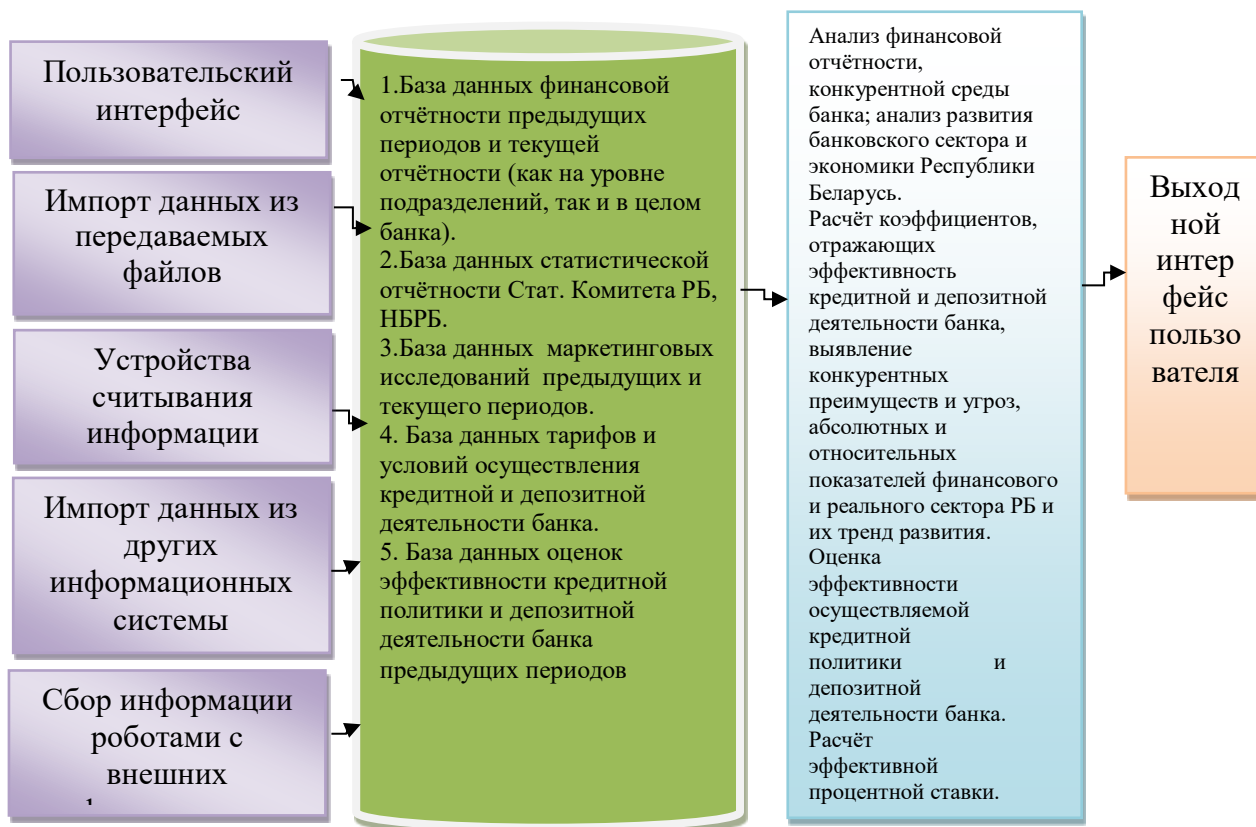


Рис. 1. Структура автоматизированной системы

Осуществляемая кредитная политика и депозитная деятельность банка относится к сфере бизнеса, финансовому сектору экономики в соответствии с отраслевой структурой прикладного программного обеспечения, расположенной на рисунке 2.



Рис. 2. Отраслевая структура прикладного программного обеспечения

В настоящее время на мировом рынке присутствует большое количество ИТ – компаний, занимающихся автоматизацией банковской деятельности. Рассмотрим наиболее успешные из них, работающие преимущественно на постсоветском пространстве.

ЗАО «Эр-Стайл» – ведущий российский системный интегратор и поставщик корпоративных информационных решений. Специалистами ЗАО «Эр-Стайл», многие из которых сертифицированы ведущими мировыми поставщиками ИТ-решений, выполняется множество крупных проектов для органов государственной власти, промышленных предприятий, строительных компаний, предприятий торговли и организаций финансовой сферы. Среди заказчиков ЗАО «Эр-Стайл» ФНС РФ, ЦБ РФ, Пенсионный фонд РФ, ГТК РФ, ГАН РФ, Мининформсвязи РФ, Пробизнесбанк,» и др.

Для оценки эффективности кредитной политики и депозитной деятельности банка ЗАО «ЭР–Стайл» предлагает следующее решение – использование Бизнес – аналитики (BusinessIntelligence) – BI–платформ. Использование технологии DataMining (DM), систем глубинного анализа данных и выявления скрытых закономерностей, необходимых для принятия верных управленческих решений, позволяет получить колоссальную отдачу от накопленной и вновь поступающей информации:

- кластеризовать и сегментировать продукты/услуги;
- прогнозировать численность клиентской базы
- прогнозировать иные показатели.

Компания «Диасофт» – крупнейший поставщик ИТ-решений, лидер в разработке и внедрении программного обеспечения для финансовых организаций. Работает на банковском рынке России с 1991 года. Компания создает комплексные системы автоматизации корпоративных и розничных услуг, операций на финансовых рынках, ведения учета и формирования отчетности, управления хозяйственной деятельностью и персоналом, разрабатывает интеграционные решения, информационно-аналитические системы управления бизнесом крупных финансовых структур, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов, казначейств корпораций. Компания «Диасофт» предлагает следующие решения для оценки эффективности кредитной политики и депозитной деятельности банка:

1. FLEXTERA BI «Управленческая отчетность», которое обеспечивает решение следующих задач:

- Анализ структуры активов и пассивов баланса, доходов и расходов ОПУ в различных аналитических разрезах (ЦФО, валюта, продукт, сегмент, проект, клиент, менеджер, план/факт и т.д.). Данные можно посмотреть на конкретную дату или за период (средние значения).
- Анализ структуры процентных доходов/расходов (процент маржи) в различных аналитических разрезах (ЦФО, валюта, продукт, проект, клиент, план/факт).

- Расчёт коэффициентов надёжности и эффективности работы банка и его подразделений.
- Анализ качества кредитного портфеля по составу, просрочкам, ставкам и срокам.
- Анализ финансового результата группы компаний.

Основные отличия системы FLEXTERA BI «Управленческая отчётность» от аналогичных решений:

- Сокращение разрыва между «бумажной» методологией и её ИТ-реализацией за счёт механизмов настройки алгоритмов расчёта корректировок и финансовых показателей отчётов, которые могут быть использованы специалистами банка (методологами).
- Автоматизация процессов (настройка бизнес-процесса получения отчётности в соответствии с учётной политикой банка) и централизованный мониторинг как процесса в целом (задача, срок, исполнитель, статус), так и отдельных его звеньев (подпроцессов).
- Наличие широкого спектра возможностей по простановке недостающих аналитических признаков (ЦФО, продукт, проект и т.д.), что снижает требования к АБС и другим системам, на основе информации которых производится построение управленческой отчётности.
- Открытая сервисно-ориентированная архитектура позволяет использовать только те компоненты решения, которые необходимы в настоящий момент, и легко интегрировать систему в ИТ-ландшафт организации.

2. Решение FLEXTERA BI «Фронт-офис Seeneco для топ-менеджмента» представляет возможности для мониторинга, анализа и прогнозирования основных показателей банка. Основные функциональные решения:

1. Просмотр показателей финансовых инструментов: Кредиты, Депозиты, Расчётные счета юридических лиц, Собственные векселя, Гарантии.
2. Группировка клиентов в интерактивном режиме и просмотр данных по клиенту/группе в режиме 360 view.
3. Оценка и прогнозирование финансового результата по клиенту/группе.
4. Динамика доходов и расходов по финансовым инструментам.

В данное решение входят следующие структурные модули:

1. «Кредиты клиентов», «Депозиты клиентов».
2. 360⁰view «Финансовый результат по клиенту». Предоставляет возможность просмотра:
 - Объема полученных процентных и комиссионных доходов и расходов.
 - Распределения доходов и расходов и типам (доля каждого типа в результате).
 - Динамики доходов, расходов и финансового результата по

клиенту во времени.

- Просмотр фактического и прогнозируемого результата по выбранным финансовым инструментам и валютам.

- Изменение процентной ставки по финансовому инструменту и пересчет прогнозируемого финансового результата.

3. «Финансовый результат по банку». Предоставляет возможность просмотра фактических данных и прогнозирования посредством изменения ставки по выбранному финансовому инструменту (Кредиты, Депозиты).

В данном модуле реализованы возможности просмотра:

- Фактического финансового результата по банку в разрезе типов доходов-расходов, типам клиентов, валют по финансовым инструментам: Кредиты, Депозиты, Гарантии, Собственные векселя, Конверсия, Расчётные счета.

- Фактического и прогнозируемого результата по выбранным финансовым инструментам и валютам.

- Изменения процентной ставки по финансовому инструменту и пересчета прогнозного финансового результата.

SAS является крупнейшей в мире частной IT-компанией, работающей в области бизнес - аналитики. Клиентами SAS являются более 75 тысяч организаций в 140 странах мира. Для оценки эффективности осуществляемой кредитной политики и депозитной деятельности банка компания предлагает следующие решения:

1. SAS Аналитика. Компания SAS предоставляет интегрированную среду для построения прогнозных и описательных моделей, интеллектуального анализа данных, интеллектуального анализа текста, прогнозирования, оптимизации, имитационного моделирования, планирования экспериментов и многого другого. На протяжении всего цикла работы с данными – от динамической визуализации и до построения прогнозных моделей, их внедрения и оптимизации процессов – SAS предлагает широкий набор методов сбора, классификации, анализа и интерпретации данных для обнаружения скрытых закономерностей, отклонений, аномалий, значимых переменных и их взаимосвязей, позволяя, в конечном счете, оперативно принимать обоснованные решения.

2. SASDecisionManager. Данный продукт позволяет высшему руководству банка принимать решения на основе результатов комплексного анализа кредитной политики и депозитной деятельности банка и моделировать результаты от принятых решений в перспективе.

3. SASVisualAnalytics. Позволяет представлять результаты анализа кредитной политики и депозитной деятельности банка в виде таблиц, графиков, диаграмм.

4. SASHighPerformanceAnalytics. Позволяет осуществлять анализ многомерных массивов данных, а также параллельную обработку данных с высокой скоростью и точностью.

Центр Финансовых Технологий (ЦФТ) – провайдер решений для

участников финансового рынка РФ и СНГ, работает с 1991 года. ЦФТ сегодня:

- Свыше 500 финансовых институтов РФ и СНГ – клиенты компании
- Входит в ТОП-5 ведущих разработчиков программного обеспечения, действующих на российском рынке
- Входит в ТОП-10 рейтинга высокотехнологичных компаний РФ «ТехУспех»
- Прирост выручки 30% ежегодно: темпы роста стабильно выше среднерыночных.

Для оценки эффективности кредитной политики и депозитной деятельности банка ЦФТ предлагает:

1. Модуль Бизнес Аналитика:

- доходы по отдельным операциям банка (прямые доходы по кредитам, процентные доходы по кредитам, периодические комиссионные доходы и т.д.);
- показатели по отдельным операциям банка (привлечение депозитов, возврат депозитов, объёмы кредитования частных лиц и т.д.);
- показатели по привлечению и обслуживанию клиентов (средний объём кредитной сделки, средний срок кредитования и т.д.);
- расходы по отдельным операциям банка (прямые расходы по депозитам, процентные расходы по депозитам и т.д.);
- финансовые результаты по отдельным операциям банка (прибыль (убыток) по кредитным операциям, доходность кредитов и депозитов и т.д.).

2. Модуль Управленческий учёт. Данный модуль предназначен для формирования базы аналитических данных - подготовки аналитических данных для расчета и анализа показателей деятельности банка.

Также на IT-рынке программного обеспечения для банков занимают определенную нишу иные частные разработчики. К ним относится литовская компания ForbisLtd, предоставляющая продукт, позволяющий формировать отчётность банка и проводить дальнейший её анализ, используя средства BusinessIntelligence. Также к ним относятся и такие компании, как <epam>, PredictiveSolutions и остальные не менее известные компании. В настоящее время рынок банковского программного обеспечения является конкурентным и выбор того или иного решения по автоматизации банковской деятельности осуществляется на основе сравнительного анализа и выявления преимуществ и недостатков каждого из решений для конкретного банка.

Список использованных источников

1. Мальковец М. В., Яхновец В. П. Депозитная политика банков в Республике Беларусь и мероприятия по её совершенствованию. Электронная библиотека Белорусского Государственного Университета. 2015. URL: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/11506/1/Мальковец2.pdf> (дата

доступа: 27.11.2019).

2. Кузякова В. В. Проблемы формирования депозитной политики в современных условиях. Молодой ученый. 2014. №19. URL: <http://www.moluch.ru/archive/78/13497/> (дата доступа: 28.11.2019).

3. Некрасова С. Г., Меркулова Н. С. Особенности реализации депозитной политики банка в современных условиях. Юго – Западный Государственный Университет. 2015 URL: <http://www.swsu.ru/structura/up/ef/fik/konfer/Nekrasova.pdf> (дата доступа: 29.11.2019).

The article contains requirements to the implementation of modern effective deposit policy of the bank, one of the conditions of which is complete automation of works. It is proposed to implement an automated information system of banking software, the structure of which is presented in the publication, as well as an overview of IT-solutions in foreign practice, which make such implementation fast, flexible and effective.

Keywords: *information system, assessment of the bank 's policy, banking automation, IT-solutions of the bank.*

Дата надходження: 21.04.2020

УДК 338.28:330.5

*Новікова О. Ф., д. е. н., професор,
Хандій О. О., к. е. н., доцент, докторант,
Шастун А. Д., к. е. н.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна*

ВИКЛИКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ І СУСПІЛЬСТВА, НАПРЯМИ ЗАПОБІГАННЯ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ ТА НЕБЕЗПЕК

У статті обґрунтована необхідність гармонізації соціальної та цифрової політики, пов'язаними з появою нових соціальних загроз цифровізації для нації, з моральною та духовною деградацією суспільства, зростанням структурного безробіття, збільшенням кіберзагроз в системі національної безпеки, тощо. Визначено основні загрози пов'язані з цифровізацією економіки та суспільства, а також надано пропозиції щодо попередження соціальних ризиків.

Ключові слова: *цифровізація економіки, цифровізація суспільства, покоління «Y», покоління «Z», національна безпека, соціальні загрози.*

Повільні кроки України у напрямі цифровізації економіки та суспільства виявили нові тенденції в соціально-трудовій сфері, які стали викликами традиційній системі соціального захисту та регулювання трудових відносин. Трансформації піддаються організація та оплата праці, охорона праці,

гарантії стабільної повної зайнятості, соціальний захист безробітних та малозабезпечених верств суспільства, оформлення трудових відносин тощо. Вплив цифровізації на соціальну сферу є неоднозначним і створює, як нові можливості, так і нові соціальні загрози.

Процеси цифровізації, які відбуваються у світі, є незворотними і забезпечують стабільне зростання економік. Водночас прогресивну спільноту все більше турбують майбутні зміни соціально-економічної реальності для нових поколінь людства, які зростають в епоху високих цифрових технологій. Діти покоління «Y» стали новим поколінням «цифрової людини». Покоління «Z», яке з'явилося в умовах глобалізації та цифровізації, зі своїми ціннісними уявленнями про можливості та виклики інформаційної ери значно відрізняється від покоління «X». Воно не ідеалізує підходи та традиції індустріальної епохи, вільно володіє цифровими навичками та цінує свободу у трудових відносинах, шукає та дотримується свого work&lifebalance (баланс між роботою та особистим життям). Конфлікт пріоритетів та цінностей керівників і підлеглих з різних поколінь призводить до виникнення нових методів управління персоналом.

Прихильники та активні учасники цифровізації економіки та суспільства зосереджують увагу на можливостях, які надасть прискорене просування цього процесу. Під цифровізацією розуміється «насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможлиблює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного, тобто створює кіберфізичний простір» [1]. Серед основних переваг цифровізації є зростання ефективності економіки, розвиток цифрового підприємництва, підвищення якості послуг в освіті, медицині, транспорті, розвиток сільського господарства, підвищення ефективності захисту навколишнього природного середовища і підвищення цифрової культури населення, зниження кількості та зростання ефективності запобігання катастрофам, підвищення громадської безпеки, зниження рівня корупції в системі державного управління, зростання участі населення в суспільних та політичних процесах, створення нових робочих місць, на мікрорівні - економія на витратах з організації робочих стаціонарних місць.

Соціальною загрозою вважаються чинники, умови, явища, як наявні так і потенційні, які створюють чи можуть створити соціальну небезпеку. Соціальна політика одним з основних завдань ставить чітке функціонування всіх елементів її системи, що можливо при усуненні соціальних загроз чи їх зниженні та забезпеченні соціальної безпеки. Негативні сторони цифровізації породжують соціальні загрози та небезпеки для кожної людини при цифровізації. Вона зводяться до такого:

1. Інтернет-залежність, яку визнано медиками більш сильною та складною порівняно з іншими різновидами залежностей. Втрата відчуття реального світу, поява залежності від віртуального світу, соціальних мереж негативно впливає на психічне та фізичне здоров'я людини та дозволяє

маніпулювати свідомістю та діями дорослих і дітей. Заміна реальних стосунків соціальним життям у соціальних мережах створює ілюзію насиченого активного життя, змінює особистість, псує стосунки з родичами і друзями. Формування інтернет-залежності відбувається у вигляді участі в онлайн-операціях, ігрової залежності, сексуального спілкування, коментування матеріалів в соцмережах; постійного перебування на сайті знайомств, листування з незнайомцями, перегляду годинами контенту різних сайтів без певної мети. Згідно з дослідженнями ESPAD [2] «Європейське опитування учнів щодо вживання алкоголю та наркотиків», яке визначало динаміку розвитку залежностей у молоді в Україні, в тому числі і інтернет-залежності в 2015 році, 81% опитаних респондентів мали помірну інтернет-залежність і тільки 8,4% респондентів не відчували потреби в постійному користуванні всесвітньою мережею.

2. Зниження здібностей в силу збереження необхідної інформації на гаджетах та зниження мозкової діяльності в результаті використання пошукових онлайн систем для вирішення будь-яких завдань, в тому числі в процесі навчання. Можливість отримати відповідь на будь-яке запитання за декілька хвилин знижує креативність молоді та дітей; готові рішення, приклади та шаблони дій формують шаблонне мислення.

3. Погіршення психічного здоров'я населення при полегшеному доступі до сцен насильства, аморальних відео, знецінюючих життя та здоров'я інших людей і тварин. Впровадження нових технологій та надання нових можливостей у віртуальному світі всім громадянам має супроводжуватись встановленням нових «правил гри», норм поведінки у «новому світі», визначенням прав, обов'язків і відповідальності кожного учасника віртуального світу всім світовим суспільством, оскільки віртуальний світ не має кордонів та не визнає меж окремих держав, що ускладнює контроль контенту інтернет-сторінок з боку державних органів. Тому щодня все більше актуалізується потреба у зміцненні та розвитку культурних цінностей, моральних орієнтирів, формуванні та підтримці в суспільстві «прийнятної» поведінки та засудженні громадською думкою «неприйнятної» поведінки, популяризації соціально значущого контенту в інтернеті.

4. Зростання категорії бідних, збільшення рівня безробіття, поглиблення соціальної нерівності. За різними прогнозами перевищення кількості зникаючих над кількістю створюваних робочих місць найближчим часом може скласти від 5,1 млн. до 85 млн. робочих місць. Згідно з дослідженням Карла Бенедикта Фрея і Майкла Осборна 47% робочих місць (в Сполучених Штатах) схильні до ризику автоматизації [3]. Цифрові технології, машинне навчання, автоматизація, які використовували раніше лише крупні підприємства, тепер використовують середні та малі підприємства. Керівники підприємств оцінили переваги цифровізації бізнес-процесів, які пов'язані зі зростанням ефективності виробництва та надання послуг, підвищенням продуктивності праці, і тепер «оцифровці» та автоматизації піддають робочі місця, які потребують, як кваліфікованої, так і

некваліфікованої робочої сили.

Негативні прогнози скорочення робочих місць не стосуються фахівців ІТ-сфери, попит на яких зростає щорічно у всьому світі. Більшої вартості набувають працівники креативні, мобільні, з високими цифровими навичками. «З'являються і зростають суспільні прошарки «нових багатих» працюючих («золоті парочки», «зірки креативу» тощо) і водночас «нових бідних» зайнятих у суспільному виробництві. На одному полюсі зайнятих у суспільному виробництві (топ-менеджмент, фінансовий сектор міжнародних корпорацій, посередницькі структури, інвестиційні фонди тощо) відбувається концентрація доходів унаслідок гіпертрофованого розподілу одночасно і за власністю, і за працею, що демонструє асиметричність між результатами діяльності даних категорій зайнятих і отримуваними доходами. А на другому полюсі спостерігається розширення гетто нестандартної зайнятості й ринку робочих місць, що потребують середньої й нижчої за середню кваліфікації робочої сили» [4].

5. Найбільш вразливою категорією користувачів і умовах цифровізації є люди похилого віку та діти. «Точкою входу для найбільшої кількості кібератак є персональні, підключені до Мережі портативні пристрої (смартфони, планшети тощо). За даними компанії Cisco, нині до 70% кіберінцидентів починаються саме на персональних мобільних пристроях... Хмарові сервіси, локальні корпоративні мережі, точки доступу Wi-Fi, промислові та побутові пристрої ... значно збільшують можливості кібератаки для зловмисників». 65% кіберінцидентів пов'язані з недоліками в сучасних системах захисту, до 48% інцидентів – з низьким рівнем комп'ютерної грамотності користувачів, 55% організацій нездатні встановити причину інциденту [5].

Моральна та духовна деградація суспільства, реформування економіки без урахування соціальних пріоритетів, зростання структурного безробіття, збільшення кіберзагроз в системі національної безпеки є основними загрозами цифровізації.

Зниження поваги до цінностей людини полегшує маніпулювання громадською думкою, формування необхідних настроїв у суспільстві, розповсюдження неправдивої та напівправдивої інформації з певним підтекстом, підштовхування до протестної і протиправної поведінки.

Реформування економіки на перевагу цифровізації без урахування соціальних пріоритетів поглиблюватиме соціальну нерівність та несправедливість, які існують в українському суспільстві; призведе до структурних змін в галузях, відмирання неконкурентоспроможних підприємств, інвестування в які є неефективним, незалежно від їх соціальної значущості; кількість населення за межею бідності зросте в рази, а потреба в соціальній допомозі від держави зростатиме з боку працездатного населення щороку.

Зміни в галузевій структурі під впливом цифровізації призведуть до зростання структурного безробіття, що потребує швидкого реагування

системи освіти та державної підтримки щодо підготовки фахівців за новими професіями та створення нових робочих місць. Підготовка фахівців за новими професіями відбувається довше, ніж зникнення застарілих професій і збільшення кількості безробітних, тому без державного регулювання ринку праці, спрямованого на реалізацію соціальної політики неможливо подолати негативні явища в соціальній сфері, які виникають під впливом цифровізації економіки та суспільства.

Потребує реагування зростання кіберзагроз в системі національної безпеки, а також активних і превентивних заходів на всіх етапах і рівнях реалізації Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України. Кількість фахівців з кібербезпеки, як в Україні, так і всьому світі, є занадто малою, а їх кваліфікація – недостатньою.

Запобігання зростання структурного безробіття та дефіциту фахівців в ІТ-сфері потребує *превентивних заходів*, спрямованих на активну профорієнтаційну роботу з молоддю; впровадження STEM освіти з початкової школи; задоволення потреби у фахівцях ІТ-сфери, особливо фахівцях з кібербезпеки, шляхом збільшення державного замовлення на підготовку фахівців за ІТ-спеціальностями та шляхом перепідготовки, отримання другої вищої освіти за ІТ-спеціальностями на пільгових умовах та безкоштовній основі для тих, хто втратив роботу в інших галузях; встановлення гідного рівня оплати праці фахівцям в ІТ-сфері з метою запобігання їх міграції за кордон; встановлення податкових пільг організаціям, які зберігатимуть робочі місця при можливості їх автоматизації чи роботизації; встановлення додаткового податкового навантаження організаціям, які здійснюють масові скорочення робочих місць в результаті роботизації та автоматизації трудових процесів та обов'язкової оплати перекваліфікації їх співробітників, які підлягають скороченню.

Необхідно в стратегіях розвитку держави визначити та реалізовувати заходи щодо зниження соціальних ризиків інтернет-залежності молоді та дітей, моральної і духовної деградації. Вони повинні:

- проведення ґрунтовних наукових досліджень щодо визначення часових обмежень безпечної та небезпечної онлайн присутності, в першу чергу, дітей і молоді та впливу різних онлайн-технологій на здоров'я людини;

- посилення контролю за контентом дитячих та підліткових сайтів і встановлення обмежень доступу за віковими критеріями до сайтів з «дорослим» та неконтрольованим контентом;

- систематичне проведення профілактичної роботи соціальними працівниками та дитячими психологами зі школярами та їх батьками щодо онлайн присутності, спрямованої на роз'яснення руйнівної дії інтернет залежності на психіку дітей та дорослих;

- розробку та прийняття державних програм, спрямованих на створення безпечного інтернету для кожної вікової групи;

- розробку та прийняття державних програм, спрямованих на попередження дитячої кіберзлочинності;

- залучення громадськості до вирішення таких завдань суспільства, як подолання інтернет-залежності, розробка та впровадження культурних та моральних стандартів поведінки з використанням онлайн-технологій та виховання дітей і молоді шляхом укладання Меморандумів про співпрацю представників громадськості та органів державної влади, проведення грантових конкурсів в межах державних програм, спрямованих на подолання інтернет-залежності;

- створення реабілітаційних центрів, лікарень та програм з лікування інтернет-залежних людей;

- заборона вільного завантаження та розповсюдження інтернет-ігор. Ігри, які визивають психічну залежність у людей, заборонити для розповсюдження та притягувати до кримінальної відповідальності їх розробників та розповсюджувачів;

- введення обов'язкової перевірки державними органами безпеки впливу онлайнігор, які розповсюджуються для дитячої аудиторії;

- введення додаткового податкового навантаження на розробників та розповсюджувачів інтернет-ігор.

Інституційна підтримка цифровізації має супроводжуватись *громадською підтримкою*, яка полягає у формуванні «Кодексу етики користувача інтернету» та «Кодексу етики власника контенту». «Правильне користування можливостями інтернету та соціальними мережами» має стати окремим питанням викладання цифрових дисциплін з молодших класів, де засвоюватиметься «прийнятна» та визначатиметься «неприйнятна» поведінка у віртуальному світі з метою збереження фізичного та психічного здоров'я.

Соціальна і трудова політика держави, соціальне та трудове законодавство України, повинні відреагувати на виклики цифровізації, пов'язані зі зміною соціальних та трудових відносин.

Отже, рівень свободи та невтручання в життя кожного громадянина має бути збалансований з рівнем досягаємої соціальної безпеки і забезпечуватись зі збереженням меж приватного життя кожної людини. Цифровізація економіки повинна відбуватись з урахуванням соціальних пріоритетів, дотриманням принципів соціальної справедливості та розвитку соціального та трудового потенціалу країни, а досягнення економічного ефекту не повинно призводити до зростання соціальних загроз та негативного соціального ефекту.

Список використаних джерел

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

2. Тетяна Мацьоха. Інтернет-залежність української молоді: сучасний стан проблеми. <https://commons.com.ua/uk/internet-zalezhnist/> (<https://naurok.com.ua/post/internet-zalezhnist-chi-samorozvitok-tehnologi-v-umovah-cifrovogo-svitu>)

3. Доклад Римського клубу 2018, Глава 1.11: Подрывные технологии и

цифровая революция. URL: <https://habr.com/ru/company/philtech/blog/425401/>

4. Колот А. М. Соціально-трудова сфера в координатах нової економіки: розширення можливостей та нові загрози. Соціально-трудова сфера в умовах становлення нової економіки: глобальні виклики та домінанти розвитку: зб. тез доп. учасників круглого столу, 15 трав. 2018 р. М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ : КНЕУ, 2018. С. 7-15.

5. Гнатюк С. Л. Кібербезпека в умовах розгортання четвертої промислової революції (industry 4.0): виклики та можливості для України / Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/doslidzhennya/analitichni-materiali/informaciyni-strategii/kiberbezpeka-v-umovakh-rozgortannya>

The article dwells the need to harmonize social and digital policies related to the emergence of new social threats to digitalization for the nation, with the moral and spiritual degradation of society, rising structural unemployment, increasing cyber threats in the national security system, etc. The main threats related to the digitalization of both the economy and society have been identified, as well as proposals for the prevention of social risks.

Key words: digitalization of economy, digitalization of society, generation «Y», generation «Z», national security, social threats.

Дата надходження: 17.02.2020

УДК 336.77:332.2

*Шевчук Т. В., к. е. н., доцент,
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Львів, Україна*

ПРОБЛЕМАТИКА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ І РИНКУ ПРАЦІ: ПРАКТИЧНА ПІДГОТОВКА ФАХІВЦІВ-ЕКОНОМІСТІВ

У статті окреслено основні проблеми практичної підготовки студентів-економістів в Україні. Акцентовано на розходженні освітньої та професійно орієнтуючої функцій вищої школи. Проведено аналіз вимог роботодавців до випускників. З огляду на це сфокусовано на важливості практичного навчання, яке має великий вплив на виховання і розвиток всіх сторін особистості. Окреслено шляхи підвищення підготовки молодих фахівців до діяльності в типових і нестандартних ситуаціях професійного життя.

Ключові слова: вища освіта, професійна освіта, ринок освітніх послуг, ринок праці, практична підготовка.

У «суспільстві знань», яким є сучасне суспільство, варто чітко

усвідомлювати якими знаннями повинні бути озброєні фахівці з вищою освітою, щоб претендувати на свою затребуваність на ринку праці. Йдеться про те, що в реаліях сьогодення не достатньо отримати вищу освіту, свої професійні знання треба «відстояти» на ринку праці. Вища освіта хибує тим, що процес навчання надто зосереджений на формальному оволодінні певним обсягом знань. Що більше студент завантажений навчальними дисциплінами, спецкурсами і що більшою мірою може їх механічно відтворити при контролі, тим успішнішим вважається процес навчання. У результаті «на виході» отримуємо людину формально освічену, носія певної суми знань, але не достатньо професійно розвинену [1, с. 171]. З огляду на це, актуалізується проблематика співвідношення теоретичних і практичних занять, зокрема в сторону збільшення практичної складової в навчальному процесі.

У контексті наших міркувань привертають увагу роботи низки науковців, зокрема В.Бакірова, В. Онищука, В. Савки, Л. Сокурянської, С. Щудло та ін. (сучасний стан української освіти, проблематика її інституційного аналізу); Л. Шульги, Л. Бражник, Ю. Вакуленко (підвищення якості університетської освіти); О. Балакіревої, М. Блажко, Л. Лісогор, О. Лободинської та ін. (проблеми молодого фахівця на ринку праці); О. Іващенко, Л. Малиш, Л. Хижняк та ін. (взаємозв'язок між зайнятістю та професійною освітою).

Вищі навчальні заклади продукують теоретичні знання з тієї чи іншої сфери діяльності, а роботодавці вимагають практичного досвіду від молодого фахівця. З огляду на це, доцільно сфокусувати увагу на такій важливій проблемі, як розрив між теоретичними знаннями та їх практичним застосуванням у реальних умовах. Практична підготовка студентів вищих навчальних закладів (ВНЗ) України є невід'ємною складовою, частиною освітньо-професійної програми підготовки фахівців, основним завданням якої є якість практичної підготовки випускника за освітньо-кваліфікаційним рівнем: «молодший спеціаліст», «бакалавр», «спеціаліст», «магістр». Для розв'язання цієї проблеми доцільно відкоригувати зміст освітньо-професійних програм на основі компетенцій, які висувають роботодавці. А саме, не менше 50% обсягу освітньої програми має бути спрямовано на забезпечення загальних та спеціальних (фахових) компетентностей за спеціальністю, визначених стандартом вищої освіти.

Таким чином, практична підготовка в галузі професійної освіти виступає з одного боку як частка професійної освіти, а з другого – практичної. Розглянемо загальну сторону аспекту термінологічного апарату. Відомо, що практична підготовка студентів започатковується в процесі теоретичного навчання, коли проводяться лабораторно-практичні заняття, вирішуються завдання певного виробничого змісту. Традиційно в професійній педагогіці термін «практична підготовка» використовується для визначення характеру навчання, як складової частини професійної освіти, що відображає закономірності, зміст, методи і форми організації процесу формування умінь і навичок, який спрямований на формування здатності студентів до кваліфікаційної виробничої праці за обраною спеціальністю. Отже,

практична підготовка, яка разом з теоретичною створює основу, є провідною частиною всієї професійної освіти. При підготовці фахівців різних рівнів практична підготовка має велике психологічне значення, зокрема:

- чергування розумової праці з фізичною діяльністю сприяє покращенню кровообігу, удосконалює м'язову систему, підвищує розумову працездатність;
- позитивне ставлення до праці, підготовки може виявлятися як життєва необхідність і як внутрішня потреба людини;
- під час роботи відбувається тренування різних аналізаторів, їх розвиток;
- практика стає критерієм засвоєння знань, перевірки їх якості і кількості;
- має місце удосконалення професійної уваги.

У психологічній науці усталеною є думка про те, що активність людської свідомості та пізнання зумовлені їхнім зв'язком з практичною діяльністю. Активність пізнавального суб'єкта зумовлена його практичним ставленням до дійсності. Отже, пізнання і практика, як один із послідовних етапів практичної підготовки, тісно взаємопов'язані і є органічним поєднанням двох сторін єдиного процесу, тому що пізнавальна діяльність неможлива без активної взаємодії між суб'єктом та об'єктом.

Практика, як філософська категорія, означає предметно-перетворюючу діяльність людей, спрямовуючи, насамперед, на задоволення їхніх матеріальних та духовних потреб.

«Практика» – це і чуттєво-предметна діяльність окремої людини, і спільна, досвід всього людства у його історичному розвитку. Практична діяльність за своїм змістом і за способом здійснення завжди має суспільний характер. У широкому розумінні практика поєднує всі види чуттєво-предметної діяльності людини: виробничу, художню, адміністративну, технічну, спортивну, педагогічну тощо. Основні види практичної діяльності людей – матеріально-виробнича, суспільно-політична, науково-експериментальна.

Таким чином, практика – багатогранна за змістом, складна і цілісна система, що включає такі компоненти, як мета, потреба, мотив, предмет, на який спрямована діяльність, засоби досягнення мети, результат діяльності. Зазначимо, що взаємозв'язок пізнання і практики різноманітний і зумовлюється такими факторами:

а) у практичній діяльності народжуються пізнавальні стосунки, що є основою практики і забезпечують її розвиток. Практичне ставлення людини до дійсності є первинним, основним і визначальним, тому що практика – основа існування та розвитку людини і суспільства в цілому; б) практика – це основа кожного пізнавального акту, розкриття законів та закономірностей природи і суспільства;

в) практика виступає і рушійною силою пізнання, що дає необхідний фактичний матеріал, який підлягає узагальненню і теоретичній обробці;

потреби, завдання поставлені практикою, служать стимулом розвитку науки;

г) практика є сферою застосування знань, і у тому розумінні вона – кінцева мета пізнання;

д) суспільна практика (матеріальне виробництво, громадська діяльність, науковий експеримент) виступає одним критерієм істини.

Практика об'єднує в собі об'єктивний світ і природу, що їх перетворює людська діяльність. Разом з тим відзначимо, що істинний зміст поняття «практика» розкривається згідно з поняттям «теорія». Теорія і практика – філософські категорії для позначення духовної та матеріальної сторін єдиного суспільно-історичного процесу. Отже, теорія і практика діалектично взаємопов'язані і складають єдність протилежностей [2].

Крім того, у нерозривній єдності теорії і практики пріоритетна роль належить практиці. Теорія виникає у результаті практичних потреб. Відображуючи та узагальнюючи огляд минулого, теорія зосереджує і спрямовує зусилля на головному, допомагає знайти необхідні дійові та ефективні засоби досягнення практичних цілей, теорія і практика у навчанні – це дві органічно пов'язані сторони єдиного процесу пізнання. Не зважаючи на величезну різноманітність видів діяльності людини і неоднозначність вживання в літературі і побуті термінів «уміння» і «навички», вони мають розглядатись у двох значеннях: психолого-педагогічному і суспільно-історичному. Пояснюється це тим, що особистість студента є, з одного боку, об'єктом психолого-педагогічного впливу, завдяки якому студент набуває знань і навичок, а з іншого, – стає соціальною особистістю.

Практична підготовка має великий вплив на виховання і розвиток всіх сторін особистості. Винятково важливе значення практичної підготовки і для розумового розвитку особистості. Правда, воно суттєво відрізняється залежно від освітньо-кваліфікаційного рівня особливо значущим вона є для IV рівня (магістр). Це пояснюється тим, що підвищення кваліфікаційного рівня професійної майстерності потребує збільшення ваги інтелектуальних умінь (уміння бачити проблеми, висувати гіпотези і знаходити їх розв'язання тощо). Значний вклад практичної підготовки у формування психологічної підготовки, комунікативної, фізичної, екологічної та естетичної культури.

Методи навчання при практичній підготовці – це засоби спільної діяльності викладача і студента, за допомогою яких досягається набуття студентами практичних знань, умінь і навичок, професійної майстерності, виховуються навички моральної поведінки, розвиваються розумові і фізичні сили, творчі здібності. Зміни в характері та змісті праці, соціальних завдань зумовлюють зміни у методах професійної підготовки.

Фактично методи навчання при практичній підготовці не менш різноманітні, як при теоретичному навчанні, зокрема, з зовнішнього боку, з боку форм, в яких вони виступають. Аналізом досвіду практичної підготовки встановлено, що тут застосовується багато методів у чистому вигляді, однак у більшості випадків – у сполученні з іншими. Найчастіше в практичному навчанні застосовуються такі методи як: розповідь-пояснення; бесіда;

демонстрація; вправи; самостійна робота; навчально-виробнича екскурсія.

З метою забезпечення конкурентоспроможності випускника ВНЗ також доречними в освітній діяльності вузів України є:

- налагодження безпосередніх зв'язків із потенційними роботодавцями (запровадження практики для студентів ВНЗ на базі компаній, профільних підприємств чи організацій; залучення співробітників компаній до читання лекцій, проведення факультативних занять тощо);

- організування стажування викладачів на цих підприємствах, що сприятиме поступовій інтеграції науки та виробництва за рахунок залучення науковців – працівників ВНЗ до вирішення виробничих завдань;

- удосконалення матеріально-технічної бази ВНЗ.

На думку роботодавців, їхні компанії розглядають співробітництво із профільними для них ВНЗ як пріоритет. Пропонують умовно програми співробітництва розмежувати на «презентаційні» і «конкурсні». Метою перших є інформування студентів про роботу компанії, можливості працевлаштування в ній, а також про особливості ринку в цілому. «Конкурсні програми» – інструмент відбору і підготовки конкретних кадрів для роботи в компанії, що, зазвичай, розпочинається ще з перших курсів навчання у ВНЗ.

Роботодавці неоднозначно оцінюють зміни в якості підготовки сучасних випускників українських ВНЗ. Зокрема, близько чверті (26%) зазначають, що за останні 5 років якість підготовки випускників в українських ВНЗ погіршилася; на думку 30% – не змінилася і 20% – зауважили покращення якості підготовки молодих спеціалістів. Покращити таку ситуацію може залучення роботодавців до розробки професійних стандартів, удосконалення практичної складової підготовки фахівців для своєї галузі. Це, своєю чергою, уможливить зменшення скарг з боку роботодавців на систему освіти та безпосередньо на її «продукцію».

Найбільш важливими якостями працівників, на думку роботодавців, є практично-професійні навички, вміння вирішувати проблемні ситуації та навички роботи з клієнтами. І саме цих навичок найчастіше бракує молодим спеціалістам. Лише 13% компаній вважають дуже важливими такі фактори, як наявність додаткової освіти (тренінги, курси тощо), 21% – наявність досвіду роботи під час навчання у ВНЗ, 20% – ВНЗ, який закінчив молодий спеціаліст. Тобто претендент на ту чи іншу посаду має насамперед демонструвати загальні розумові здібності і фахові знання, а досвід роботи (особливо – не за фахом) і диплом при цьому стають другорядними [3].

Якісна професійно-практична підготовка студентів вищих навчальних закладів є складовою навчального плану та необхідною передумовою працевлаштування випускників і спрямовується на їх захист від безробіття.

Особливості змісту професійно-економічної освіти обумовлюються вимогами до її кінцевого результату – формування гармонійної, різнобічно розвиненої особистості, для якої професійні знання, вміння, навички і їх постійне оновлення становлять основу самореалізації в економічній сфері

суспільства.

Як свідчить досвід, наявність диплому про вищу освіту не є гарантією затребуваності й професійного успіху його власника, адже зазначений документ не дає роботодавцеві гарантії того, що кандидат дійсно опанував усіма необхідними вміннями та навичками. Особливо це стосується фахівців економічної сфери, оскільки підготовку таких спеціалістів здійснюють майже всі вищі навчальні заклади (а не тільки спеціалізовані) та виконують це на різних рівнях. Економічна освіта охоплює чотири блоки дисциплін, які формують сучасний світогляд і зумовлюють потребу в постійному оновленні соціально-економічних знань, умінь, навичок: загальноосвітній, фундаментальний, інноваційно-практичний і блок дисциплін спеціальної підготовки. Дисципліни, що входять в названі блоки, забезпечують комплексне багатоаспектне вивчення закономірностей економічної сфери суспільства.

Головною парадигмою економічної освіти є розуміння того, що розвиток економічної сфери суспільства значною мірою зумовлений характером життєдіяльності людини, її світоглядом, соціально відповідальною поведінкою. Професійна підготовка сучасних економістів передбачає розуміння ними закономірностей формування та розвитку відтворювальних процесів на макро- та мікрорівнях, у взаємозв'язку з розвитком політичних, культурних та інших суспільних процесів.

Формування економічних знань реалізується через поєднання пізнавальних, теоретичних і практичних компонентів навчання. Причому пізнавальні компоненти створюють не тільки систему фінансових, технологічних, технічних, економічних і правових знань, а й визначають внутрішню культуру молоді, формують її готовність до свідомої гармонізації стосунків «Людина – суспільство – природа – економіка». До теоретичних компонентів навчання належить світогляд і вміння творчо мислити, які створюють підґрунтя економічно доцільних і водночас соціально відповідальних рішень, дослідницьких навичок; практичних умінь.

Практичні компоненти економічно освіченої людини становлять мотивації та вміння постійно підвищувати компетентність і практично використовувати нові знання для вдосконалення та розвитку технічного, технологічного, фінансового, соціально-економічного, правового та іншого забезпечення організаційно-економічних і управлінських процесів; розвивати особистісний і колективний потенціал економічної діяльності на засадах соціального партнерства і соціальної відповідальності.

Недостатня ефективність управління процесом вибору професії обумовлена, насамперед, використанням традиційної системи освіти, не адаптованої до змін вимог молоді та потреб ринку праці. Дотепер значним залишається дисбаланс прийому та випуску ВНЗ за галузями знань, що, відповідно, ускладнює працевлаштування випускників. Таку ситуацію, на думку Л. Хижняк, можна пояснити тим, що у сучасному українському суспільстві підготовка кадрів здійснюється, виходячи не з потреб ринку, а з

попиту на освітні послуги, котрий часто подає фальшиві сигнали і не виражає дійсні потреби суспільства (окремих його сегментів) [4, с. 290]. Як наслідок, спостерігається певна розбалансованість між професіями, на які існує значний попит у роботодавців, і професіями фахівців-випускників ВНЗ. Звідси невисокий рівень навчально-пізнавальної активності, прагматичне ставлення до навчання тощо. З огляду на це, принциповим моментом у навчальній діяльності студентів є формування мотиваційної сфери, яка акумулює систему цінностей, прийнятих у суспільстві; потреби в суспільно-корисній діяльності та засвоєнні нових знань; особистісний сенс навчання у ВНЗ, тобто усвідомлення студентом того, як навчання допоможе йому віднайти свою нішу в сучасному українському суспільстві.

З цією метою на мотиваційну сферу студентів доцільно цілеспрямовано впливати. Вирізняють зовнішні та внутрішні мотиви навчальної діяльності. Перші – зумовлені вимогами, які висуває суспільство, викладачі, умови навчання (наприклад, наявність розвинутої матеріальної бази, мережі Інтернет). Другі – визначаються потребами самого студента, його інтересами, переконаннями, уявленнями про своє майбутнє [5].

Приймаючи на роботу тих чи інших спеціалістів, роботодавець оцінює не тільки загальний обсяг знань, які отримав студент, але і його здатність швидко орієнтуватись у предметній галузі, адаптувати свої знання, навички та вміння до інформаційного середовища, що змінюється, швидко засвоювати нові можливості, які відкриваються завдяки інноваційним змінам, що відбуваються в галузі техніки та технологій. Відтак, селекція та трансляція певного обсягу знань і практичних навичок є важливою, проте не єдиною місією вищої освіти. Варто наголосити, що, закладаючи у навчальний план фахової школи вивчення певних технологій, навіть найбільш передових, менеджери освітніх закладів свідомі того, що їхній випускник вже у перші роки своєї професійної діяльності може з ними стикнутися, як із застарілими. Адже, як зазначає З.Бауман, перманентна технологічна революція скорочує життєдіяльність набутих знань та корисних навичок за значно коротший термін, ніж той, що потрібно на їх засвоєння та підтвердження університетським дипломом [6, с. 165].

Як вихід із цієї ситуації – акцентування уваги не безпосередньо на тих чи інших виробничих процесах, а на формуванні у студентів умінь не лише відтворювати певні виробничі операції, а й креативно мислити та самостійно навчатися. За таких умов студент університету буде здатен нині не лише виконувати певні виробничі операції, а й розуміти принципи, на яких вони базуються, задля їх подальшого вдосконалення завтра [7, с. 180]. Йдеться про актуалізацію ролі університету як поліфункціонального осередку у сприянні молодим людям досягнути не лише ази академічної та професійної підготовки, а й надати майбутньому випускникові необхідні ресурси, що підвищать його конкурентоздатність на ринку праці. Тобто невід’ємною складовою цілісного педагогічного процесу у вузі є моделювання професійних знань та умінь майбутнього фахівця. Не варто відкидати й певні експектації з боку головних

провайдерів освітніх послуг – викладачів вищої школи, які прагнуть, щоб їхня праця не витрачалась на даремно, а відображалась у соціально значимих результатах – фаховій підготовці студентів, їхній конкурентоздатності на ринку праці.

Резюмуючи вище викладене, доцільно зазначити, що вища освіта поступово відмовляється від традиційної «трансмисійної» моделі навчання, заповнення свідомості студентів готовими професійними знаннями, які, однак, не є універсальними, не підходять до конкретних ситуацій постіндустріальної практики і не встигають за її змінами і трансформаціями [8, с. 35]. У зв'язку з цим, навчальний процес потребує вдосконалення, що можливе тільки шляхом впровадження методів активізації навчання. Також, на нашу думку, система вищої освіти потребує певного відпрацювання моделі викладання, зміни ролі викладача – перехід від традиційних педагогічних тактик викладання до нових стратегій, коли викладач – не лише джерело та транслятор знань, а менеджер і модератор процесу навчання.

Таким чином, можемо констатувати, що проблематика взаємодії ринку освітніх послуг і ринку праці доволі складна та суперечлива. Підвищення конкурентоздатності випускників на ринку праці можливе лише за умови розвитку системи ефективного ведення справ у сфері освітніх послуг, яка б орієнтувала навчальні заклади на підготовку фахівців відповідно до попиту ринку праці. Отже, висока конкуренція на ринку праці змушує вищі навчальні заклади розробляти нові механізми співпраці з галузевими підприємствами задля підвищення ефективності навчання. Знання є необхідним, але недостатнім результатом навчання на сучасному етапі розвитку суспільства, оскільки не забезпечує готовність студента до самостійної діяльності. Уміння – це здатність оперувати знаннями при вирішенні професійних завдань. У зв'язку з цим метою освітніх закладів є не стільки підготовка кадрів з ґрунтовними знаннями, скільки глибоко мотивованих спеціалістів з розвиненими професійними навичками, готових до виконання відповідних до фаху розумових чи фізичних дій, творчих особистостей, здатних аналізувати соціально-економічні зміни в суспільстві та розробляти перспективні програми розвитку як окремо взятого підприємства так і галузі чи держави.

Список використаних джерел

1. Онищук В. Освіта і освітній простір як фактори підтримки молоді. *Молодіжна політика: проблеми і перспективи*: зб. наук. праць. Дрогобич – Жешув: «Трек ЛТД», 2015. Вип. 6. С. 168–172.
2. Федорченко В. К. Педагогіка туризму URL: http://tourlib.net/books_ukr/pedtur_slovník.htm
3. Випускники українських ВНЗ очима роботодавців URL: https://www.yourcompass.org/docs/Employees%20on%20University_Graduates.pdf (дата звернення 2.02.2018).
4. Хижняк Л. М. Проблемні поля на ринку праці і ринку освітніх послуг: оптимізація управління. *Сучасні суспільні проблеми у вимірі*

соціології управління. Серія «Спеціальні та галузеві соціології». Донецьк, 2009. Т. X. Вип. 116. С. 288–294.

5. Кравчук Г. Т. Інформаційні технології у системі підготовки фахівців банківської справи вищими навчальними закладами: монографія. К.: УБС НБУ, 2013. 251 с.

6. Бауман З. Индивидуализированное общество / Под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Логос, 2002. 390 с.

7. Савка В. Вища освіта в сучасній Україні: до питання про інституційні трансформації. *Молодіжна політика: проблеми і перспективи*: зб. наук. праць. Дрогобич – Жешув: «Трек ЛТД», 2015. Вип. 6. С. 177 – 182.

8. Бакіров В. С. Сучасна вища освіта як предмет соціологічної рефлексії. Вісник Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна. 2009. № 881. С. 31–36.

The article outlines the main problems of practical training for students-economists in Ukraine. The emphasis is placed emphasis is on the distinction between the educational and vocationally oriented functions of higher education. The employers' requirements for graduates are analyzed. With this in mind, it focuses on the importance of hands-on learning, which has a major impact on the education and development of all aspects of the individual.

Ways to increase the training of young professionals to work in typical and non-standard situations of professional life are outlined.

Key words: *higher education, professional education, the market of educational services, labor market, employers, innovative methods of learning.*

Дата надходження: 03.04.2020

РОЗДІЛ 3.

Проблеми та перспективи функціонування підприємства і підприємництва

УДК 330.35

*Аксеневич А. М., аспірант, мл. науч. сотр.,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ БЕЛАРУСИ В РЕЙТИНГЕ «DOINGBUSINESS–2020» КАК ВАЖНЫЙ КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА

Комплексний аналіз підприємницького клімату передбачає дослідження інституційного середовища країни в контексті її порівняння з іншими країнами. Зважаючи на це, особливого значення набувають різні міжнародні рейтинги, які дозволяють провести оцінку бізнес-середовища країни, а також зіставити отримані результати з результатами інших країн. У даній статті представлений аналіз конкурентних позицій Білорусі в рейтингу «DoingBusiness», визначені проблемні показники. На основі проведеного аналізу були визначені основні напрямки щодо поліпшення рейтингових позицій Білорусі в рейтингу.

***Ключові слова.** Конкурентна позиція, DoingBusiness, підприємницький клімат.*

Наиболее авторитетным рейтингом, который позволяет провести комплексную оценку предпринимательского климата страны, является рейтинг «DoingBusiness» («Ведение бизнеса») Всемирного банка. Рассчитываемый в ходе присвоения рейтинговых позиций индекс затрагивает 11 этапов жизненного цикла предприятий: от момента регистрации предприятия до вопросов, связанных с его ликвидацией.

При анализе позиций страны в рейтинге необходимо учитывать, что движение в рейтинговой таблице обуславливается, помимо достигнутых результатов государства и проведенных им реформ по улучшению предпринимательского климата, изменениями позиций других стран, интенсивностью проведения ими реформ. Поэтому даже при относительно высоких показателях в балльном выражении, страна может иметь не самое высокое место. Перейдем к рассмотрению позиций Беларуси в рейтинге DoingBusiness–2020, таблица 1.

По итогам последнего отчета «Ведение бизнеса–2020» в Индекс вошли 190 стран. В 5-ку стран с лучшим предпринимательским климатом входят: Новая Зеландия, Сингапур, Дания, Корея, Гонконг, таблица 1.

Беларусь занимает 49-ое место среди 190 стран (в прошлом году – 37-ое среди 189 стран: наилучшее значение за всю историю присутствия Беларуси

в данном рейтинге), опустившись на 12 строчек в рейтинговой таблице. Она опережает высокоразвитую страну Люксембург (72-ое место). Высокие места занимают прибалтийские страны с переходной экономикой: Литва расположилась на 11-ом месте, Эстония находится на 18-ом, Латвия – на 19-ом. Польша по итогам Индекса занимает 40-ое место, а Украина – 64-ое место. На последнем, 190-ом месте в Индексе находится Сомали.

При сравнении Беларуси с отдельно взятыми странами можно отметить следующие положительные моменты. Так, по показателю «Регистрация предприятий» республика превосходит Германию и Польшу, Российскую Федерацию, а также Гонконг, являющийся ведущим финансовым центром Азии и мира и входящий в топ-5 стран с наиболее благоприятным бизнес-климатом по версии рейтинга «Ведение Бизнеса».

Таблица 1 – Позиции Беларуси и отдельно взятых стран в рейтинге «Ведение бизнеса–2020», данные за май 2019г.

Страна	Ведение бизнеса	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредитов	Защита прав миноритарных инвесторов	Налого-обложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения договоров	Разрешение неплатежеспособности
Новая Зеландия	1	1	7	48	2	1	3	9	63	23	36
Сингапур	2	4	5	19	21	37	3	7	47	1	27
Дания	3	5	1	3	51	37	7	2	29	31	45
Литва	11	34	10	15	4	48	37	18	19	7	89
Эстония	18	14	19	53	6	48	79	12	17	8	54
Латвия	19	26	56	61	25	15	45	16	28	15	55
Германия	22	125	30	5	76	48	61	46	42	13	4
Казахстан	25	22	37	67	24	25	7	64	105	4	42
Российская Федерация	28	40	26	7	12	25	72	58	99	21	57
Польша	40	128	39	60	92	37	51	77	1	55	25
Армения	47	10	62	30	13	48	120	52	43	30	95
Беларусь	49	30	48	20	14	104	79	99	24	40	74
Украина	64	61	20	128	61	37	45	65	74	63	146
Кыргызстан	80	42	90	143	7	15	128	117	89	134	78
Сомали	190	188	186	187	153	186	190	190	166	116	168

Примечание – составлено на основе [1].

Конкурентным преимуществом среди некоторых развитых стран Беларусь обладает по показателю «Подключение к системе электроснабжения». Имея 20-ую строчку в рейтинге по данному показателю, страна опережает Новую Зеландию – страну-лидера по легкости ведения бизнеса; страны Балтии – Латвию и Эстонию; Польшу, а также страны-партнеры по ЕАЭС – Казахстан и Армению.

Еще одним показателем, по которому Беларусь преуспевает в рейтинге, является «Регистрация собственности»: превосходя Сингапур, Данию,

Республику Корею, Данию, Латвию, Германию, Казахстан, Польшу. Также довольно неплохие позиции Беларусь имеет по показателю «Международная торговля»: республика опережает такие развитые страны, как Новую Зеландию, Сингапур, Данию, Республику Корею, Латвию, Германию.

Учитывая тот факт, что Государственной программой «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 гг. предусматривалось обеспечить вхождение Республики Беларусь в число 30-ти стран в рассматриваемом рейтинге, целесообразно будет продолжать проведение мероприятий по улучшению таких показателей Индекса, как: получение разрешений на строительство (в 2019 г. – 48-ое место), получение кредитов (104-ое), защита миноритарных инвесторов (79-ое), налогообложение (99-ое), обеспечение исполнения договоров (40-ое), разрешение неплатежеспособности (74-ое).

Проанализируем основные показатели Индекса «Ведение бизнеса» за период 2015–2020 гг. Сравнение показателей будет производиться на основе данных отчетов «Ведение бизнеса 2016» (представлены данные за 2015 г.) и «Ведение бизнеса 2020» (данные за 2019 г.).

По показателю **«Регистрация предприятий»** в 2019 г. Беларусь оказалась на 30-ом месте (93,5 балла), ухудшив свои позиции по сравнению с 2015 г. (12-ое место с 96,3 баллами). Необходимо отметить, что Беларусь превышает среднее значение по Европе и Центральной Азии, которое составляет 90,5 балла. В 2019 г. срок регистрации в Беларуси составлял 8,5 дней, показав ухудшение результатов за анализируемый период (в 2015 г. срок – 3 дня). В свою очередь Государственной программой было намечено достичь 2-х дней. Также необходимо отметить, что количество процедур по регистрации предприятий увеличилось на одну. Данные факторы повлияли на незначительное снижение балльного показателя, значительная потеря позиций в рейтинговой таблице связана в большей степени с более интенсивным развитием других стран.

Следующий показатель **«Получение разрешений на строительство»** также снизился: в 2019 г. Беларусь сместилась на 14 строчек вниз по сравнению с 2015 г. (34-ое место). В балльном выражении хоть и наблюдается снижение показателя, однако оно незначительное – 1,44 балла. Слабой точкой для Беларуси выступает слишком длительное время на получение разрешений. Более того, в 2019 г. по сравнению с 2015 г. произошло увеличение срока на 43 дня. Также негативной тенденцией выступило увеличение стоимости получения разрешений на 0,8 п.п. Данные показатели за анализируемый период ухудшились и отдалились еще больше по сравнению с 2015 г. от плановых показателей Программы. В то же время, по данному показателю страна превышает среднее значение по Европе и Центральной Азии – 75,2 балла против 69 баллов.

Значительный прорыв можно наблюдать по показателю **«Подключение к системе электроснабжения»**: большое увеличение наблюдается как по баллам, так и по месту Беларуси в рейтинге (20-ое место в 2019 г. со

значением показателя 90,3 балла, в то время как в 2015 г. – 89-ое со значением – 69,08). Страна значительно превышает среднее значение по региону – на 14,7 балла. По данным Всемирного банка за 2019 г. среди всех, сопоставимых с Беларусью стран, лишь Литва превысила значение ее показателя. Это обусловлено более высокой (в 2,5 раза) стоимостью подключения, а также более высокими временными издержками в рамках осуществления данной процедуры.

По всем индикаторам данного показателя наблюдается положительная динамика. За анализируемый период можно наблюдать достижение и, по ряду показателей, улучшение прогнозных значений: удалось улучшить план в рамках сокращения количества процедур на 4, снижения стоимости подключения к системе электроснабжения на 211,8 п.п., также уменьшился срок осуществления данного мероприятия (на 7 дней). По Индексу надежности электроснабжения и прозрачности тарифов был достигнут максимальный балл, а также значение прогнозного индикатора.

По показателю *«Регистрация собственности»* конкурентные позиции страны несколько ухудшились: Беларусь опустилась в рейтинговой таблице на 7 строчек (в 2015 г. – 7-ое место). В балльном выражении также произошло снижение с 90,53 баллов в 2015 г. до 87,8 баллов в 2019 г. В целом, по данному показателю Беларусь имеет высокие позиции: страна превышает среднее значение по региону – 75,8 баллов. Однако наблюдается ухудшение условий регистрации собственности по сравнению с 2015 г.: за счет увеличения количества процедур на 2, а также количества времени, необходимого для регистрации собственности (на 2 дня).

Резервной точкой является Индекс качества системы управления земельными ресурсами. При покомпонентном рассмотрении *Индекса* можно отметить что, по компоненту *«Индекс географического охвата»* имеется недостаточная степень охвата территории крупнейшего экономического центра страны (а также всей страны) системой регистрации прав собственности на объекты недвижимости: в реестре прав на недвижимое имущество официально зарегистрированы не все объекты недвижимости в городе (стране), находящиеся в частной собственности. Также необходимо улучшить результаты по *Индексу прозрачности информации*: в Беларуси отсутствует специальный и независимый механизм подачи жалоб на проблемы, возникшие при обращении в орган по регистрации прав собственности на объекты недвижимости, а также механизм подачи жалоб на проблемы, возникшие при обращении в картографическое ведомство.

По показателю *«Получение кредита»* страна улучшила свое положение в сравнении с 2015 г., поднявшись со 109-ой строчки в рейтинге до 104-ой. При покомпонентном рассмотрении показателя *«Получение кредита»* существенных негативных тенденций не наблюдается. В балльном выражении значение показателя также увеличилось (на 10 баллов). Однако Беларусь имеет по данному показателю низкие позиции в рейтинговой таблице – 104-е место. Страна значительно отстает от средних значений

Европы и Центральной Азии – на 22,2 балла.

Необходимо отметить довольно низкое значение *Индекса юридических прав* (3 балла из 12). Данный Индекс включает в себя 12 показателей. За каждый показатель присваивается один балл. Это значит, что лишь по 3-ем компонентам Индекса Беларусь имеет положительный результат. Сложившаяся ситуация свидетельствует о неэффективности законодательства залогового обеспечения и банкротства с точки зрения расширения доступа к кредиту. Также невысокое значение имеет показатель охвата кредитным реестром – 53%. Более того, по количеству взрослого населения, находящегося на учете в государственном реестре кредитоспособности, произошло снижение на 13,9 п.п. в 2019 г. по сравнению с 2015 г. По остальным показателям наблюдается улучшение.

Рассматривая показатель *«Защита миноритарных инвесторов»*, следует отметить, что страна потеряла свои позиции в рейтинговой таблице (снизилась с 57-го места в 2015 г. до 79-го – в 2016 г.), в балльном выражении произошло незначительное снижение на 0,33 балла. По значениям Индекса ответственности директора, а также Индекса корпоративной прозрачности страна улучшила свое положение. По остальным показателям, кроме Индекса открытости, позиции Беларуси не изменились.

Рассматривая *Индекс открытости* покомпонентно, факторами, из-за которых не удается достичь максимального значения, являются отсутствие необходимости привлечения независимого аудитора (внешнего органа) для проверки сделки перед ее осуществлением; отсутствие обязанности публикации информации о сделке в годовом отчете.

Довольно низкие значения показателей имеются по *Индексу ответственности директора*, что обеспечено следующими моментами: отсутствием возможности привлечь к ответственности заинтересованного директора, владеющего 60% акций покупателя за нанесение ущерба компании сделкой, заключенной между покупателем и продавцом; других руководителей и директоров. Также, в обязательства виновного директора (руководителя) не входит возврат прибыли, полученной в результате осуществления сделки, в рамках которой был нанесен ущерб компании, при удовлетворении иска акционера; данный директор не может быть дисквалифицирован (в странах с развитой системой корпоративного управления ему запрещается представлять любую компанию или занимать в ней руководящую должность в течение года или больше). Негативным моментом выступает и тот факт, что суд не может (или может, но только в случае мошенничества или халатности) признать сделку недействительной по иску акционера, т.е. отсутствует возможность аннуляции сделки, если, например, она является несправедливой или связана с конфликтом интересов.

В рамках *Индекса прав акционеров* в качестве отрицательных моментов выступают отсутствие у акционеров автоматического преимущественного

права при каждом выпуске новых акций покупателем, отсутствие возможности у акционеров назначать и отстранять от должности внешнего аудитора. Также, при изменении прав, связанных с определенным классом акций, в Беларуси не требуется получение согласия со стороны владельцев данного класса акций.

Значительное ухудшение позиций можно наблюдать по показателю **«Налогообложение»**: с 63-го места Беларусь опустилась в рейтинговой таблице на 99-ое место. В баллах также имеется значительное снижение – на 7,5 баллов. В 2019 г. страна имеет меньшее, чем по региону, значение – 71,2 балла против 77,9 баллов. Одной из причин ухудшения позиций страны стало увеличение общей налоговой ставки на 1,5 п.п. В свою очередь, по временным издержкам наблюдается их сокращение (на 6 часов), количество налоговых выплат осталось неизменным.

Низкое значение имеется по Индексу процедур после подачи отчетности и уплаты налогов, который включает в себя 4 компонента: время на соблюдение требований для возврата НДС, время на получение возврата НДС, время на соблюдение требований корректировки по налогу на прибыль, время для прохождения корректировки налога на прибыль. Т.к. в Беларуси лишь конкретные категории налогоплательщиков могут получить возврат НДС (и в рамках исследования предполагается, что компания не входит в такие категории), то стране было присвоено 0 баллов за время на соблюдение требований для возврата НДС и время на получение возврата НДС.

Рассматривая показатель **«Международная торговля»** можно отметить стабильную ситуацию: стране удалось подняться в 2019 г. на 1 строчку (с 25-го на 24-ое место. Положительные изменения обусловлены сокращением временных и стоимостных издержек, связанных с внешнеторговой деятельностью. Беларусь значительно превышает среднее значение по региону, имея значение по данному показателю 96,5, в то время как для Европы и центральной Азии присвоено 87,3 балла.

По показателю **«Обеспечение исполнения контрактов»** страна ухудшила результаты по сравнению с 2015 г.: произошло снижение позиций на 11 строчек: в 2019 г. страна занимает 40-ое место со значением 67,6 баллов, в 2015 г. – 70,36 баллов).

Так, можно отметить в целом довольно низкое значение, а также тенденцию его ухудшения по показателю *Индекса качества системы судопроизводства* (в 2019 г. значение 7,5 баллов по 18-балльной по шкале). Основными проблемными точками данного Индекса оказались: отсутствие суда мелких тяжб и ускоренной процедуры для разрешения дел с небольшой суммой иска; отсутствие процедуры распределения дел между судьями компетентного суда в произвольном и автоматизированном порядке; отсутствуют в открытом доступе отчеты о результатах работы компетентного суда, позволяющие отслеживать эффективность его работы, контролировать движение дел в суде и обеспечивать соблюдение установленных сроков; у судей компетентного суда, а также адвокатов, возможности использования

электронной системы ведения дел ограничены. По уровню автоматизации судебных органов (данный показатель является составной частью Индекса качества системы судопроизводства) Беларусь не получила ни одного балла. Нет возможности подачи искового заявления в электронном виде через специальную интернет-платформу (не по электронной почте и не по факсимильной связи) компетентного суда. По ряду других процедур (вручение искового заявления ответчику, в электронном виде, электронная уплата судебных сборов) требуется дополнительное подтверждение посредством представления бумажных документов. Отсутствует прозрачность судебной системы: вынесенные судами решения по делам не публикуются в открытом доступе.

По последнему показателю *«Разрешение неплатежеспособности»* Беларусь в рейтинговой таблице сместилась вниз на 5 строчек (с 69-го на 74-ое место), в то время как в балльном выражении значение увеличилось на 9,5 баллов. Можно отметить положительное изменение значений следующих показателей: повышение коэффициента возврата средств, снижение в 2 раза сроков разрешения неплатежеспособности, снижение стоимости на 5 п.п., повышение Индекса эффективности нормативной правовой базы. По данным показателям были получены улучшенные по сравнению с плановыми значения.

Проблемной точкой является *Индекс эффективности нормативно-правовой базы*. Для улучшения данного показателя необходимо проработать следующие вопросы: процедуру реорганизации юридических лиц (в рамках утверждения плана реорганизации в Беларуси не предусматривается разделение кредиторов, а также отдельное голосование различных категорий кредиторов, применение единого режима к кредиторам, отнесенным к одной и той же категории; кредиторам, не одобрявшим план реорганизации не предусматривается возмещение (как минимум равное тому, что они могли бы получить в процессе ликвидации)); расширение участия кредиторов в процедуре реорганизации (законодательством не предусмотрено, чтобы кредиторы назначали управляющего по делам о несостоятельности, или чтобы они одобряли, утверждали или отклоняли кандидатуру назначенного управляющего; индивидуальный кредитор не имеет право доступа к информации касательно финансового состояния должника во время производства по делу о несостоятельности) [1, 2].

В целях проведения более комплексного анализа были рассмотрены также конкурентные позиции Беларуси в следующих международных сравнениях, позволяющих оценить институциональную среду развития бизнеса.

В рамках исследования предпринимательской активности Всемирный банк проводит сравнение и ранжирование стран по показателю *«Удельный вес новых предприятий» («Newbusinessdensity»)*, который отражает склонность населения к созданию новых предприятий в существующем бизнес-климате. В основе данного показателя лежит расчет количества

регистрируемых за год новых предприятий на 1 тыс. чел. населения в возрасте от 15 до 64 лет. В 2018 г. данный показатель был рассчитан по 160 странам. Беларусь находится на 91-ой позиции: на 1 тыс. чел. приходится 1,3 новых предприятия в год. Наибольшее значение можно наблюдать у Гонконга – 28,6 предприятий в год. В странах-партнерах по ЕАЭС Армении и России данный показатель составляет 3,1 (57-ое место) и 3,3 (53-е) новых предприятия на 1 тыс. чел. соответственно. В свою очередь, бывшая постсоветская страна Эстония занимает 2-ое место со значением 23,6 новых предприятия в год на 1 тыс. чел. Довольно низкое значение данного показателя в Беларуси указывает на наличие сдерживающих факторов, препятствующих деловой активности населения [3].

В свою очередь, совместная инициатива Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития, заключающаяся в исследовании бизнес-среды в странах с переходной экономикой на основе интервьюирования субъектов хозяйствования, имеет своей целью показать, как фирмы воспринимают деловой климат страны, в которой они функционируют. Так, последнее исследование для Беларуси проводилось в период с октября 2018 г. по апрель 2019 г., в ходе которого было охвачено 600 предприятий. По мнению большинства опрошенных предприятий (21,7%) наиболее значимым барьером, препятствующим формированию привлекательного делового климата в стране, является налогообложение. Доступность финансирования выступает 2-ой ключевой проблемой по мнению 17,1% опрошенных. Также отечественные предприятия отмечают недостаточный уровень квалификации кадров – 11,9% [4].

Таким образом, выявленные в рамках анализа конкурентных позиций Беларуси в рейтинге «Ведение бизнеса» проблемы определяют следующие направления по улучшению предпринимательского климата:

- дальнейшее сокращение количества административных процедур, оптимизация сроков их осуществления и платы за их совершение, в особенности по таким процедурам, как: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности;

- совершенствование системы управления земельными ресурсами: расширение охвата страны системой регистрации прав собственности на все объекты недвижимости; создание специального механизма подачи жалоб на проблемы, возникающие у хозяйствующих субъектов с органами, осуществляющими процедуры по регистрации собственности.

- совершенствование законодательства в сфере корпоративного управления: закрепление на законодательном уровне необходимости привлечения независимого аудитора (внешнего органа) для проверки сделки перед ее осуществлением, обязанности публикации информации о сделке в годовом отчете; определение ответственности сторон в рамках осуществляемой сделки и последствий, в случае нарушения ее условий; определение и расширение существующих на данный момент прав

акционеров, формирование эффективного механизма защиты прав акционеров.

– обеспечение прозрачности и открытости информации как со стороны субъектов хозяйствования, так и со стороны государственного регулирования, административных органов, органов судебной власти;

– увеличение степени охвата населения, находящегося на учете в государственном реестре кредитоспособности;

– снижение налоговой нагрузки на бизнес: сокращение издержек, связанных с расчетом и уплатой налогов, иных выплат;

– совершенствование системы судопроизводства: обеспечение автоматизации и прозрачности осуществления судебной деятельности; формирование специального механизма по разрешению мелких споров, а также обеспечение ускоренной процедуры для разрешения дел с небольшой суммой иска; открытие доступа к отчетам о результатах работы компетентного суда, а также публикация вынесенных решений по приговорам; внедрение и повсеместное использование электронной системы ведения дел, сокращение бумажного документооборота.

– совершенствование законодательства по вопросам реорганизации и ликвидации юридических лиц.

Список использованных источников

1. Doing Business 2020: Economy Profile Belarus [Electronic source] – Mode of access:

<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/b/belarus/BLR.pdf>

2. Doing Business 2016 Measuring Regulatory Quality and Efficiency / A World Bank Group Flagship Report [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>

3. New business density (new registrations per 1,000 people ages 15-64) / World Bank's Entrepreneurship Survey and database [Electronic source] – Mode of access:

https://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.NDNS.ZS?most_recent_value_desc=true

4. Belarus / Enterprise Surveys [Electronic source] – Mode of access: <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploreeconomies/2018/belarus#2>

A comprehensive analysis of business climate involves a study of country's institutional environment in the context of its comparison with other countries. Therefore, various international ratings, which make it possible to assess the country's business environment, as well as to compare the results obtained with the results of the other countries, are of particular importance. This article presents an analysis of Belarusian competitive position in the Doing Business ranking, identifies problematic indicators. Based on the analysis, the main directions for improving the rating positions of Belarus are given.

Keywords: competitive position, DoingBusiness, business environment.

Дата надходження: 20.04.2020

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО БІЗНЕСУ В БРАЗИЛІЇ

У статті розкрито сучасні тренди та особливості розвитку франчайзингового бізнесу в Бразилії. Проаналізовано динаміку та структуру франчайзингових мереж країни. Висвітлено роль даної сфери підприємництва для розвитку бразильської економіки.

Ключові слова: міжнародний бізнес, міжнародний франчайзинг, франшиза, франчайзингова мережа.

В умовах глобалізаційних змін франчайзинг є одним із найбільш поширених та ефективних механізмів розвитку міжнародного бізнесу, який має низку переваг для усіх учасників процесу – франчайзера, франчайзі, а також країни, де реалізується франчайзингова діяльність. Сучасний франчайзинговий бізнес характеризується низкою трендів, одним з яких є посилення ролі у даній сфері країн другого ешелону. Серед них варто звернути увагу на Бразилію. Бразилія є однією з найзаможніших країн Латинської Америки з досить привабливим інвестиційним кліматом та правовим середовищем для розвитку різних форм міжнародного бізнесу.

Динаміка еволюції бразильського франчайзингу є досить стрімкою (табл. 1). Більше того, останніми роками даний сектор був одним з небагатьох, який демонстрував стійке зростання на фоні кризових тенденцій економіки.

Таблиця 1

Динаміка кількості франчайзингових мереж та доходів франчайзингового бізнесу у Бразилії за 2010–2019 рр.

Рік	Кількість мереж, од.	Темп приросту до попереднього року, %	Обсяг доходів, млрд R\$	Темп приросту до попереднього року, %
2010	1828	-	76,0	20,6
2011	2031	11,1	88,8	16,8
2012	2426	19,4	103,3	16,3
2013	2703	11,4	118,3	14,5
2014	2942	8,8	128,9	8,9
2015	3073	3,2	139,6	8,3
2016	3039	-1,1	151,2	8,3
2017	2845	-6,3	163,3	8,0
2018	2877	1,1	174,8	7,0
2019	2918	1,4	186,8	6,9

Складено автором на основі [1; 2; 3; 4]

Як видно, за останні десять років кількість франчайзингових мереж у Бразилії зросла майже на 60%. Позитивна динаміка відмітна й щодо числа бізнес-одиниць: за 2015–2019 рр. приріст склав 16,3%. Зокрема, за даними Бразильської асоціації франчайзингу у 2015 р. налічувалося 138,3 тис. бізнес-одиниць, у 2016 р. – 142,6 тис., у 2017 р. – 146,1 тис., у 2018 р. – 153,7 тис., у 2019 р. – 160,9 тис. [1; 2]. Франчайзинг відіграє значну роль в економіці Бразилії. Насамперед, це один із найбільш прибуткових видів бізнесу: як видно з таблиці 1, за період 2010–2019 рр. доходи франчайзингової діяльності у Бразилії зросли у 2,5 рази. Крім того, щороку франчайзинг створює мільйони робочих місць: за 2015–2019 рр. було працевлаштовано більше 6 млн людей.

Практично 80–90% франчайзингових мереж припадає на південно-східний регіон Бразилії, що пояснюється зосередженістю тут великих міст, таких як Сан Паулу і Ріо-де-Жанейро. Серед напрямів франчайзингу домінують сфери громадського харчування, здоров'я та краси, освіти, моди тощо, про що свідчать дані 50 найбільших бразильських франшиз (табл. 2).

Таблиця 2

Питома вага франчайзингових бізнес-одиниць за секторами
у 2018–2019 рр., %

Сегмент	2018	2019
Громадське харчування	40	35
Здоров'я, краса	19	19
Освіта	14	13
Мода	7	7
Автомобільна сфера	5	8
Гостинність	4	4
Комунікаційно-інформаційна сфера	3	4
Клінінгові послуги	2	2

Складено автором на основі [5; 6]

Франчайзингові підприємства в означених сферах є й найбільш прибутковими (табл. 3). Зокрема, практично чверть доходів всього бізнесу дає сектор громадського харчування, досить прибутковими є компанії у сфері здоров'я та краси, моди, готельної індустрії, освіти тощо.

Таблиця 3

Питома вага доходів франчайзингового бізнесу за сферами діяльності
у 2017–2019 рр., %

Сегмент	2017	2018	2019
Громадське харчування	26,2	26,2	25,9
Здоров'я, краса	18,4	18,2	18,3
Мода	13,4	13,1	13,0
Гостинність	6,9	7,2	7,1
Освіта	6,6	6,5	6,6
Будівництво	5,7	5,7	5,9
Автомобільна сфера	3,5	3,4	3,4
Комунікаційно-інформаційна сфера	3,1	3,1	3,2
Клінінгові послуги	0,8	0,8	0,8
Інші послуги	15,4	15,8	15,8

Складено автором на основі [5; 6]

У сфері франчайзингових послуг Бразилії домінують національні мережі. Участь іноземних франчайзерів є досить обмеженою. Зокрема, у 2015 р. іноземні франчайзери склали лише 5% від загальної кількості, близько 95% франшиз у Бразилії – місцеві бренди [7]. У 2019 р. спостерігаємо зміну показників: серед 50 найбільших франчайзингових мереж Бразилії 84% припадало на бразильські компанії, решта – на іноземні, зокрема, американські (10%), іспанські, французькі та японські (по 2%).

Серед бразильських корпорацій лідерами за обсягами франчайзингової діяльності та кількістю франчайзингових точок є відомі бренди, такі як: O Boticario, Casau Show, Acqio, Lubrax, Ipiranga, CVC Brazil, Oticas Carol, Seguralta, Wizard by Pearson, Oticas Diniz, Bob's, Correios, Farmacias FTB, Chilli Beans, Navaianas, Arezzo, Giraffas тощо. Серед іноземних брендів на бразильському ринку домінуючі позиції належать корпораціям McDonald's, Burger King, Subway (США), Kumon (Японія). Дані компанії здебільшого працюють у сферах громадського харчування, обслуговування, освіти, здоров'я та краси тощо. Вартість придбання франшиз є досить значною.

Характерною рисою бразильського франчайзингу є процес його інтернаціоналізації. Зокрема, у 2019 році за даними Бразильської асоціації франчайзингу за кордоном (у 107 країнах світу) успішно працювали 163 бразильських мережі (у 2018 р. показник складав 145, тобто маємо приріст 12,4%) [8]. Серед сегментів закордонного представництва у 2018–2019 рр. домінували мода (24% та 21,5%), здоров'я та краса (17% та 20%), громадське харчування (15%), послуги освіти (10% та 11%) та будівництва (12% та 10%). Основними країнами розміщення бразильських брендів є США, Португалія, Парагвай, Болівія, Аргентина, Чилі, Мексика, Колумбія тощо [8]. Серед бразильських брендів, які найбільше представлені на закордонних ринках, можна виділити такі: Localiza, Dudalina, iGUi Piscinas, Bob's, Fábrica di Chocolate, Giraffas, Magrass, Puket, Hering, Vivenda do Camarão, DepylAction тощо.

Отже, сьогодні Бразилія входить до переліку кращих країн за рівнем розвитку франчайзингового бізнесу. Його розвиток характеризується досить позитивними тенденціями: за останні десять років кількість мереж зросла майже на 60%; приріст числа бізнес-одиниць за 2015–2019 рр. склав 16,3%; за період 2010–2019 рр. доходи франчайзингової сфери збільшилися у 2,5 рази. У сфері франчайзингових послуг Бразилії представлені здебільшого національні мережі, такі як O Boticario, Casau Show, Ipiranga, CVC Brazil тощо, серед іноземних компаній лідерами є McDonald's, Subway, Burger King, Kumon. Завоювавши національні ринки, бразильські бренди впевнено виходять на закордонні ринки, здебільшого інших латиноамериканських країн.

Список використаних джерел

1. Desempenho do Franchising Brasileiro em 2017 // Brazilian Franchising Association. 2018. URL: <https://www.abf.com.br/wp-content/uploads/2018/03/Desempenho-do-Franchising-2017.pdf>
2. Desempenho do Franchising Brasileiro em 2018 // Brazilian Franchising Association. 2019. URL: <https://www.abf.com.br/wp-content/uploads/2019/03/Desempenho-do-Franchising-Brasileiro-em-2018-e-estudo-sobre-Microfranquias.pdf>

3. Desempenho do Franchising Brasileiro em 2019 // Brazilian Franchising Association. 2020. URL: <https://www.abf.com.br/numeros-do-franchising/>

4. Бердина М.Ю., Торосян Е.К. Франчайзинг в Латинской Америке: бразильский вариант успеха. *Современные проблемы науки и образования*. 2014. № 2. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=12447>

5. Perfil das 50 maiores Franquias no Brasil. Marcas associadas ABF 2017 // Brazilian Franchising Association. 2018. URL: <https://www.abf.com.br/wp-content/uploads/2018/01/Perfil-das-50-maiores-Franquias-no-Brasil-Marcas-associadas-ABF-2017.pdf>

6. Perfil das 50 maiores Franquias no Brasil. Marcas associadas ABF 2018 // Brazilian Franchising Association. 2019. URL: <https://www.abf.com.br/wp-content/uploads/2019/01/50-maiores-franquias-do-brasil-coletiva-2019.pdf>

7. Pasquali M. Franchising revenue growth rate in Brazil from 2015 to 2018. *Statista*. 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/985471/brazil-franchising-revenue-growth-rate/>

8. Desempenho do Franchising Brasileiro. Projeções 2019 e 2020 / Perfil das 50 maiores Franquias no Brasil. Marcas associadas ABF 2019 // Brazilian Franchising Association. 2020. URL: <https://www.abf.com.br/numeros-do-franchising/>

The research dwells the current trends and peculiarities of Brazil franchising business development. Dynamics and structure of the country's franchising networks are analyzed. The role of this field of entrepreneurship for the development of the Brazilian economy is determined.

Key words: *international business, international franchising, franchise, franchising network.*

Дата надходження: 25.04.2020

УДК 338.46

Буторіна В. Б., к. е. н.,

*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

РОЛЬ СЕРВІСНОГО ПІДПРИЄМЦЯ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОСЛУГИ

У статті розкрито взаємозв'язок вимог до сервісного підприємця з умовами підвищення ефективності сервісного підприємства. За етапами розробки послуги згруповано рекомендації щодо підвищення її конкурентоспроможності. Проаналізовано якісні характеристики послуги і встановлено причини їх погіршення.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, сервісний підприємець, сервісне підприємство, послуга, якість, споживач.*

Найважливішою умовою функціонування підприємств сфери послуг сьогодні є їхня конкурентоспроможність. Важливу роль у створенні цієї умови відіграє новий суб'єкт ринкових відносин – сервісний підприємець [5, 6]. Сьогоднішня ринкова кон'юнктура ставить перед цим суб'єктом важкі завдання, які передбачають застосування унікальних особистісних та професійних якостей.

Сервісний підприємець покликаний створити такі умови підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, які забезпечать досягнення мети сервісної діяльності як бізнесу (рис. 1).

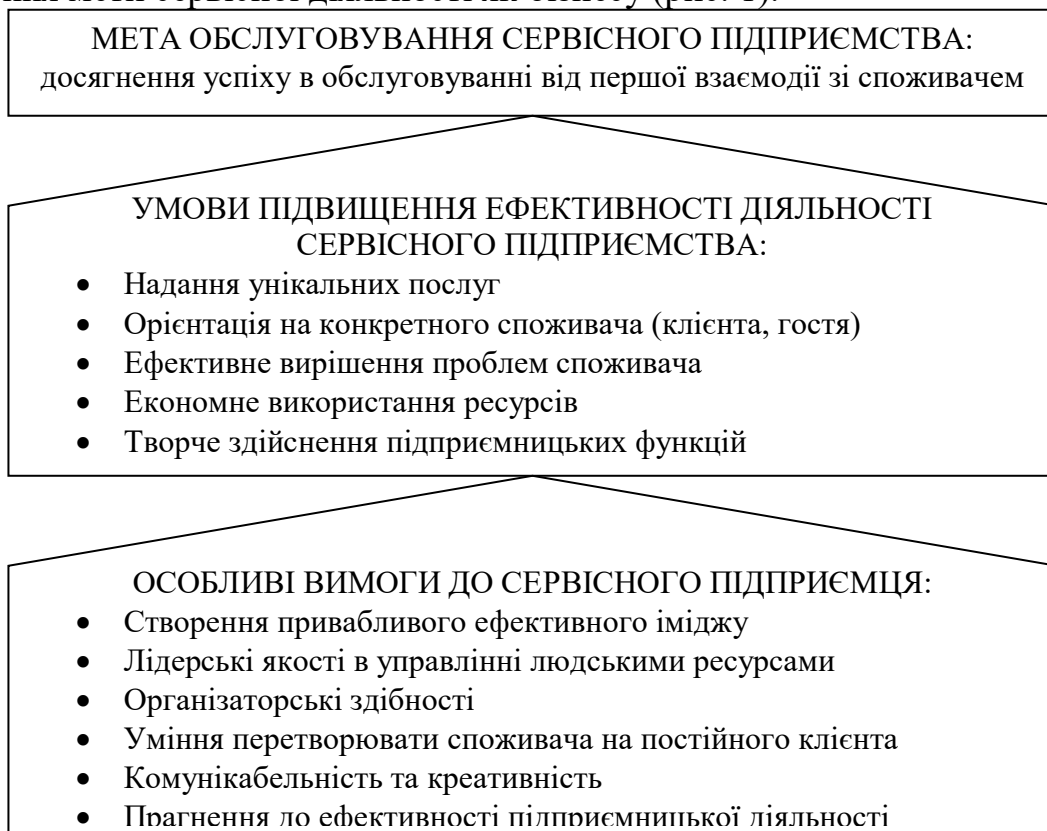


Рис. 1. Досягнення мети обслуговування сервісним підприємцем
Розроблено автором з використанням [3, с. 38–40]

Імідж сервісного підприємця залежить від очікувань споживача: важливо справити на нього приємне враження. Для перетворення споживача на постійного клієнта доцільно: при першій зустрічі налаштувати його до себе, бути уважним до його побажань, демонструвати досконале знання сервісного продукту, виконувати обіцянки, залучати споживача до формування нових характеристик існуючої послуги чи створення нової послуги, з готовністю реагувати на зауваження споживача.

Проте, бажане враження варто справляти не лише на споживача, а й на співробітників підприємства. Це можливо, якщо сервісний підприємець наділений особливим людським капіталом, який включає організаторські здібності та лідерські якості. Для впливу на конкурентоздатність сервісного продукту і для підвищення власного іміджу в очах колективу підприємця повинен бути креативним та визначати пріоритетом своєї економічної діяльності ефективність.

Основою будь-якої підприємницької діяльності завжди є якісний

затребуваний на ринку продукт. Сервісний підприємець стикається з особливостями послуги як продукту на кожному з етапів її розробки. З метою подолання труднощів на цьому шляху рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності нової послуги варто згрупувати за етапами її розробки (таблиця 1):

Таблиця 1

Етапи розробки послуги
та рекомендації щодо підвищення її конкурентоспроможності

Етап	Зміст етапу	Рекомендації
1	Формування робочої групи розробників (часто, майбутніх надавачів) нової послуги	Команда має бути поліфункціональною, склад максимально сталий. Індивідуальна і колективна відповідальність.
2	Визначення та опис проблеми	Потрібно враховувати, що саме покупець є основним джерелом даних про ринок і конкурентів (бенчмаркінг); за допомогою одержання таким чином інформації, підприємство, що здійснює свою діяльність на ринку послуг, набуває додаткову можливість підвищення своєї конкурентоспроможності.
3	Народження ідеї	Визначення форми вираження нової послуги для відчутності ідеї.
4	Формування концепцій втілення ідеї та їх відбір	Співробітництво між керівництвом і командою розробників. Зіставлення цілі майбутньої послуги з бізнес-планом.
5	Маркетингова стратегія та бізнес-аналіз	Широке дослідження ринку, увага до окремих стадій розробки.
6	Розробка та перевірка макета послуги	На цьому етапі можна обрати т. зв. «послугу-еталон». Важливим є «пакування» послуги: матеріальне (люди, офіс, рекламна продукція – зовнішня атрибутика послуги), процесуальне (поведінка людей, робота технічних засобів), психологічне (зовнішній вигляд, обстановка, вплив реклами, формування враження).
7	Розробка послуги та ринкове тестування	Визначення конкурентних переваг нової послуги, підкреслення її унікальності. Якщо послуга не унікальна, то доцільно розробити додаткову унікальну послугу, яка вирізняє підприємство серед конкурентів., варто також панятими, що оцінка якості послуги споживачем залежить від: особистих потреб, минулого досвіду та комунікацій.
8	Формування інфраструктури (за потреби)	На даному етапі важливо мінімізувати транзакційні витрати, які можуть бути пов'язані з укладанням угод.
9	Позиціонування на ринку, комерціалізація послуги	Перетворення послуги на товар, перетворення процесу її надання на продукт. Розбиття послуги на рівні і продаж пакетами.
10	Поточний контроль за життєвим циклом послуги	Забезпечення умов для створення пакету нових послуг. Комбінування послуг і створення нових пропозицій.

Розроблено автором з використанням [2, с. 183], [4, с. 76]

Отже, процес розробки нової послуги повинен бути спрямованим на пошук найефективнішого шляху задоволення потреби споживача. Навіть за умови, якщо цю потребу сервісний підприємець зміг привити споживачеві, використовуючи грамотний брендинг послуги.

Системність і професійність на кожному з етапів розробки нової послуги убезпечить суб'єкта господарювання від загрози втрати інтересу клієнта після першого ж споживання. Для малих підприємств втрата кожного клієнта (гостя) носить мультиплікативний характер і призводить до масштабних негативних наслідків.

Результатом ефективного налагодження процесу розробки нової послуги за усіма десятима етапами є створення якісного продукту. Споживач очікує від нього надійності, доступності, репутації, безпеки, уважного і чуйного обслуговування, компетенції, комунікації, ввічливості і матеріального сприйняття.

А. А. Котвіцька і О. М. Вороніна визначають наступні *причини* невідповідності між очікуваною й отриманою споживачами якістю послуг [1, с. 73]:

- Несвоєчасність проведення і неточність результатів маркетингових досліджень.
- Недостовірність аналізу попиту.
- Невизначеність клієнтських очікувань.
- Недоліки комунікації.
- Неєфективна сервісного підприємця з безпосередніми надавачами послуги.
- Ігнорування інтересів наявних клієнтів.
- Відсутність зворотного зв'язку.
- Недостатній аналіз виявлених недоліків надання послуги.

Тож, на ринку послуг перевагу має той сервісний підприємець, який може створити відповідний імідж фірми, визначити існуючі потреби споживачів, передбачити майбутні та створити нові потреби.

Сервісний підприємець повинен орієнтуватись на те, щоб надавані послуги були високотехнологічними, процес їх надання був стабільним із використанням персонального підходу, стосунки зі споживачем формувались на довгостроковій основі, а внутрішній клімат сервісного підприємства базувався на загальній корпоративній культурі.

Список використаних джерел

1. Котвіцька А. А., Вороніна О. М. Дослідження маркетингових аспектів якості послуг як головного чинника конкурентоспроможності парфумернокосметичних підприємств сфери послуг. *Соціальна фармація в охороні здоров'я*. Т. 2. № 1. 2016. С. 70–78.

2. Мазій Н. Стимулювання розвитку та функціонування регіональної інфраструктури малого підприємництва. *Ефективність державного управління*: зб. наук. праць. 2014. Вип. 39. С. 179–187.

3. Моргулець О. Б., Гончаренко О. В. Особливості ведення бізнесу в

сфері побутового обслуговування. *Проблеми науки*. №10. 2012. С. 35–41.

4. Мулярчук Л. М. Організація діяльності сервісних підприємств та розвиток ринку сервісних послуг. *Інвестиції: практика та досвід*. № 21/2011. С. 75–79.

5. Нижник В. М. Сервісне обслуговування промислових підприємств у підвищенні стабілізації їх розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 6. 2016. С. 7–10.

6. Руденко Л. Л. Сервисная деятельность. Москва : Дашков и К. 2012. 208 с.

The article reveals the relationship between the requirements for a service entrepreneur with the conditions for improving the efficiency of the service company. Recommendations for increasing its competitiveness are grouped according to the stages of service development. The qualitative characteristics of the service are analyzed and the reasons for their deterioration are established.

Key words: competitiveness, service entrepreneur, service enterprise, service, quality, consumer.

Дата надходження: 01.05.2020

УДК 658.5:339.13

*Векслер Д. М., аспірант,
Луганський національний аграрний університет,
м. Харків, Україна*

АГРОМАРКЕТИНГ: ФАКТОРИ, ЯКІ ЙОГО ВИЗНАЧАЮТЬ І НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

У статті розглянуто поняття агромаркетинга як самостійного напрямку сучасного маркетингу, визначені цілі та напрямки його застосування в сільськогосподарських виробництвах, виділені його особливості, пов'язані як зі специфікою виробництва, так і з виробленою продукцією.

Ключові слова: сільське господарство, сільськогосподарське виробництво, маркетинг, агромаркетинг.

Постановка проблеми. Маркетинг - це сукупність процесів створення, просування і надання продукту або послуги потенційним покупцям з метою досягнення економічних вигод від взаємодії з ними. Створюючи ефективну маркетингову діяльність, підприємства собі можуть гарантувати собі розвиток та успіх на довгі роки своєї діяльності. Одну з ключових ролей відіграє використання інструментарію маркетингових засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці вивчення

питань агромаркетингу підприємства присвячено наукові роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних учених. Зокрема, С. Близнюк, О. Єранкін, П. Островський, А. Рябчик, І. Соловйов та інші вчені [1-5]. Однак не достатньо дослідженим залишається питання щодо розглядання агромаркетингу як самостійного напрямку маркетингу підприємства.

Метою статті є аналіз факторів агромаркетингу, які його визначають, виділення його особливостей застосування на підприємстві. Для досягнення поставленої мети розглянуто функції агромаркетингу, освітлено його напрямки, подано класифікацію каналів збуту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агромаркетинг як різновид маркетингу являє собою сукупність ринкових відносин і інформаційних потоків агропідприємств для встановлення зв'язків з ринками збуту. Виділяють фактори, що визначають особливості агромаркетинга (рис. 1).

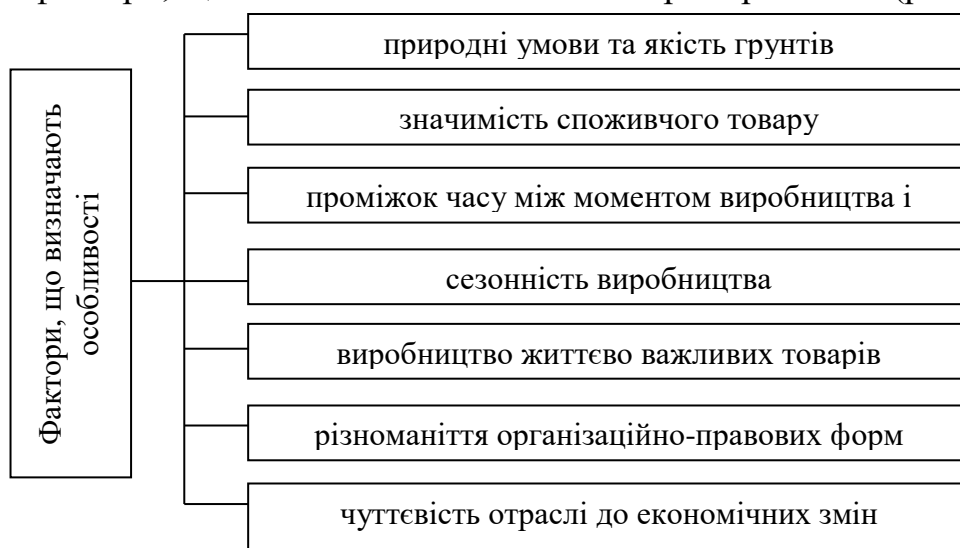


Рис. 1. Фактори, що визначають особливості агромаркетинга [1]

Дані фактори значно ускладнюють застосування агромаркетинга, тому їх необхідно враховувати при організації і веденні маркетингу в організаціях сільськогосподарського виробництва. Також, існує кілька основних функцій агромаркетинга (рис. 2).



Рис. 2. Функції агромаркетинга [2]

Функція аналізу являє собою збір, обробку інформації, виявлення причин відхилень від планових показників. Функція прогнозування визначає

розподіл усіх поведінку споживачів, обсяг попиту і переваги.

Функція планування відповідає за створення програми діяльності організації і фіксує обсяг необхідних ресурсів, для виконання поставленої мети. Організаційна функція забезпечує єдність економічної, технічної і забезпечують підсистем на підприємстві [2].

Підтримка послідовності і плановірності діяльності підприємства здійснює функція управління. Відповідальність за правильність дій керівництва і фахівців на місцях, а також запобігання відхилень і помилок відповідає функція обліку і контролю.

За допомогою агромаркетинга можливо зробити оцінку попиту на ринку, спрогнозувати обсяги продажів, організувати процес управління виробництвом.

Напрямки агромаркетинга на виробництві:

- вивчення потреб ринку;
- прогнозування попиту і врахування можливих дій конкурентів;
- розробка асортиментної і цінової політики;
- створення програм виробництва і організація збуту готової продукції.

Маркетинг сільськогосподарських виробництв реалізується за трьома напрямками (рис. 3).



Рис. 3. Напрямки агромаркетинга [3]

Агромаркетинг діє як у внутрішньому (постачальники, транспортні підприємства), так і у зовнішньому маркетинговому середовищі (природно-кліматичні, економічні умови). Підприємство сільського господарства не є самозабезпеченим, як наслідок, між ним і маркетинговим середовищем відбувається безперервна взаємодія: обмін інформацією і різними ресурсами [1].

Маркетинг в агропідприємствах різниться за специфікою виробленої продукції, тобто по виконуваних функцій і складу елементів. Таким чином, маркетингову сферу сільськогосподарських підприємств можна поділити на ринки:

- 1) Ринок сировинних продовольчих товарів (відносна однорідність

продукції, висока стандартизація, масштабність реалізації).

2) Ринок продовольчих товарів високого ступеня переробки (неоднорідність продукції, широкий асортимент).

3) Ринок щодо однорідної продукції з низьким ступенем переробки (бар'єри на ринок невисокі, конкуренція помірна).

4) Ринок продовольчого сервісу (неоднорідності, специфічність вироблених товарів).

Особливістю продовольчого ринку також є наявність різних рівнів: локальний (хлібопродукти, молочні продукти), регіональний (овочі, фрукти, м'ясо та м'ясні вироби) і національний (імпортні продовольчі товари, консерви).

Така типологія полягає в поділі споживчих товарів сільськогосподарського виробництва за ступенем тривалості зберігання і можливості дальнього транспортування. Залежно від специфіки діяльності організації (виробництво, переробка, збут продукції) застосовуються маркетингологами більшою мірою ті чи інші способи просування товарів.

Важливий етап застосування агромаркетинга - виділення цільової аудиторії (потенційних покупців), тобто проведення заходів, спрямованих на сегментування ринку за різними критеріями, таким як: географічне розташування ринку, його ємність, специфікація, кількість конкурентів, стан попиту-пропозиції на продукт [4].

Підприємство самостійно обирає і розробляє методи маркетингового дослідження в області сегментації ринку збуту, однак, існують загальні для всіх виробництв аспекти вивчення:

1) структура споживачів (за кількістю, величиною, за віком і статтю, соціальним станом);

2) запити споживачів (обсяг закупівель, реакція на появу нових товарів і на зміну цін);

3) товарна структура ринку (визначення існуючого асортименту, норм і стандартів, вимог до якості продукту, що виробляється);

4) конкуренти (пропозиція конкурентів, попит на товари конкурентів, здійснювана ними система збуту, прогнозування ситуації на ринку при входженні в нього) [5].

Дані заходи спрямовані на визначення положення підприємства на ринку. Однак варто адекватно оцінювати наявні в підприємстві фінансові, технічні та трудові ресурси.

Таким чином, аналізуючи отриману інформацію, відділ маркетингу проводить зіставлення і пристосування виробленої товарної групи до різних сегментів ринку, планує створення нових товарів, а також визначає економічну ефективність і рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції на конкретному ринку. Розробка товару, що не має аналогів, дозволяє організації монополізувати ринок на час адаптації інших виробників до нових зовнішніх умов ринку [4].

Товарна стратегія сільськогосподарського підприємства є основним

аспектом маркетингової стратегії, що в сукупності впливає на стан підприємства на ринку в даний момент і визначає траєкторію його розвитку в майбутньому. Таким чином, без розробки грамотно вибудованої товарної стратегії зусилля по проведенню маркетингових досліджень будуть безрезультатні і неефективні.

Товарна стратегія покликана вирішити такі завдання:

- визначити позиції пропонованих товарів на ринку;
- встановити стратегічні цілі для виробленої продукції;
- вибрати марочну стратегію;
- розробити та впровадити стратегії для нових та існуючих товарів.

Товарна стратегія спрямована на оцінку якості, аналіз ціни і успішності створення товару на даному ринку. Тобто завдання товарної стратегії - визначення позиції кожного окремого товару серед конкурентів на ринку.

При успішному застосуванні агромаркетинга відбувається налагодження виробництва і реалізації конкурентоспроможного продукту необхідного асортименту.

Просування товару на ринок також відноситься до функцій маркетингу на підприємстві і охоплює заходи з розподілу і збуту виробленого продукту. Запорукою успіху підприємства в цій діяльності є організація власного каналу розподілу товарів (сукупність фізичних і юридичних осіб, які беруть на себе право власності на товари на етапі їх просування від виробника до споживача) (рис. 4).



Рис. 4. Класифікація каналів збуту [5]

Прямі канали характеризуються відсутністю посередників: реалізація відбувається через відділ збуту підприємства або через збут безпосередньо споживачеві. Такі сільськогосподарські підприємства самостійно здійснюють маркетингову програму зі збуту, підтримують контакт зі споживачем. Перевагою такого каналу збуту є відсутність торгових націнок і комісійних винагород посередникам. Це в свою чергу сприяє формуванню кола постійних оптових покупців, які бажають мінімізувати витрати на покупку сільськогосподарської продукції.

Непрямі канали організуються через торгівлю чи посередника. Торгівля здійснюється у вигляді роздрібною та оптовою. Даний спосіб продажів є найбільш вигідним для підприємств в умовах високої конкуренції на ринку, за умови виробництва якісного товару. Збут за допомогою посередників

значно збільшує ціну для кінцевого споживача, але в той же час дозволяє купувати товар в найбільш зручному місці і часовому проміжку.

Варто відзначити збільшення впливу зовнішніх агентів (посередників, переробників продукції) на сільськогосподарських виробників: відбувається зміщення переробних комбінатів від безпосереднього місця виробництва до місць споживання. Що ускладнює можливості реалізації власної продукції на найбільш вигідних умовах - доводиться підлаштовуватися під цінову політику підприємств-переробників, які закупають сільськогосподарську продукцію і є основним ринком збуту.

Важливим етапом маркетингової діяльності є організація транспортування продукції. У більшості випадків транспортування походить від виробника до посередника, ніж від виробника до споживача, так як реалізація за допомогою прямих каналів збуту в сформованих ринкових умовах не ефективна.

Запорукою своєчасного транспортування є створення резерву продукції - системи зберігання, яка повинна відповідати вимогам зручності доступу, безпеки, надійності і економічності.

У функції агромаркетинга також входить стандартизація продукції, що випускається, її нормування, що полегшує покупцям процес вибору необхідного товару. Відповідність продукції стандартам якості ринку свідчить про його конкурентоспроможність [3].

Питання ціноутворення також зачіпаються системою маркетингу, так як саме цінова політика забезпечує успішність реалізації виробленої продукції і визначає рентабельність всієї діяльності підприємства. При формуванні ціни повинно оцінюватися конкурентне середовище для встановлення ціни, яка здатна завоювати бажану частку ринку, що дозволить отримати прибуток і бути фінансово стійким підприємством.

За допомогою агромаркетинга можливо зробити оцінку попиту на ринку, спрогнозувати обсяги продажів, раціонально організувати процес управління виробництвом, з урахуванням всіх особливостей галузі та конкретного підприємства.

Таким чином, вибудовуються маркетингові стратегії в сільськогосподарських виробництвах значно підвищують стійкість бізнесу. Застосування сільськогосподарського маркетингу дозволяє приватним фермерам і невеликим виробництвам розширити вибір постачальників, збільшити варіативність каналів реалізації продукції, що, в свою чергу, сприяє прибутковості підприємства.

Список використаних джерел

1. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку. К.: ІВЦ Вид-во «Політехніка», 2003.
2. Єранкін О. О. Періодизація еволюції маркетингу в АПК України та перспективи його розвитку. *Економіка АПК*. 2008. № 1. С. 131–140.
3. Островський П. І. Аграрний маркетинг. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006.

4. Рябчик А. В. Організаційно-управлінські аспекти вдосконалення системи агромаркетингу в Україні. *Науковий вісник національного університету біоресурсів і природокористування України*. Вип. 142, Ч.1. 2009.

5. Соловйов І. О. Агромаркетинг: системна методологія, реалізація концепції. Херсон: Олди-плюс, 2008. 344 с.

The agromarketing has not received wide development and distribution in our country, the reason for this is the lack of understanding by producers of the importance and effectiveness of marketing research. The article considers the concept of agromarketing as self-direction of modern marketing, defines the objectives and directions of its use in agricultural production, highlighting the features associated with the specifics of production and manufactured products.

Key words: agriculture, agricultural production, marketing, agromarketing.

Дата надходження: 26.04.2020

УДК 336.02

*Герасимова В. Г., к. э. н.,
Кузьменкова Н. С., старший научный сотрудник,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ В НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УСЛОВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

У науковій статті аналізуються основні тренди в проведенні податкової політики в сучасних умовах. Надано рекомендації щодо вдосконалення податкових інструментів з метою поліпшити умови підприємницької діяльності та інвестиційний імідж держави, і при цьому не тільки не допустити скорочення податкових надходжень до державного бюджету, але також стимулювати їх зростання.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, податки.

Одним из важнейших стимулов для развития предпринимательства и улучшения инвестиционного климата в стране является эффективная налоговая политика как составляющая финансовой политики. Ее роль существенно возрастает в условиях глобализации экономики, роста конкуренции, значительного усиления внешних вызовов и необходимости оперативно принимать меры в целях противодействия негативным трендам и цикличности мировой экономики. Модель или концепция налоговой политики государства оказывает воздействие практически на все направления социально-экономического развития страны, в том числе

предпринимательство, и становится базисом для действующей в стране налоговой системы и дальнейших шагов по ее корректировке.

Конкурентоспособность экономики государства в целом, а также отдельных сфер экономической деятельности и субъектов хозяйствования в значительной мере зависит от структуры и других механизмов системы налогообложения. В свою очередь, модель налоговой системы вместе с основными налоговыми инструментами обуславливает не только уровень налоговой нагрузки на предприятия и другие субъекты предпринимательства, но и во многом определяет выбор приоритетных направлений для инвестиционной активности. При этом, наряду с некоторыми другими факторами, именно система налогообложения при неэффективной налоговой политике может стимулировать отток капитала за границу, слабую инвестиционную привлекательность страны и расширение так называемой теневой экономики.

Анализ мировых трендов в налоговой политике позволяет выделить наиболее значимые из них, которые должны обязательно учитываться при проведении налоговой политики в стране с целью улучшить условия предпринимательской деятельности и инвестиционный имидж государства и при этом не допустить сокращения налоговых поступлений в государственный бюджет и стимулировать их рост. Последнее особенно важно, поскольку в большинстве государств мира налоги являются не просто основным, а доминирующим доходным источником государственного бюджета. Так, почти 85% доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь в 2019 г. составили налоги. Вместе с тем применение национальной модели налоговой политики в каждой стране не означает, что не должны учитываться общемировые тренды.

Основными трендами в налоговой политике Евросоюза и других государств, не входящих в это международное интеграционное объединение, являются следующие. Во-первых, это существенное усиление роли налога на добавленную стоимость (НДС) в доходных источниках государственных бюджетов. В 2014–2019 годах ставки по этому налог убыли увеличены в ряде государств. И при этом рост ставок наблюдался не только в государствах со значительным дефицитом государственного бюджета и сложностями с его наполнением, большим госдолгом, но и в тех, где не было серьезных проблем в экономике.

Вместе с тем отметим, что основные ставки НДС в странах, входящих в тот же Евросоюз, достаточно существенно различаются и находятся в диапазоне от 17% до 27%. Так, в Люксембурге ставка НДС была увеличена в 2015 году с 15% до 17%, но по-прежнему является самой низкой Евросоюзе, тогда как в Венгрии действует ставка 27%. При этом в большинстве европейских государств основные ставки НДС находятся на уровне 20-25%, тогда как, например, в Казахстане – 12%.

Кроме того, в ряде государств применяются несколько ставок НДС, например, во Франции при общей ставке 19,6% действуют ставки в размере

22% на предметы роскоши, алкогольную и табачную продукцию, 7% на товары культурного назначения и 5% на предметы первой необходимости. При этом за счет НДС формируется свыше 45% всех налоговых доходов [1]. А в Люксембурге применяются помимо основной ставки в размере 17%, ставки 14%, 8% и 3% [2]. Минимальная ставка действует в этом государстве по продовольственным товарам, транспортным услугам и в гостиничной сфере. В Беларуси основная ставка НДС равна 20%, но при этом действует ставка 25% по услугам электросвязи и льготная ставка 10% по продовольственным товарам и товарам для детей, также есть целый ряд освобождений от уплаты НДС.

Усиление роли НДС в значительной мере обусловлено значимостью этого налога как более стабильного источника налоговых доходов, в отличие от корпоративного налога на доходы юридических лиц. Вместе с тем в условиях возможной рецессии рост ставки НДС может привести к ускорению инфляции и снижению потребительского спроса, поскольку это косвенный налог, который влияет на уровень цен.

В Беларуси корпоративным налогом является налог на прибыль. В условиях снижения темпов экономического роста и ухудшения финансового состояния субъектов хозяйствования доля этого налога в налоговых доходах государственного бюджета в последние годы сократилась и имеет довольно выраженную тенденцию к дальнейшему понижению, тогда как доля НДС при неизменной налоговой ставке несколько увеличилась.

Вторым важным мировым трендом в налоговой политике является усиление борьбы с уклонением от налогообложения и появление плана BEPS, направленного на борьбу с размыванием налоговой базы и уклонением от налогообложения. Обратим особое внимание на расширение сферы применения НДС при использовании цифровых технологий и введение так называемого налога на Google для цифровых компаний. В ближайшее время ОЭСР ставит своей задачей ввести для цифровых корпораций в странах, где они оказывают свои услуги, и налог на прибыль, который будет поступать в бюджет того государства, в котором эти услуги получает потребитель и где цифровая компания получает прибыль от оказания таких услуг.

В Беларуси заметным трендом в налоговой политике становится расширение особых режимов налогообложения. Основным особым режимом налогообложения в РБ является упрощенная система налогообложения с уплатой и без уплаты НДС. При этом в последнее время появились новые особые режимы налогообложения не только применительно к отдельным сферам деятельности, как, например, Белорусско-китайский парк «Великий камень» и Парк высоких технологий (ПВТ) со значительными налоговыми льготами по всем основным налогам для резидентов ПВТ, но и особые налоговые режимы для отдельных регионов страны. К тому же льготные особые режимы, как правило, не имеют сроков действия.

Вместе с тем, с нашей точки зрения, с позиций соблюдения интересов государства, недопущения необоснованной неравномерности в налоговой

нагрузке применительно к отдельным видам предпринимательской деятельности и субъектам предпринимательства надо делать различие между режимами налогообложения, которые направлены на улучшение налогового администрирования, и теми, которые по своей сути являются налоговыми льготами. Обратим особое внимание, что в большинстве европейских стран особые режимы налогообложения не применяются, а стимулирование малого бизнеса происходит за счет пониженных ставок корпоративного налога на доходы.

В целом такое направление налоговой политики как налоговые льготы, в которых находит отражение стимулирующая функция налогов, заслуживает особого внимания, поскольку от ее эффективности в значительной степени зависит эффективность налоговой политики государства, финансовое состояние предприятий и наличие стимулов для развития предпринимательства. Анализ зарубежного опыта показывает, что чаще всего налоговые льготы применяются в таких сферах деятельности как сельское хозяйство, здравоохранение, образование, туризм, транспортная инфраструктура. Также в ряде государств действуют так называемые региональные льготы в целях преодоления значительной дифференциации в социально-экономическом развитии отдельных регионов.

Вместе с тем с учетом приоритетов социально-экономического развития в отдельных государствах есть сферы деятельности, в которых используются налоговые стимулы именно в этом государстве. С позиций стимулирования развития предприятий и предпринимательства в целом особого внимания заслуживают такие льготы как налоговые каникулы или рассрочки в уплате налогов, пониженные налоговые ставки или освобождения от уплаты налогов на этапе становления бизнеса в первые годы предпринимательской деятельности. В условиях рецессии и даже заметного спада в экономике важным налоговым инструментом, стимулирующим улучшение финансового состояния субъектов предпринимательства, могут стать именно налоговые каникулы с четко очерченным временем их действия.

Стимулирующая функция налогов, безусловно, играет важную роль как фактор, способствующий преодолению негативных тенденций в экономике и стимулированию приоритетных направлений экономического развития и предпринимательства. Однако недостаточно обоснованная реализация этой функции и отсутствие мониторинга и оценки экономической эффективности налоговых льгот может приводить к необоснованному перераспределению налогового бремени, что, в свою очередь, нарушает один из фундаментальных принципов налогообложения – справедливость. Поэтому необходим систематический мониторинг налоговых льгот и оценка их эффективности.

Анализ, как зарубежного опыта, так и применения налоговых льгот в Беларуси показывает, что при этом очень важен именно так называемый дизайн налоговой льготы и наличие четких и обоснованных критериев и условий для ее применения. Особого внимания заслуживает определение сроков предоставления налоговых льгот. Полагаем, что этот срок должен

быть достаточен для становления бизнеса, реализации инвест-проектов и решения определенных региональных социально-экономических проблем. Вместе с тем этот срок должен иметь четко очерченные временные рамки.

Полагаем, что налоговые льготы должны в первую очередь предоставляться в сфере инвест-проектов и венчурного инвестирования. Поэтому следует повысить обоснованность налоговых льгот и особых режимов налогообложения за счет создания механизма их четкой адресности и направленности на стимулирование как новых, так и традиционных сфер и видов деятельности, от которых в значительной степени зависит конкурентоспособность экономики государства и экономическая безопасность страны. Применительно к налоговым льготам в Евросоюзе и ОЭСР можно сделать однозначный вывод, что они предусмотрены только по отдельным сферам деятельности и не носят так называемого точечного характера.

Еще одним важным мировым трендом последних лет в налоговой политике является снижение корпоративного налогообложения. Что касается соотношения доли прямого и косвенного налогообложения, то в большинстве государств с развитой рыночной экономикой преобладает прямое налогообложение, однако в последнее время в условиях определенного снижения темпов экономического роста и возможной рецессии наметился новый тренд – уменьшение ставок корпоративного налога на доходы, например, такой налог был понижен в США. А в Великобритании ставка корпоративного налога снизилась за последние три года с 20% до 19%, а с 1 апреля 2020 года ожидается снижение ставки налога до 17% [3].

По налогу на прибыль может действовать единая ставка, прогрессивная или регрессивная шкала налогообложения. Вместе с тем прогрессивная шкала налога на прибыль имеет определенные недостатки, связанные с возможной минимизацией и сокрытием прибыли и, следовательно, уходом от налогообложения. Интересен механизм взимания корпоративного подоходного налога во Франции, представляющий собой практически сочетание прогрессивной шкалы и льготы на этапе становления бизнеса. Так, ставка в размере 31% применяется для компаний с ежегодным оборотом до 250 млн евро, а 33,3% от 250 млн евро. Пониженная ставка в размере 28% установлена для компаний на первые 500 тыс. полученной прибыли. В рамках общемирового тренда снижения ставок корпоративного налога ставку налога на малые и новые предприятия к 2022 году во Франции предусмотрено снизить до 25% [4].

Анализ зарубежного опыта применительно к налогу на прибыль показал, что в качестве основных льгот используются пониженные налоговые ставки и налоговые каникулы, то есть освобождение от уплаты налога на прибыль. При этом льготы по налогу на прибыль могут существенно различаться в разных государствах, как с развитой, так и с развивающейся рыночной экономикой. В той же Франции льготы по налогу на прибыль есть по расходам компании на профессиональную подготовку и переподготовку работников, на оборудование, которое используется для улучшения

окружающей среды или повышения энергоэффективности, что особенно важно в условиях необходимости усиления внимания к проблемам экологии. В Польше основная ставка налога на прибыль составляет 15%, а с 2019 года для малых предприятий и стартапов действует ставка налога в размере 9%, если доход компании не превышает 1,2 млн евро в год.

Одним из возможных направлений совершенствования корпоративного налога на доходы или налога на прибыль может быть введение регрессивной шкалы ставок по налогу на прибыль. В определенной мере переход от единой ставки к регрессивной шкале может рассматриваться как стимул для высокорентабельной деятельности предприятий, а также в качестве одного из инструментов для предотвращения минимизации или сокрытия прибыли в целях ухода от налогообложения. Вместе с тем следует учитывать возможные негативные последствия внедрения регрессивной шкалы, в частности, усиление неравномерности налоговой нагрузки и ухудшение финансового положения низкорентабельных предприятий.

В целях стимулирования инвестиционного потенциала компаний интерес представляет вариант возможной замены налога на прибыль налогом на распределенный капитал, когда прибыль облагается налогом только при выплате дивидендов. В настоящее время в Беларуси имеется по сути дела неоднократное обложение одного и того же объекта прибыли, которая вначале облагается налогом на прибыль, а затем распределенная прибыль еще раз облагается налогом на дивиденды: подоходным налогом с физических лиц и налогом на прибыль для собственников – юридических лиц. В результате это не только оказывает отрицательное влияние на инвестиции, но и стимулирует минимизацию прибыли и уход от налогообложения.

В части перехода на модель налогообложения распределенной прибыли представляет интерес опыт Эстонии, которая занимает ведущие места по конкурентоспособности налоговой системы на основании ряда индексов, действует ставка налога на корпоративный доход в размере 20 %, но при этом такая ставка применяется только к распределенной прибыли [5]. А прибыль, получаемая из-за рубежа корпорациями Эстонии, освобождена от налогообложения с небольшими исключениями.

Применительно к налогу на прибыль следует активно использовать такие формы налоговых инструментов как инвестиционные вычеты, налоговые кредиты и налоговые каникулы с дифференциацией их сроков. Инвестиционные вычеты и пониженные ставки налога должны стать основным инструментом такого стимулирования. Анализ новой редакции Налогового кодекса Республики Беларусь, вступившей в силу с 2019 г., показал положительные тенденции в этом направлении, поскольку инвестиционные вычеты по налогу на прибыль увеличены, а ставки налога на прибыль при налогообложении дивидендов, направленных на инвестирование, снижены. Такая тенденция должна не просто сохраниться, но существенно усилиться в целях проведения эффективной налоговой политики. Например, Канада и Великобритания улучшили свои позиции в

рейтинге «DoingBusiness» по показателю «налогообложение» за счет расширения возможностей применения инвестиционных вычетов по корпоративному налогу. Также применительно к налогу на прибыль интерес представляет использование такого инструмента как налоговые каникулы именно для малого бизнеса. Этот инструмент действует в ряде стран.

Особое внимание в рамках совершенствования налоговых инструментов в целях проведения эффективной налоговой политики при усилении неравномерности регионального развития следует уделить региональным налоговым льготам. При этом целесообразно отказаться от точечных налоговых льгот применительно к отдельным городам и регионам, а установить региональные налоговые льготы для малого бизнеса и населения. Региональные налоговые льготы должны предоставляться на основании определенных критериев. В качестве таковых могут использоваться, например, численность населения в регионе и уровень доходов населения. При этом региональные налоговые льготы могут быть по налогу на прибыль, налогу при упрощенной системе налогообложения, имущественным налогам и налогу на доходы физических лиц.

Список использованных источников

1. Налоги во Франции. 2020. URL: <https://mirfrance.ru/nalogi-vo-francii/> (дата обращения 15.03.2020).
2. Налоговые системы зарубежных стран. 2020. URL: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/%D0%BB%D1%8E%D0%BA%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B1%D1%83%D1%80%D0%B3-s-a/> (дата обращения 15.03.2020).
3. Налогообложение в Великобритании. 2020. URL: <https://fbs-tax.com/tax-planning/united-kingdom/taxation-in-united-kingdom/> (дата обращения 16.03.2020).
4. Налоги во Франции 2019 – основы инвестирования, последние изменения. 2020. URL: <https://internationalwealth.info/offshore-tax/taxes-in-france-2019-the-basics-of-investing-the-latest-changes/> (дата обращения 16.03.2020).
5. Реформография-2. Делим прибыль по-эстонски. 2019. URL: <https://www.lfriedkin.com/post/2018/03/19/реформография-1-делим-прибыль-по-эстонски> (дата обращения 12.01.2020).

In the scientific article the main trends in tax policy in modern conditions is analyzed. Providing recommendations on improving tax instruments in order to improve the conditions for entrepreneurial activity and investment support of the government, and at the same time not only prevent the reduction of tax revenues to the state budget, but also stimulate their growth.

Key words: tax policy, tax system, taxes.

Дата надходження: 24.04.2020

*Кушнір О. К., к. е. н.,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

*Фасолько Т. М., к. е. н.,
Хмельницький університет управління та права ім. Л. Юзькова,
м. Хмельницький, Україна*

МОДЕЛІ ОПТИМІЗАЦІЇ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проаналізовано сутність та значення товарних запасів у комерційній діяльності. Досліджено систему управління товарними запасами. Визначено основні моделі управління та оптимізації товарних запасів. Встановлено основні переваги та недоліки моделей. На основі проведеного дослідження сформовано загальні рекомендації щодо ефективного використання необхідних моделей оптимізації товарних запасів комерційної діяльності за певних умов.

***Ключові слова:** товарний запас, оптимальний товарний запас, рівень запасу, управління товарним запасом, комерційна діяльність.*

Постановка проблеми. Ефективно функціонуюча комерційна діяльність забезпечується ефективним управлінням товарними запасами у сучасних умовах, визначенням провідної ролі товарних запасів, причин їх створення, виконання ними відповідних функцій. Важливість товарних запасів у комерційній діяльності пояснюється їх впливом на кінцеві результати діяльності господарюючого суб'єкта, формування безпечних умов його функціонування в мінливому конкурентному середовищі. За таких умов постає проблема своєчасного надходження товарної продукції з врахуванням потреб покупців. На перший план висувається необхідність вивчення та вдосконалення системи управління товарними запасами комерційної діяльності. Формування визначених розмірів товарних запасів дозволяє суб'єкту комерційної діяльності забезпечувати стійкість асортименту товарів, здійснювати визначену цінову політику, підвищувати рівень задоволення попиту покупців. Усе це вимагає підтримки оптимального рівня і достатньої широти асортиментних позицій товарних запасів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління комерційною діяльністю в умовах ринкової економіки приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні вчені: В. А. Абчук, Л. В. Балабанова, І. К. Беляєвський, Г. Дж. Болт, Л. П. Дашков, Я. І. Гандштак, В. Я. Кардаш, Ф. Котлер, Л. В. Осипова, Ф. Г. Панкратов, Т. К. Серьогіна, І. М. Синяєва. Проблема управління товарними запасами розглядалась у працях учених: А. М. Поддєрьогіна, І. О. Бланка, В. В. Ковальова, А. А. Мазаракі, Є. В. Мниха, К. С. Олініченка, Г. В. Ситник, Т. Є. Унковської та інших.

Проте, багато теоретичних аспектів комерційної діяльності залишається відкритими і до кінця не розкритими.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності, змісту товарних запасів комерційної діяльності та дослідження моделей оптимізації товарних запасів.

Виклад основного матеріалу. У комерційній діяльності асортимент товарів є вихідним, відправним моментом для створення товарних запасів та управління ними. Товарні запаси створюються суб'єктом комерційної діяльності на випадок циклічного, сезонного або іншого коливання кон'юнктури ринку. З іншого боку це товари, які знаходяться в даний момент у сфері товарного обертання, у дорозі від одного суб'єкта господарювання до іншого [1, с. 16].

Управління запасами є традиційною сферою практичної роботи, яка стала розвиватися як самостійний напрям на початку 20-х років ХХ століття. Відправною точкою формування сучасної теорії управління запасами є перша третина ХХ століття (1916-1934 р.р.), коли з'явилися роботи Ф. Харріса, Р. Уілсона, Е. Тафта та інших, присвячені моделям розрахунку оптимальної партії замовлення й різним модифікаціям. Поступове накопичення інформації призвело в 50-60-ті роки до формування теорії управління запасами, орієнтованої на оптимізацію їх рівня [2, с. 17]. Розвитку теорії запасів сприяли поява персональних комп'ютерів та удосконалення інформаційних технологій, що уможливили побудову більш складних моделей і отримання більш точних та оперативних рішень. На даний час теорія управління запасами продовжує інтенсивно розвиватися у вигляді аналітичного та інформаційного напрямків [3].

Управління товарними запасами комерційної діяльності є процесом балансування між двома взаємовиключними тенденціями: мінімізацією витрат на утримання запасів і створенням запасів в обсягах, необхідних для здійснення безперервного процесу реалізації. Зростання товарних запасів повинно відбуватися доти, доки ефективність їх використання буде перевищувати витрати на утримання кожної додаткової одиниці запасів і відволікання оборотних коштів із обороту [2, с. 19]. Система управління товарними запасами є системою економіко-організаційних заходів, спрямованих на встановлення і підтримання оптимального обсягу і структури запасів, необхідних для забезпечення безперебійної реалізації. При цьому, основне завдання управління товарними запасами полягає в не допущенні перебоїв у товаропостачанні всієї номенклатури та запобігання затоваренню.

Управління товарними запасами комерційної діяльності передбачає:

- встановлення оптимального обсягу товарів;
- оперативний облік запасів і контроль за їх станом;
- регулювання товарних запасів.

Основні методологічні аспекти обліку товарних запасів регламентовані П(С)БО 9 «Запаси», у відповідності до якого, однією із умов визнання

товарних запасів активами є те, що їх вартість може бути достовірно визначена, тобто оцінена [4].

Управління товарними запасами завжди має на меті їх оптимізацію, тобто забезпечення торговельної організації товарами у такому асортименті і в таких кількостях, які максимально відповідають попиту. Найважливішій управлінській функції передують вивчення і прогнозування можливостей ринку.

У праці [5] детально досліджено механізм управління товарними запасами і показано, що він будується на низці вихідних фундаментальних елементів (рівні, цілі, завдання, принципи, функції, методи, моделі, критерії та показники управління). Модель, як складова механізму управління товарними запасами, повинна дати відповідь на два питання: у якій кількості і коли замовляти товари.

На сьогодні існує велика кількість моделей управління товарними запасами, які використовують різноманітний математичний апарат – від простих схем аналізу до складних алгоритмів математичного програмування. Це пояснюється різним характером попиту на товари. Крім того, під час побудови моделей управління запасами потрібно враховувати низку чинників: терміни виконання замовлень (тривалість заготівельного періоду може бути постійною або бути випадковою величиною); можливість і процес поповнення запасу, який може бути миттєвим або розподіленим у часі; система постачання; функція витрат; наявність обмежень по обіговим коштам, складській площі; стратегія управління запасами тощо.

Олініченко К.С. у своїй праці [2, с. 28] навів детальну класифікацію існуючих моделей управління товарними запасами (рис. 1).

У роботах К. Ерроу [6], Г. Вагнера та інших вчених були розглянуті динамічні та імовірнісні моделі управління запасами, запропоновані рішення багатомножинних і багатопродуктових завдань з урахуванням різного виду обмежень, одноперіодних стохастичних задач; почалося систематичне вивчення і були отримані перші результати з формування стратегій управління запасами; з'явилися перші моделі управління запасами для багатоскладських (ешелонованих) систем. Математичні моделі управління товарними запасами дозволяють знайти оптимальний їх рівень, здатний мінімізувати сумарні витрати на покупку, оформлення і доставку замовлення, зберігання товару, а також збитки від його дефіциту. Прикладом такої моделі є модель Уілсона, яка дозволяє розраховувати оптимальний обсяг партії та період часу замовлення.

Завдання оптимізації може бути вирішена у випадку, якщо допустити виконання наступних умов:

- нова партія товару доставляється в момент повної витрати поточного запасу;

- потреба в матеріалах за період (попит на товар) є величиною відомою і постійною ($D = \text{const}$);

- питомі витрати на створення запасів відомі й постійні ($B_{\text{зам.}} = \text{const}$), тобто витрати на розміщення й одержання одного замовлення не залежать від

розміру замовлення;

- питомі витрати по зберіганню запасу відомі й постійні ($B_{збер.} = const$);

- закупівельна вартість товару постійна й не залежить від розміру партії, що закуповується ($C = const$).

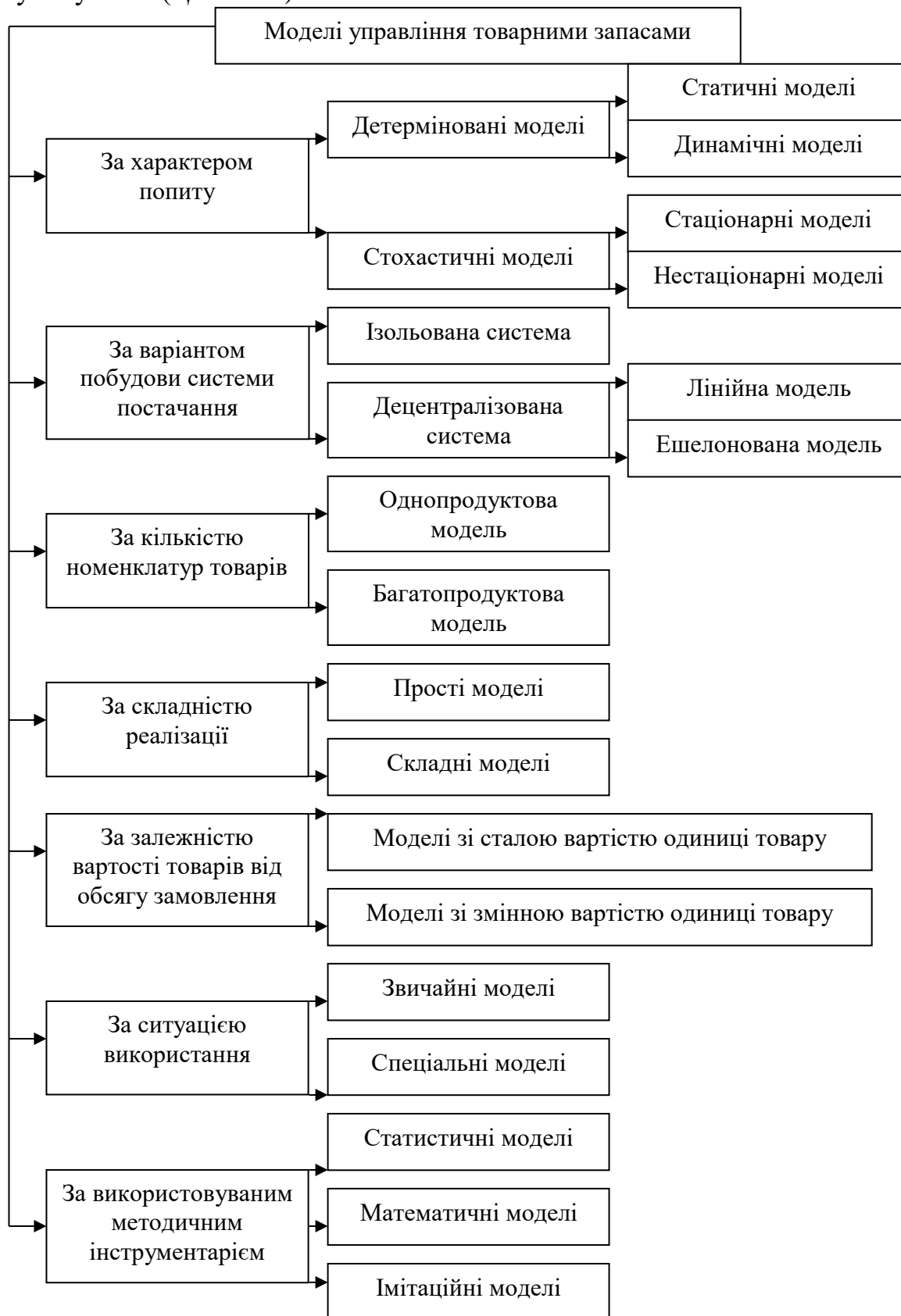


Рис. 1. Класифікація моделей управління товарними запасами [2]

Тоді оптимальний розмір замовлення (P_{opt}) буде визначатись за формулою:

$$P_{opt} = \sqrt{\frac{2\Pi \cdot B_{зам}}{B_{збер} \cdot Ц}} \quad (1)$$

Аналіз формули (1) показує, що: 1) збільшення витрат на розміщення й одержання одного замовлення ($B_{зам}$) спричиняє необхідність збільшення розміру одноразового замовлення (P_{opt}) і скорочення загального числа замовлень за рік при незмінному обороті (Π); 2) збільшення витрат на зберігання одиниці запасу в одиницю часу ($B_{збер}$) робить доцільним перехід на більше часті замовлення дрібних партій, що дозволить знизити середній запас, компенсуючи тим самим зростаючу вартість зберігання.

Оптимальний розмір річних витрат на створення та зберігання товарних запасів (B_{opt}) в комерційній діяльності визначається:

$$B_{opt} = \sqrt{2\Pi \cdot Ц \cdot B_{зам} \cdot B_{збер}} \quad (2)$$

На практиці широкого розповсюдження отримали відомі модифікації моделі Уілсона, які враховують можливі ситуації: поточний запас зменшується до мінімально можливого (порогового) значення; поточний запас має дорівнювати встановленій нормі. У більшості моделей здійснюється оптимізація функції витрат, що включає витрати на оформлення замовлень, закупівлю і зберігання продукції, а також втрати від дефіциту. Втрати від дефіциту зазвичай найбільш складно оцінити, тому вони можуть бути обумовлені такими нематеріальними факторами, як, наприклад, погіршення репутації. З іншого боку, хоч оцінку витрат на оформлення замовлення отримати неважко, включення в модель цієї статті витрат істотно ускладнює математичний опис завдання. Відомі моделі управління товарними запасами рідко точно описують реальну систему. Тому рішення, що отримується на основі моделей цього класу, слід розглядати скоріше як принципові висновки, а не конкретні рекомендації.

Одна із найпростіших моделей оптимізації товарних запасів в комерційній діяльності – релаксаційна модель. Замовлення на поповнення товарів дається після того, як вичерпано запас попереднього замовлення. У зв'язку з цим період завезення має різну тривалість залежно від змін попиту. Час виконання замовлення при цьому приймається рівним нулю, тобто замовлення виконується миттєво. Розмір партії завезення повинен бути оптимальним (максимальний розмір запасу – величина постійна, а мінімальний може бути зведений до нуля). В моделях такого класу виключається можливість перебоїв в продажу. Але необхідне постійне спостереження за станом запасів, що пов'язано з великими експлуатаційними затратами.

Висновки. Виявлено, що управління товарними запасами комерційної діяльності являє собою спробу встановити рівновагу між двома протилежними вимогами: мінімізацією витрат на зберігання товарів та оптимізацією обслуговування споживача, підтримкою постійного рівня запасів товарів усього спектру торгового асортименту. Досліджено теоретичні основи управління товарними запасами, в т.ч. існуючі підходи до

класифікації запасів, найбільш використовувані інструменти і моделі управління. Встановлено, що у традиційних моделях критерієм оптимізації політики управління запасами виступають витрати, при цьому практично не враховуються критерії надійності і своєчасності виконання замовлень, які є вкрай важливими.

Список використаних джерел

1. Хоменко Н. В., Карпенко О. В., Верига Ю. А. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: Монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 153 с.
2. Олініченко К. С. Управління товарними запасами підприємств роздрібною торгівлі: монографія. Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 211 с.
3. Лукинский В. В. Управление запасами в цепях поставок: оптимальный размер заказа: монография. Ставрополь: Сев.Кав. ГТУ, 2007. 367 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений наказом Міністра України від 20.10.99 р. №246.
5. Безгінова Л. І., Олініченко К. С. Концептуальна модель управління товарними запасами на підприємствах роздрібною торгівлі. *Бізнес Інформ*. №9. 2014. С. 224-229.
6. Эрроу Кеннет Дж. Коллективный выбор и индивидуальные предпочтения ценности. М.: ГУ ВШЭ, 2004. 204 с.

The essence and value of inventories in commercial activity were analyzed. The inventory management system was investigated. The basic models of inventory management and optimization were defined. The main advantages and disadvantages of the models were identified. On the basis of the conducted research the general recommendations on effective use of necessary models of optimization of inventory of commercial activity under certain conditions were formed.

Keywords: *inventory, optimum inventory, inventory level, inventory management, commercial activity.*

Дата надходження: 27.04.2020

УДК 657.37:332.1

*Мазур Н. А., д. е. н., професор,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ЗМІН: ДОСВІД УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

У статті розкрито особливості підготовки та подання фінансової звітності в умовах змін, проаналізовано склад, поняття та вимоги до подання фінансової звітності в Україні та Польщі, наведено принципи керівництва, яких дотримуються у європейських країнах при наданні інформації, а також окреслено проблеми аналізу фінансових звітів.

Ключові слова: фінансова звітність, склад, подання, електронна фінансова звітність, зміни.

Постановка проблеми. Кінець року в компанії – це період дуже важкої та інтенсивної роботи для бухгалтерів. І правила, що постійно змінюються, додають завжди цьому процесу складності та актуальності.

Під час складання фінансової звітності необхідно збалансувати принципи таким чином, щоб досягти її якісних характеристик – доречності інформації, достовірності та зіставності. Дані фінансової звітності є основою не тільки для оцінки результатів звітного періоду, а й для їх прогнозування. Щоб скласти фінансову звітність, керівництво підприємства формує облікову політику, тобто обирає принципи, методи і процедури обліку у такий спосіб, щоб достовірно відобразити фінансовий стан і результати діяльності підприємства та забезпечити зіставність фінансових звітів. Ось чому принципи підготовки фінансової звітності та розкриття інформації, порядок та особливості подання звітності є завжди актуальними та важливими питаннями.

Метою даного дослідження є визначення особливостей і окреслення проблем підготовки та подання фінансової звітності в умовах змін на основі порівняння досвіду України та Польщі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні згідно із ч.1 ст.2 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] і п.1 Порядку подання фінансової звітності, затвердженого постановою КМУ від 28.02.2000 р. [2], фінансову звітність за 2019 рік повинні складати й подавати:

- усі юридичні особи, створені відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності;
- представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- бюджетні установи.

Фінансову звітність і консолідовану фінансову звітність складають за національними П(С)БО чи МСФЗ (абз. 2 п. 2 [2]).

Крім цього, окремих суб'єктів господарювання зобов'язали складати фінансову звітність відповідно до МСФЗ (ч. 2 ст. 12¹ [1]). Щодо фінансової звітності за 2019 рік, то її обов'язково мають складати за МСФЗ:

- 1) ПАТ;
- 2) підприємства, які становлять суспільний інтерес;
- 3) підприємства, що провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначає КМУ;
- 4) і підприємства, що провадять діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення.

Крім того, складати фінансову звітність згідно з МСФЗ підприємства можуть і за самостійним рішенням (ч. 3 ст. 12¹ [1]).

Кому та в які строки подавати фінансову звітність, регулює Порядок подання фінансової звітності, а для платників податку на прибуток - іще й

Податковий кодекс України (ПКУ) [3].

Фінансову звітність подають:

- до органів, до сфери управління яких належить підприємство;
- трудовому колективу;
- власникам (засновникам);
- до органів державної статистики;
- до органів виконавчої влади й іншим користувачам згідно із законодавством;
- до органів ДПС разом із декларацією з податку на прибуток.

Разом із відповідною декларацією з податку на прибуток платник податку подає до ДПС квартальну або річну фінансову звітність (п. 46.2 ПКУ). Фінансову звітність зобов'язані подавати до ДПС і неприбуткові підприємства, установи й організації, визначені п. 133.4 ПКУ, які подають Звіт про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації.

Фінансова звітність є додатком до податкової декларації з податку на прибуток (звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації) та її невід'ємною частиною [4].

Законом № 540 [5] збільшено граничні обсяги доходу, які надають право суб'єктам господарювання застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. Отже, з 2 квітня 2020 року для платників єдиного податку встановлено граничні обсяги доходу протягом календарного року:

- для I групи - 1 млн грн (до 2 квітня 2020 року було 300 тис. грн);
- для II групи - 5 млн грн (до 2 квітня 2020 року було 1,5 млн грн);
- для III групи - 7 млн грн (до 2 квітня 2020 року було 5 млн грн).

Відповідно до п. 293.8 ПКУ платники єдиного податку I - III груп, які у календарному кварталі перевищили обсяг доходу, визначеного для таких платників згідно норм ПКУ, які діяли до 02.04.2020 р., з наступного календарного кварталу за заявою переходять на застосування ставки єдиного податку, визначеної для платників єдиного податку відповідно II або III групи, або переходять на загальну систему оподаткування.

Такі платники єдиного податку до суми перевищення зобов'язані застосувати ставку єдиного податку у розмірі 15%. При цьому заява платниками подається не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу.

Зазначимо, що ніяких змін у термінах подання фінансової звітності в Україні у зв'язку з пандемією коронавірусу, не відбулося.

Цьогорічні зміни у сусідній Республіці Польщі стосуються, серед іншого:

1) нового формату звітності – фінансова звітність суб'єкта господарювання та звіти про операції повинні бути в електронному форматі, в логічному форматі, визначеному адміністрацією. Ця структура була змінена з вересня 2019 року;

2) зобов'язання створювати звіти в структурованому вигляді організаціями, які не зареєстровані в реєстрі підприємців KRS (Реєстру Національного суду), але які є платниками податку на прибуток підприємств

(наприклад, фонди, асоціації, профспілки) та подають їх Голові Національної податкової адміністрації, а не так, як раніше, до цього - керівнику управління податкового;

- 3) розширення каталогу мікрособ'єктів;
- 4) впровадження подальших спрощень ведення бухгалтерського обліку для конкретних мікро- та малих організацій, а також неурядових організацій, включаючи фонди та асоціації;
- 5) підвищення порогових значень для визнання одиниць як малих;
- 6) періоду зберігання затвердженої фінансової звітності (5 років з початку року, наступного за фінансовим роком, у якому вони затверджені).

Фінансова звітність разом з додатками та поясненнями у Польщі включає: Баланс із поясненнями деяких його статей, Звіт про прибутки та збитки, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про зміни власного капіталу; річну податкову декларацію (СІТ-8).

Відповідно до ст. 52, п.2 Закону про бухгалтерський облік (Республіки Польщі), річну фінансову звітність підписує особа, якій доручено вести книги бухгалтерського обліку, та керівник суб'єкта господарювання. Окрім власноручних підписів, Закон про бухгалтерський облік також вимагає на кожному з елементів фінансової звітності вказати дату його подання.

Затвердження річної фінансової звітності має відбуватися до шести місяців з дати балансу. Потім протягом 10 днів після його затвердження підписаний звіт повинен бути доставлений до податкової служби. Наступним кроком є подання щорічного звіту до районного суду для доповнення даних у реєстрі Національного суду (KRS). Це має відбуватися не пізніше 15 днів після затвердження звіту. У той же час, це також повинно бути оголошено у «Моніторі Польському» [6].

Окрім формальних питань, що містяться у вступі до фінансового звіту та балансу, цей документ також повинен містити чіткий огляд розвитку діяльності та економічного становища суб'єкта господарювання. Він також повинен вказувати на важливі події, що відбулися в компанії з кінця попереднього звітного року, та представляти майбутній розвиток суб'єкта господарювання.

Електронна фінансова звітність у Польщі є фінансовими звітами, підготовленими в електронному вигляді, у тому числі у відповідній логічній структурі та форматі. Логічні структури доступні в Бюлетені для публічної інформації Міністерства фінансів (відповідно до п.1 ст. 45 Закону про бухгалтерський облік від 29 вересня 1994 року, який діє з 1 жовтня 2018 року) [6].

Структуровану (у формі, що відповідає вищезгаданим логічним структурам) електронну фінансову звітність готують платники податку на доходи фізичних осіб та платники податку на прибуток підприємств, за винятком організацій, що готують фінансову звітність відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) [7].

31 березня 2020 року Міністерством фінансів РП було продовжено терміни запису та підготовки, затвердження, обміну та подання звітів чи інформації. Рішення, внесені до регламенту, включають продовження строків з 21 дня до 3 місяців.

Залежно від типу суб'єктів, терміни складання фінансової звітності продовжені на 2 або 3 місяці. Це рішення також враховує потреби одержувачів інформації у звітах.

Для суб'єктів, підпорядкованих Польському органу фінансового нагляду, та суб'єктів, що працюють у бюджетній сфері, продовжено на 2 місяці терміни підготовки, затвердження, пересилання у відповідні підрозділи, органи чи реєстри, а також надання публічно доступної фінансової звітності. Для решти суб'єктів зміна становить 3 місяці [8].

Структурна статистика бізнесу (*Structural business statistics – SBS*) та глобальна бізнес-діяльність охоплюють промисловість, будівництво, торгівлю та послуги. Представлені відповідно до класифікації діяльності НАСЕ, вони описують структуру, поведінку та результати діяльності підприємств у Європейському Союзі (ЄС) - дані доступні для ЄС та держав-членів. Таким чином, інформація, що міститься в SBS, є більш деталізованою, ніж національні рахунки.

З січня 2018 року всі регіональні дані передаються та публікуються в NUTS 2016. Коди та назви країн базуються на керівництві міжінституційного стилю.

Так, до прикладу, Польща у реєстрі NUTS METADATA має 7 позицій, серед яких PL1 – Region Centralny (центральний регіон), PL2 – Region Południowy (південний регіон) і т.д. [9].

Підприємство здійснює один або декілька видів діяльності в одному або декількох місцях і може включати одну або більше юридичних одиниць. Коли підприємство є активним у більш ніж одній економічній діяльності, то додана вартість і оборот, які він виробляє, особи, які він використовує, і значення всіх інших змінних класифікуються під основну діяльність підприємства; основною діяльністю зазвичай є та, яка генерує найбільшу кількість доданої вартості.

Керівництву необхідно подумати про те, чи можуть всі наступні матеріали бути суттєвими для своїх користувачів:

- відносини (інформація про пов'язані сторони, ключовий управлінський персонал, ключові постачальники або клієнти),
- обставини суб'єкта господарювання (наприклад, основне об'єднання бізнесу протягом року),
- характер суб'єкта господарювання (наприклад, для банків, як очікується, включатиметься більше розкриття інформації щодо фінансових ризиків),
- тенденції в галузі або на ринку, адекватність (тобто, чи потрібно більше інформації для того, щоб користувачі могли зрозуміти, як були

зроблені судження або оцінки, або зрозуміти складний сценарій) [10].

Аналіз фінансових звітів є блискучим інструментом для оцінки минулої діяльності компанії та прогнозування майбутньої ефективності, але є кілька проблем, про які слід знати, перш ніж використовувати результати аналізу фінансових звітів наосліп, оскільки ці питання можуть заважати тому, як результати інтерпретуються. Деякі з цих питань окреслено у табл. 1.

Таблиця 1

Проблеми аналізу фінансової звітності

Назва	Суть проблеми
1. Порівнянність між компаніями	Це є великою проблемою для аналітиків, оскільки вони, здається, можуть порівняти аналізи фінансових звітів між різними компаніями на основі використаних коефіцієнтів, але насправді це не може відобразити точну картину. Фінансові коефіцієнти двох різних компаній можна порівняти, щоб побачити, як вони співвідносяться один з одним, але кожна компанія може зібрати всю свою інформацію, що відрізняється між собою, для того, щоб скласти свої бухгалтерські звіти. Це може призвести до неправильних висновків щодо компанії та щодо інших компаній галузі.
2. Порівнянність між періодами	Зміни в облікових записах, де зберігається фінансова інформація, можуть призвести до викривлення результатів аналізу фінансової звітності з одного періоду в інший. Наприклад, якщо компанія записує витрати в одному періоді як собівартість проданих товарів, тоді як в інший період вони відображаються як витрати на продаж та розподіл, аналіз між цими двома періодами не буде порівнянним.
3. Оперативна інформація	Аналітики не враховують оперативну інформацію компанії, оскільки аналізується та переглядається лише фінансова інформація. У оперативній інформації компанії можуть бути декілька показників, які можуть бути предикторами майбутньої діяльності, наприклад, кількість заблокованих замовлень, будь-які зміни в ліцензіях або гарантійних претензіях, поданих компанії, або навіть зміни в культурі та робочому середовищі. Тому аналіз фінансової інформації може лише передати половину історії.

Крім того, оцінки матеріальності не повинні проводитися окремо. Наприклад, даний елемент може здаватися несуттєвим з точки зору сум, залучених у поточному періоді, але може бути зрозуміло, що це вплине на довгострокову стратегію суб'єкта господарювання або його здатність створювати цінність.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підготовка та подання фінансової звітності в умовах змін мають певні особливості. Проведене дослідження показало, що склад, поняття та вимоги до подання фінансової звітності в Україні та Польщі відрізняються не суттєво, проте принципи керівництва, яких дотримуються у європейських країнах при наданні інформації, відмінні від аналогічних в нашій країні. Поряд з цим, аналіз фінансових звітів є блискучим інструментом для оцінки минулої діяльності компанії та прогнозування майбутньої ефективності, але є кілька

проблем, про які слід знати, перш ніж використовувати результати аналізу фінансових звітів.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. Дата оновлення: 02.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 25.04.2020).
2. Порядок подання фінансової звітності : затв. постановою КМУ №419 від 28.02.2000 р. Дата оновлення: 14.11.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-п> (дата звернення: 25.04.2020).
3. Податковий кодекс України : Закон № 2755-VI від 02.12.2010. Дата оновлення: 02.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2755-17> (дата звернення: 22.04.2020).
4. Фінансова звітність: форми, строки та порядок подання. URL: <https://buh.ligazakon.net/ua/analytics/> (дата звернення: 23.04.2020).
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19) : Закон України № 540-IX від 30.03.2020, чинний. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/T200540?an=1> (дата звернення: 19.04.2020).
6. Struktury e-sprawozdań : Ministerstwo Finansów - Krajowa Administracja Skarbowa. URL: <https://www.gov.pl/web/kas/struktury-e-sprawozdan> (дата звернення: 21.04.2020).
7. Jak sporządzić sprawozdanie finansowe? URL: <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl> (дата звернення: 20.04.2020).
8. Przedłużone terminy sporządzenia i przekazania sprawozdań finansowych. URL: <https://www.podatki.gov.pl/e-sprawozdania-finansowe/> (дата звернення: 28.04.2020).
9. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/> (дата звернення: 18.04.2020).
10. Materiality in five Q&A – RSM Reporting - Issue 27 : RSM Global site. URL: <https://www.rsm.global/insights/ifrs-news/materiality-five-qas> (дата звернення: 20.04.2020).

The article describes the features of preparation and presentation of financial statements in the context of changes, analyzes the composition, concepts and requirements for the submission of financial statements in Ukraine and Poland, presents management principles that are followed in European countries when providing information, and outlines the problems of analysis of financial statements.

Keywords: financial statements, composition, presentation, electronic financial statements, changes.

Дата надходження: 30.04.2020

*Мякинья В. В., заведующий кафедрой экономики,
ЧУО «БИП-Институт правоведения»,
Новицкая Е. В., главный специалист РУП «Белпочта»,
Республика Беларусь*

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ЗАТРАТООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ

В статье описаны особенности функционирования предприятий, оказывающих услуги почтовой связи в Республике Беларусь, и их влияние на формирование затрат. Обозначена проблема по формированию тарифов услуг в рассматриваемой отрасли, обусловленная сложностью разделения затрат по местам возникновения и как инструмент предлагается разработка методики раздельного учета затрат.

***Ключевые слова:** затраты, услуги связи, раздельный учет, экономика почты, тарифы.*

Согласно Закону Республики Беларусь «О почтовой связи» почтовая связь как элемент системы общественного разделения труда, представляет собой единый производственно-технологический комплекс технических и транспортных средств, обеспечивающий прием, обработку, хранение, перевозку, доставку (вручение) почтовых отправлений и оказание иных услуг почтовой связи. Аналогичное понятие почтовая связь трактуется и в законодательстве Российской Федерации [1] и экономической литературе [2,3].

В мировой практике для оказания услуг почтовой связи организуется:

- сеть отделений почтовой связи (ОПС), в которых осуществляется прием и вручение почтовых отправлений и переводов денежных средства их либо первоначальная, либо последняя обработка (регистрация, документальное и технологическое оформление);
- сеть региональных пунктов, в которых происходит сортировка и перемещение (перевозка) почтовых отправлений;
- сеть почтовых маршрутов с использованием различных видов транспортных средств, как собственных, так и других ведомств.

Часто для сети региональных пунктов и маршрутов применяют понятия «магистральные» и «внутренние». Магистральные пункты и маршруты предназначены для обработки и перевозки почтовых отправлений, печатных средств массовой информации (далее СМИ) из центрального пункта страны в центральные пункты округов, областей, штатов и т.п. Внутренние пункты и маршруты предназначены для обработки и перевозки почтовых отправлений, печатных СМИ из центральных пунктов округов, областей, штатов и т.п. в

более мелкие по административно-территориальному и региональному признаку пункты – районов и т.п. В условиях реализации социальной функции по отношению к пользователям почтовых услуг, конкурентной борьбы за потребителя услуг связи, совершенствования организационных структур организаций связи важная роль в повышении эффективности хозяйственной деятельности и конкурентоспособности Операторов связи принадлежит обоснованному формированию, распределению и использованию затрат.

Система управления затратами на оказание услуг связи должна строиться на системных принципах и учитывать **отраслевые особенности производственной деятельности в связи.**

Во-первых, для мировой системы почтовой связи характерна **территориально-распределенная структура:** предприятия почтовой связи насчитывают сотни и тысячи отделений в пределах одной страны в зависимости от ее размеров. Поэтому для формирования себестоимости необходим сначала сбор всех затрат, а затем уже их распределение по объектам калькулирования.

Во-вторых, большое количество участников процесса. В процессе оказания почтовой услуги осуществляется прием, обработка, перевозка, доставка и вручение. Эти этапы выполняются предприятиями почтовой связи, которые находятся в пунктах приема, обработки, доставки и вручения почтовых отправлений. Перевозку осуществляют транспортные участники процесса. При осуществлении международных отправок в данную технологическую цепочку включаются участники разных стран и транспорт различных видов (автомобильный, железнодорожный, авиа и др.). Это предопределяет осуществление внутренних расчетов за выполненные объемы работ между всеми участниками полного процесса оказания.

В-третьих, характер оказания услуги, которая может быть незавершенной. Услуга считается завершенной, когда почтовое отправление прошло все этапы пересылки от отправителя до потребителя, включая прием, обработку, перевозку и доставку.

В-четвертых, особенности технологического процесса оказания услуг почтовой связи обуславливают необходимость выбора объекта калькулирования:

- 1) по видам услуг (письма, посылки, переводы и др.);
- 2) по этапам обработки почтовых отправок (исходящий, входящий, транзитный);
- 3) по укрупненным технологическим этапам производства услуги (прием и доставка, обработка/сортировка и перевозка);
- 4) комплексный подход в котором затраты учитываются в разрезе услуг, ресурсов, бизнес-процессов.

Немаловажным моментом является тот факт, что определенные *виды* услуг включают различные категории почтовых отправок. Например,

письменная корреспонденция включает письма, почтовые карточки, бандероли, мелкие пакеты. Различные способы перевозки (авиаперевозка и перевозка различными видами наземного транспорта) и их ценность формируют схожие услуги, но с разной объявленной ценностью (простые, заказные, с объявленной ценностью).

В-пятых, особенности разных этапов технологического процесса приема, обработки, перевозки и доставки услуг почтовой связи предусматривают разные единицы измерения. В мировой практике в почтовых предприятиях письменная корреспонденция учитывается в разрезе исходящих, входящих и транзитных отправок в разных единицах измерения: в количественных (в штуках), и в весовых (в-кг), либо только в кг с последующим переводом в количество.

В организациях, осуществляющих перевозку, учет письменной корреспонденции, посылок, печатных изданий ведется только в весовом измерении (кг). Поэтому при калькулировании услуг надо выбрать единицу измерения, которая применяется во всех организациях.

В-шестых, многоуровневая иерархия управления оказанием почтовых услуг обуславливает выбор объектов затрат, на которых необходимо осуществлять сбор всех затрат и определять полную себестоимость (отрасль, почтовый оператор, отдельные организации и т.п.).

Необходимо также определять объекты, на которых будет формироваться локальные затраты (неполная себестоимость): филиалы, отдельные ОПС, транспортные предприятия и др. определение центров затрат, на которых необходимо и целесообразно производить распределение всех затрат и определять полную себестоимость услуг: отрасль, организация, и неполную себестоимость: филиал, структурная единица.

В-седьмых, в настоящее время характерным для почтовой связи становится совмещение основного вида деятельности с другими видами: банковской, розничной, посреднической.

В-восьмых, результаты оказания новых и нетрадиционных услуг, относящихся к почтовой и непочтовой (торговой, банковской) деятельности, отражаются в бухгалтерской отчетности «котловым» способом: доходы от коммерческой деятельности, прочие доходы, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы.

В организационном отношении система почтовой связи Республики Беларусь реализована назначенным национальным оператором РУП «Белпочта» и его 7 областными филиалами, сформированных 103 узлами почтовой связи, осуществляющими оказание почтовых и иных услуг через организацию работы:

1) *предприятий почтовой связи*, реализующих прием, обработку почтовых отправок и оказание иных услуг;

2) *транспортных средств*, реализующих перевозку почты между предприятиями связи.

С точки зрения управления затратами целесообразно выделить следующие составляющие системы почтовой связи:

1. *Администрация РУП «Белпочта»* осуществляет функции планирования, управления и контроля персонала, имущества (находится в государственной собственности), финансов, маркетинга, логистики, автоматизации, материально-технического снабжения и иными возложенными на него функциями по организации функционирования всей почтовой сети Республики Беларусь;

2. *Производство «Минская почта» (без городских ОПС)* занимается организацией и обработкой почты республиканского назначения, организацией ее перевозок, обработкой и организацией отправок международной почты (прием от всех ОПС для отправки за границу, сортировка и отправка зарубежным получателям, прием от зарубежных отправителей, сортировка и отправка во все ОПС), организацией экспедирования печатных СМИ, нормирование труда и т.п.;

3. *Областные, районные, городские и сельские стационарных ОПС, (без автотранспорта) пункты Бизнес-почта* оказывает услуги населению и корпоративным клиентам. ОПС в соответствии с Законом Республики Беларусь «О почтовой связи» [4] к услугам почтовой связи общего пользования:

-относятся прием, обработка, хранение, перевозка, доставка (вручение) почтовых отправок, их досылка и возвращение;

-ускоренная почта;

-прием подписки на печатные средства массовой информации, их доставка и переадресование;

-выплата пенсий, пособий, компенсаций и осуществления других выплат;

-упаковка письменной корреспонденции и других посылок;

-предоставление в пользование абонентных почтовых ящиков;

-оказание услуг почтовой связи на дому;

-иные услуги, не запрещенные законодательством.

Всего предоставляется свыше 100 услуг, включающих в себя и финансовые и страховые услуги, реализацию товаров народного потребления и т.п. Ключевым моментом является одновременное оказание операторами почтовой связи всех услуг в течении рабочего времени.

4. *Автотранспортное производство (г.Минск) и автобазы областных и районных ОПС* осуществляют транспортное сообщение для доставки-получения почтовых сообщений и печатных СМИ:

- точки отправки-получения международных почтовых отправок;

- по маршрутам движения транспорта из Минска и в Минск;

-по маршрутам движения внутри областей и районов;

-по маршрутам движения городских перевозок;

-оказание услуг сторонним организациям.

5. *Мобильные ОПС*, являющиеся одновременно и предприятиями,

оказывающие почтовые и иные услуги и транспортными средствами.

В настоящее время организации почтовой связи производят широкий ассортимент услуг и согласно проведенному анализу затрат РУП «Белпочта» в целом и в разрезе структурных подразделений основная часть затрат (до 70%) приходится на оплату труда. При этом операторы почтовой связи оказывают одновременно услуги, которые являются не только почтовыми, но и финансовыми, банковскими, а также осуществляют реализацию лотерей, товаров народного потребления и др.

Поэтому упрощенные методы распределения косвенных расходов, к которым относится фактически большая часть затрат, возникающих при оказании почтовых и иных услуг ОПС перестают оправдывать себя. В тоже время вследствие развития информационных технологий затраты на сложные методы и детальную обработку и распределение данных бухгалтерского и оперативного учёта перестали быть барьером для их использования.

Существенными также являются то, что с одной стороны, в почтовой связи увеличивается перечень объектов, учет по которым должен вестись отдельно. Это виды деятельности, виды услуг, иерархия системы управление производством, бизнес-процессы. С другой стороны, применяемые упрощенные методы учета и распределения затрат дают искаженную информацию о себестоимости отдельных объектов затрат. Особенно это актуально при масштабном осуществлении почтовой связью деятельностью, не связанной с оказанием почтовых услуг. Все это свидетельствует о необходимости научного обоснования себестоимости и тарифов, в основе которых должен лежать отдельный учет затрат.

Список использованных источников

1. Всемирная почтовая конвенция, 1874 г. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki>. (дата доступа: 12.05.2019).
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 1997. 335 с.
3. Палий В. Управленческий учет. М.: ИНФРА-М, 1997. 477 с.
4. Примакова, М.В. Совершенствование учета затрат и внутренней отчетности о расходах организации связи по основным видам деятельности. *Вестник Полоцкого государственного университета. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ. Бухгалтерский учет.* 2010. №10 . С.139–146.

The article describes the peculiarities of the operation of enterprises providing postal communication services in the Republic of Belarus and their impact on the formation of costs. The problem of forming service tariffs in the industry under consideration due to the complexity of cost sharing by center is identified and the development of a method of separate cost accounting is proposed as a tool.

Keywords: costs, communication services, separate accounting, mail economy, tariffs.

Дата надходження: 22.04.2020

ПРОБЛЕМА ТАРИФОВ И ДОСТУПНОСТЬ ЖКУ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

У статті розглядаються питання тарифного регулювання і проблема доступності житлово-комунальних послуг. На основі проведеного аналізу виявлено, що динаміка тарифів контрастує з динамікою індексу споживчих цін. Зростання цін на комунальні послуги на тлі низького зросту середньодушових доходів може відіб'ється на обсягах споживання послуг і виникненні заборгованості по їх оплаті з боку домогосподарств.

Ключові слова: житлово-комунальний комплекс, тариф, послуга, доступність, споживач.

Стоимость, доступность и качество жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) – это ключевые факторы, которые определяют уровень жизни населения. Услуги жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) традиционно относятся к социальным услугам, поэтому достаточно часто оказываются по низким тарифам в ущерб экономически обоснованными затратам.

Для подтверждения вышесказанного обратимся к данным таблицы 1.

Таблица 1 – Региональная дифференциация тарифов на питьевое водоснабжение и канализацию для населения в Республике Беларусь за 2016-2019 гг., руб./м³

Год	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	Могилевская область	Минская область	г. Минск							
НАСЕЛЕНИЕ														
субсидируемый (льготный) тариф / экономически обоснованный тариф:														
питьевое водоснабжение														
2016	0,279	0,711	0,279	0,830	0,279	0,796	0,279	0,744	0,279	0,719	0,279	0,83	0,279	0,688
2017	0,575	0,784	0,575	0,910	0,575	0,830	0,575	0,887	0,575	0,800	0,575	0,88	0,575	0,811
2018	0,805	0,813	0,805	0,910	0,805	0,911	0,805	0,887	0,805	0,813	0,805	0,88	0,805	0,811
2019	0,834	0,869	0,834	0,937	0,834	0,937	0,834	0,929	0,834	0,915	0,834	0,920	0,834	0,837
водоотведение (канализация)														
2016	0,186	0,611	0,186	0,644	0,186	0,690	0,186	0,595	0,186	0,568	0,186	0,690	0,186	0,453
2017	0,384	0,665	0,384	0,691	0,384	0,690	0,384	0,726	0,384	0,642	0,384	0,708	0,384	0,540
2018	0,619	0,694	0,619	0,691	0,619	0,778	0,619	0,726	0,619	0,672	0,619	0,708	0,540	0,540
2019	0,638	0,744	0,638	0,727	0,638	0,802	0,638	0,748	0,638	0,708	0,638	0,745	0,638	0,552

Источник: составлено на основании [1].

Тариф на воду включает в себя затраты по забору, подготовке, очистке, хранению, транспортировке воды и иные затраты, при этом не включает стоимости самой воды как природного ресурса. Общеизвестно, что рост тарифов на воду влияет на сокращение водопотребления, в том числе и на хозяйственно-бытовые нужды, при это доказано, что в среднем потребление снижается на 0,1%-0,25% при повышении тарифа на 1% [2]. Тарифы регулируются на национальном и региональном уровнях, что часто сопровождается их ростом.

Отметим и весьма существенную дифференциацию экономически обоснованных тарифов на водоснабжение и водоотведение по регионам страны. Так, уровень возмещения затрат по данным услуг значительно повысился, например, по г. Минску в 2016 г. общий субсидируемый тариф составлял 0,465 руб./м³, а полный 1,141 руб./м³, то на 2019 г. составил 1,472 и 1,389 руб./м³ соответственно. Тренды изменения тарифов на коммунальные услуги, ИПЦ и реальной зарплаты населения на основании данных Белстата представлены в таблице 2.

Как видно из данных таблицы, в республике тарифы выросли по всем видам коммунальных услуг (за исключением некоторых в 2010 г.). При этом введенное ограничение на рост тарифов в Беларуси не более пяти долларов США в эквиваленте в год не привело к существенному снижению инфляции в стране. Также четко прослеживается тенденция опережения прироста тарифов относительно прироста доходной части домохозяйств, причем тарифы рассматриваемых естественных монополий росли быстрее, чем цены производителей промышленной продукции (2019 г. – 106,3%).

Таблица 2 – Индексы цен и тарифов на отдельные виды услуг, оказываемых населению, и реальных располагаемых денежных доходов за 2000-2019 гг., (в процентах к предыдущему году)

Показатель	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Индекс потребительских цен	207,5	108,0	109,9	112,0	110,6	104,6	105,6	104,7
Рост реальной заработной платы	-	-	114,8	94,1	93,1	102,8	107,9	106,0
Оплата жилищно-коммунальных услуг	476,5	110,3	101,4	129,0	130,5	111,6	116,6	111,9
электроснабжение	725,3	108,6	100,0	126,8	124,0	103,7	116,7	116,6
газоснабжение	348,4	108,2	100,0	116,2	123,4	103,4	112,9	124,3
водоснабжение	457,6	117,5	104,7	125,0	138,9	140,1	128,1	105,5
отопление	692,9	91,7	101,8	119,5	132,3	119,0	109,8	101,4
техобслуживание жилых помещений	385,4	143,2	100,0	149,9	164,1	105,9	114,8	101,2

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В анализируемом периоде отрасль в полной мере реализовывала возможность роста тарифов, который был обусловлен, главным образом,

затратоемкостью оказываемых ЖКУ и недостаточно эффективной деятельностью в основном районных предприятий коммунального сектора. Также увеличение стоимости оказываемых услуг вызвано необходимостью компенсировать потерю ресурсов, например, включая потери и неучтенные расходы воды, за которые оплачивают домашние хозяйства (2010 г. – 142,9 млн м³, 2018 г. – 90,8 млн м³: положительная тенденция снижения). Затратный метод ценообразования, практикуемый в отрасли, основан на использовании установленных нормативов затрат и рентабельности, поэтому влечет за собой включение в тарифы необоснованных затрат.

Более того, изучая особенности ценообразования на рынке ЖКУ, следует отметить, что тарифы для промышленных предприятий в несколько раз выше тарифов для населения, однако экономически обоснованным считается более высокий тариф для населения, как практикуется в большинстве развитых и развивающихся стран из-за значительных затрат на создание сетевой инфраструктуры, выставление и взимание платы и иных административных издержек. В Республике Беларусь с помощью механизма перекрестного субсидирования бремя высоких тарифов несут предприятия реального сектора, результатом чего являются общие экономические потери отрасли и в целом ВВП.

Также за 2017-2019 гг. наблюдается тенденция замедления интенсивности роста тарифов (за исключением водоснабжения и отопления) относительно 2000 г. – 476,5%, 2015 г. – 129,0% и 2016 г. – 130,5%, хотя в среднем за этот период (за последние 3 года) тарифы выросли на 13,4%, что сильно сказалось на бюджете потребителей. Сложившаяся траектория изменения тарифов предсказуема (начиная с 90-х гг.): либерализация цен и переход к рыночному регулированию; замедление темпов роста тарифов на услуги из-за возникающей задолженности по коммунальным платежам (неодинаковые темпы роста доходов населения по республике).

Полное возмещение тарифов и отказ от перекрестного субсидирования в условиях экономического спада и снижения реальных доходов населения возможно при условии повышения эффективности деятельности естественных монополий, которое, в свою очередь, может быть достигнуто за счет реструктуризации и развития конкуренции в отрасли.

В перечень проблем ЖКХ на первое место достаточно часто ставят тарифную политику. Также при значительном росте тарифов (цен) на рынке услуг, недостаточном уровне доходов потребителей, продолжающемся реформировании ЖКХ (обеспечение безубыточности за счет поэтапного повышения тарифов) проблема доступности ЖКУ весьма актуальна, так как ключевой статьей расходов любого домохозяйства является оплата данных услуг. Однако, значительное повышение расходов на оплату ЖКУ, являющихся частными благами, противоречит принципу их ценовой доступности, являющихся социальными благами [3].

Критерий доступности – это инструмент, позволяющий определить

насколько доступной является та или иная услуга [4].

Доступность ЖКУ отражает возможность потребителей приобретать услуги на рынке ЖКУ. Возможность приобретения ЖКУ оценивают по доле доходов/расходов домохозяйств на оплату ЖКУ в общем объеме всех потребительских расходов, при этом данная величина расходов, в свою очередь, напрямую зависит от уровня обеспеченности семьи.

Таблица 3 – Динамика расходов домашних хозяйств на оплату ЖКУ (по данным выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни), %

Критерий	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. Всего по республике	4,4	5,3	6,0	7,1	7,2	7,3
2. Города и поселки городского типа	4,4	5,2	5,9	7,0	7,1	7,1
3. Сельские населенные пункты	4,4	5,7	6,4	7,6	7,6	7,7
4. Малообеспеченные домашние хозяйства, в том числе по	7,8	9,3	11,1	12,0	11,4	11,6
- Брестской области						7,7
- Витебской области						7,3
- Гомельской области						7,8
- Гродненской области						7,3
- г. Минску						6,4
- Минской области						7,4
- Могилевской области						8,0

Источник: составлено на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь и статистического сборника «Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь» (2019).

За период с 2013 г. по 2018 г. показатель бремени расходов домохозяйств на оплату ЖКУ в целом по республике повысился с 4,4% до 7,3% (начиная с 2000 г., только в 2005 г. рассматриваемые услуги занимали значительную долю в структуре потребительских расходов – 9,1%). Тем не менее, за 2013-2018 гг. данный показатель для проживающих в городах и поселках городского типа возрос на 61,4%, для сельской местности – на 75%. Для категории малообеспеченных домашних хозяйств расходы на оплату ЖКУ в общей структуре потребительских расходов выросли на 48,7%. В 2018 г. для населения г. Минска на расходы жилищно-коммунального характера приходилось 6,4% от общей структуры потребительских расходов, в то время как для Могилевской области – 8,0%. Т.е. население тратит на ЖКУ не менее 7% своих расходов.

Следовательно, можно отметить снижение доступности ЖКУ – об этом свидетельствует как значительное превышение роста тарифов над доходами, так и немалая доля расходов на оплату ЖКУ в общей структуре расходов потребителей, включая малообеспеченные домохозяйства по регионам страны. Данная ситуация в регионах страны усугубляется неравномерностью распределения доходов, что снижает способность населения оплачивать эти жизненно важные услуги.

В ситуации, когда расходы на ЖКУ в пределах нормативов потребления превышают 15% совокупного дохода для проживающих в сельской местности и 20% в городе, государство оказывает поддержку по частичной оплате услуг – предоставляются безналичные жилищные субсидии, введенные Указом Президента Республики Беларусь от 29 августа 2016 г. № 332 «О предоставлении безналичных жилищных субсидий» в рамках государственной программы «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2016-2020 годы. Данная программа успешно монетизирована уже в течении 5 года и в целом хорошо работает. Предоставлены безналичные жилищные субсидии: 2016 г. – 16,0 тыс. руб., 2017 г. – 421,8 тыс. руб. (на 01.11.2017), 2018 г. – 7341,8 тыс. руб. (предусмотрено проектом республиканского бюджета на 2018 г.).

Рассматривая динамику расходов на оплату коммунальных услуг (жилищные услуги, вода, газ, отопление) в странах ЕС (данные Eurostat), можно отметить, что они изменились незначительно: если в 2005 г. занимали 27,7%, в 2010 г. – 28,7%, то в 2015 г. – 30,2% структуры потребительских расходов. При этом максимальная доля расходов на оплату в 2015 г. отмечается в Венгрии – 37%, а минимальная на Мальте – 8,4%. Это результат более высоких тарифов на энергоресурсы (методы тарифного регулирования зависят от выбранной организационной модели управления коммунальной инфраструктурой), качества жизни и обеспеченности жильем, финансирования развития жилищного и коммунального секторов. Белорусские домохозяйства тратят на оплату ЖКУ не максимальную долю своих расходов (и соответственно доходов), чем домохозяйства ЕС, однако существует значительная разница в структуре платежей, т.е. белорусы тратят на оплату коммунальных услуг больше, чем европейцы, а на жилищные услуги меньше европейцев.

Для ряда стран в области оплаты ЖКУ характерно:

- в большинстве стран ЕС соотношение долей расходов на ЖКУ и доходов домохозяйств практически тождественно;
- более высокие расходы на жилищные услуги в странах, как правило, компенсируются меньшими расходами на коммунальные услуги;
- в странах с рыночной экономикой многие домохозяйства улучшают состояние недвижимости, что повышает ее цену, а расходы на коммунальные услуги при этом оптимизируются, т. е. сокращаются и сохраняется ресурсная база страны, что отражается на уровне и качестве жизни [5].

Таким образом, к тенденциям, отрицательно влияющим на возможность населения оплачивать ЖКУ, относят:

1. динамика цен на ЖКУ контрастирует с динамикой ИПЦ (ежегодное превышение снижается с 2015 по 2019 гг. с 18 до 6 п.п. соответственно), что требует корректировки размера госсубсидий в соответствии с изменением цен на ЖКУ;

2. рост цен на ЖКУ на фоне низкого роста среднедушевых доходов

потребителей сельской местности полярен проживающим в городах и поселках городского типа, что может сказаться на объемах потребления услуг, например, воды ниже предусмотренного нормами уровня, и возникновении задолженности по оплате со стороны домохозяйств;

3. вместо ограничения роста тарифов на ЖКУ нужно ориентировать организации коммунальной инфраструктуры на стимулирование модернизации и повышение энергоэффективности, что позволит сократить потери и рационально потреблять необходимые блага.

Список использованных источников

1. Тарифы в Беларуси / Тарифы на коммунальные услуги в Беларуси / Тарифы на водоснабжение и канализацию. 2018. URL: <http://www.tarify.by>. (дата доступа: 01.11.2018).

2. Цена питьевой воды: тарифное регулирование водоснабжения в развитых и развивающихся странах. 2016. URL: <https://www.iwr.ru/upload/medialibrary/e0d/e0d8364888c21fcadf4ec36805757844.pdf> (дата доступа: 01.03.2020).

3. Рабцевич О. В., Тоноян С. А. Исследование доступности жилищно-коммунальных услуг для населения Томской области. *Инвестиции, строительство, недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., Томск, 14-16 марта 2017 г.*: в 2-х частях / Томский государственный архитектурно-строительный университет (ТГАСУ); под ред. Т. Ю. Овсянниковой, И. Р. Салагор. Томск, 2017. С. 190-195.

4. Доступность услуг, социальная защита и участие общественности в процессе реформирования сектора водоснабжения и канализации в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии: ключевые аспекты и рекомендации ОЭСР. 2003. URL: <https://www.oecd.org/env/outreach/14636799.pdf>. (дата доступа: 15.04.2020).

5. Сиваев С. Б. Жилищно-коммунальный комплекс: между политикой и экономикой. *Экспертно-аналитический доклад*. 2018. URL: <https://www.csr.ru/uploads/2018/10/Report-ZH-KH-H-internet-fin-1.pdf>. (дата доступа: 13.04.2020).

The article discusses the issues of tariff regulation and the problem of accessibility of housing and communal services. Based on the analysis, it was found that the dynamics of tariffs contrasts with the dynamics of the consumer price index. Rising prices for utilities against the background of low growth in per capita incomes may affect the volume of consumption of services and the occurrence of arrears in their payment by households.

Key words: *housing and communal complex, tariff, service, accessibility, consumer.*

Дата надходження: 27.04.2020

COOPERATION IN SELECTED THEORIES AND CONCEPTS

Co-operation, i.e. joint implementation of specific tasks by companies, should be considered by the strategic management prism. This process affects all areas of organization functioning. It must be stressed, however, that in the scientific discourse there is no uniform theory or concept that would fully explain the phenomenon of cooperation. It is of interest to many scientific disciplines such as sociology, anthropology, psychology, political and social science, organizational behaviour, organizational theory and strategic management. Taking into account the importance of cooperation in business activities, the aim of this paper was to present in the cognitive aspect the basic theories and concepts explaining the cooperation process.

Keywords: *cooperation, coolaboration, theory of cooperation,*

Introduction

Nowadays, the cooperation understood as consistent team performance of specific tasks, is considered a kind of strategy thanks to which enterprises can both optimize operational activities and minimize costs. In the process of implementing its own tasks, it allows to obtain additional mutual benefits that are impossible to achieve by entities conducting autonomous and independent policies based on their own resources and skills. Cooperation also allows you to take advantage of the upcoming opportunities and thus improve your competitive position in relation to your rivals. It requires the correct definition and implementation of specific mechanisms of cooperation, including the ability to transfer knowledge and exchange information. As a consequence the cooperation allows us to improve operational efficiency, overcome emerging difficulties and also allows us to enter new, previously inaccessible areas of the market [1]. It can therefore be emphasized that in the economic practice it becomes an objective necessity, challenge and development criterion.

Despite the large and ever-growing role played by cooperation, there is no comprehensive theory in scientific discourse that would explain this phenomenon. The multithreading, diversity and universal character means that it is in the interests of many scientists who are trying to find its explanation in sociological, social, political, and even biological and psychological sciences. However, it acquires special significance in the field of economic sciences because cooperation is often equated with the cooperation of enterprises jointly pursuing specific goals.

Appreciating the importance and role of cooperation in the process of building a competitive position, the goal of this paper was to present, in the cognitive aspect, the selected theories and concepts on the basis of which the process of joint action is being explained.

Cooperation in the resources dependence theory

According to the resource dependence theory (RDT), i.e. resources that are a decisive factor in determining whether a company will succeed and resources should be identified with everything that can be considered as weaknesses or strengths of the company [2]. According to the idea of the concept under discussion, the activities of each organization depend on access to the specific resources such as: raw materials, materials, technology, production capacity and labour force. It is believed that no enterprise is independent and self-sufficient as none has unlimited access to resources. Therefore, it must strive to obtain specific assets from the external sources using the cooperation process [3, p. 1256]. This approach contributes to the development of two problems. The first one concerns dependence on those entities in which certain resources remain, the second one with uncertainty as to the possibility of their control [4, p. 350]. By counteracting the negative effects resulting from the above conditions, the enterprises strive to establish formal or semi-formal relationships with other market participants. It can therefore be emphasized that RDT explains how to build inter-organizational links between the enterprise and its environment.

An important assumption of the resource concept is the thesis that companies establishing cooperative relationships strive to integrate knowledge, information, experience and other resources in order to create such organizational abilities that will allow them to achieve a competitive advantage [5, p. 375-387]. In this context, the cooperation contributes to a decrease in demand for specific resources as the concluded contract provides the opportunity to use the partner's potential. An important advantage of this approach is faster, fuller and more open market access than would be the case with focusing on full ownership of resources [6, p. 45-64]. It is also pointed out that cooperation can contribute to the development of the possessed potential by combining the possessed resources and the resources of partners, thereby moving to higher levels of competition and rivalry [7, p. 8].

The resources also affect the variety of activities undertaken by enterprises. On the one hand, it can be strived for their full possession, on the other hand acquire through cooperation [8, p. 11-28]. Important factors determining the choice of one of the above options are the availability and the cost of obtaining them which can be high or low. Considering these parameters, you can create a four-field enterprise cooperative tendency matrix (Fig. 1).

Figure 1. Interactions between the resources and transaction conditions
Exchange conditions: costs of inter-company cooperation

		High	Low
		Resource level	
High	Tendency to make full use of resources	Limited cooperative tendency	
Low	Limited cooperative tendency	Full cooperative tendency	

Figure 1. Interactions between the resources and transaction conditions [24, p. 875].

Particularly interesting is the relationship in which both the level of resources and the cost of exchange are low. An enterprises which does not have sufficient resources and at the same time low requirements of contractors, will strive to establish inter-organizational cooperation because it will allow to use its assets in combination with the advantages of others and thus it will allow building a long-term competitive advantage.

Cooperation in the transaction cost theory

Transaction cost theory (TCT) strongly emphasizes the company's relations with the external environment, i.e. decisions regarding the purchase and use of specific factors of production. It is assumed that organizations are looking for the most cost-effective transactions to strengthen their competitiveness. They can therefore work together to achieve a high level of efficiency that they could not achieve alone. In this context, the cooperation is treated as a cost reduction factor. In TCT, the enterprise activity is analyzed in relation to another market entity [9, p. 210] and the basis of the analysis is a transaction which is considered through the prism of efficiency understood as saving various types of costs arising from it [10]. In practice, it is pointed out that the economics of transaction costs is associated with a form of transaction that, according to the criterion of maintaining autonomy, takes on [11, p. 94]:

- an ad hoc nature organized by the market which assumes strict division of roles and tasks,
- highly centralized character in which relations between partners are hierarchical,
- relational (hybrid) character combining features of a hierarchical and market approach.

The ad hoc market transactions as well as centralized arrangements mean that there are no cooperative agreements between enterprises. Therefore, the attention should be directed towards hybrid transactions which combine both the features of market transactions, described by a precisely defined division of responsibilities and tasks as well as hierarchical transactions related to the asymmetrical distribution of forces, control and pressure. The relational system is characterized by a systematic set of rules and principles according to which entities interact in a certain relationship. It is emphasized that there is a high degree of interdependence between individuals which means that they cannot function in isolation from others but are strictly located in the structure and perform an important task from the point of view of this structure. Trust is becoming a key factor in cooperation as the agreement is usually contractual and in the event of disagreements and conflicts, there might be considerable difficulties in interpreting ones original intentions. An important characteristic of the hybrid system is the lack of hierarchical relationship that occurs in other forms of the relationships. It is emphasized that the entities participating in the hybrid system are independent, competent and have the right to withdraw from the system at any time.

Cooperation in agency theory

The inter-organizational cooperation can be explained through the prism of

agency theory in which the main subject of analysis is the relational exchange between transaction participants. The emphasis is placed on the exchange process in which one of the parties, referred to as a principal, engages to perform specific works with the simultaneous delegation of powers and responsibility of the other party, referred to as an agent [12, p. 294-314]. The problem arises when the goals of the participants of the agreement are contradictory and one side strives to achieve its particular goals even at the expense of the partner [13, p. 58]. It is emphasized that in such a system the access to information is asymmetrical which means that one of the contract participants has more information and better access to it than the other. Usually in a privileged situation is an agent who can undertake the so-called hidden actions [14, p. 3]. There is a danger, therefore, that the subsidiary will pursue its own policy and first implement its program and its goals and not those ones set by the superior entity. This approach contributes to the development of the antagonistic relationships based on low commitment and lack of confidence. It should be emphasized that the principal is unable to monitor and control the agent's activities and intentions. Therefore, the basic task that appears before the principal is to influence the agent's behaviour. Such action causes an increase in costs as it is associated with the need to engage additional resources [15, p. 597]. In this process, the principal can use the appropriate system of stimuluses and incentives whose task is to encourage the agent to comply with the conditions set and properly perform the entrusted work. The incentive system is mainly used when the costs of direct monitoring and control are high or impossible to carry out. The goal of the actions taken is to force the agent to define a specific behaviour and redefine his approach to the tasks performed. It is indicated that the system of stimuluses and incentives is directly related to cooperation between the specific entities because the benefits and specific profits are both dependent and closely related to the activities undertaken and their results. Therefore, it can be noted that the terms of transactions and exchanges are subject to prior arrangements and usually formal agreements which should contribute to reducing mutual antagonisms, opportunism as well as prioritizing and harmonizing the goals of the entities between which the agreement is concluded.

Cooperation in institutional theory

It is emphasized in bibliography that the institutional theory is not a consistent system of principles but rather a set of concepts that jointly shape a coherent perspective of mechanisms that on the one hand support and on the other hand limit social behaviour [16]. In scientific discourse, it is seen as a development of the so-called open system theory which focuses on the elements of entry and exit and their transformation. In this context, the significance and importance of the environment is emphasized as a factor influencing organizational behaviour and shaping cooperative relations [17, p. 94]. It can therefore be emphasized that, given the new institutional perspective, the organization is more than just a production system. It is a social and cultural system that determines the level and quality of cooperation.

It is assumed that institutions are a structured body based more or less on

granted, formal or informal power that limits and supervises (or supports) social behaviour. The understood in this way institution is shaped under the influence of 4 media, i.e. symbols, relationships, procedures and artefacts [18, p. 77-83]. The indicated types of carriers characterize the spread of institutions ranging from regulatory aspects, through normative ones, to cognitive - cultural ones, and set the framework, scope and fields of inter-organizational cooperation. It should be emphasized that in the institutional approach the assumption regarding the opportunistic, calculative and conformist behaviour of the entities participating in the exchange, is removed. Attempts to explain cooperation and collaboration are based on conduct, motives, judgments, rules, good practices, etc.

In addition, the institutional approach assumes that inter-organizational cooperation depends on mutual trust [19] which can be defined as an assumption that excludes or mitigates fears arising in the exchange process regarding the possibilities of the partner's opportunistic behaviour. It is emphasized that the terms of the agreement which are necessary and required in close relationships, cannot be fully contained in the contract. Such a relationship should therefore be based on a high level of solidity, integrity in negotiations and abstention from opportunistic and conformist behaviour.

The second element explaining the inter-organizational cooperation in institutional theory is the individualism based on a separate, individual action and collectivism related to the team performance in solidarity [20, p. 98]. The basis of individuality is the implementation of personal own rights, pursuit of satisfaction and the self-determination which consists in independent shaping of goals, domains, stocks, resources, etc. It is emphasized that independent individuals are in practice prone to behaviour based on universal standards which contributes to the development of cooperation with various groups, despite the superficial nature of such relationships. Analyzing the essence and nature of individualism, it should be noted that it is associated with an "entrepreneurial organization" which is the main factor of economic development. The entrepreneurship can be defined on the one hand as a set of risky skills, on the other hand as a set of cooperative skills that are needed when combining resources to achieve goals. An important feature of the entrepreneurship understood in this way is the cooperation thanks to which the often obsolete, anachronistic and outdated connections between enterprises are improved and perfected. The opposite of an individual approach to the organization of activities and implementation of separate, specific plans is collectivism. In a society based on collective solutions, the individual entities tend to cooperate with participants belonging to a specific group and to avoid contacts, competition and cooperation with those ones who do not belong to such groups. In this context, the individuals are willing to sacrifice their own needs and desires, especially if they are not in line with the needs and desires of other group members. It can be emphasized that loyalty, cooperation and solidarity dominate in such closed systems.

Cooperation from the perspective of game theory

The explanations of the cooperation phenomenon are also being attempted on

the basis of the game theory (GT). The basis is the assumption regarding decision making under conditions of uncertainty which should be understood as a situation in which an economic entity, e.g. an enterprise does not know or knows to a limited extent the fundamental factors affecting the consequences of its decisions [9, p. 133-138]. GT assumptions focus on logical analysis of conflict and cooperation situations. In practice they have become a very useful tool to explain the construction, development and disintegration of inter-organizational relationships. The game theory refers to the analysis of rational behaviour in situations where decision makers have different goals and where there is a high correlation between the results. As A. Noga reports, in the theory of cooperation "the elements of a company creation (...) are the degrees of cooperation. The institutional and organizational boundaries between the enterprise, market and households shape the maximization of the benefits of choosing the type of game" [21, p. 168].

The game is any conflict situation in which players choose and implement, from the set of strategies available, such one that best protects their interests. The result is presented in the pay-out matrix which depends both on the strategy adopted by the player and his competitor. An important assumption of the game theory is the player rationalism in decision-making process. It means that each participant, by choosing the right strategy, strives for such an ending that will guarantee him the largest possible withdrawal. The pay-out depends on both the player's strategy and the strategy of the opponent or opponents. As part of the strategy selection, the cooperation or conflict may occur between players. The basis of the conflict is the divergence of goals which manifests itself in the pursuit of achieving different results, using divergent strategies. The cooperation occurs when two or more players coordinate their strategic activities through the implementation of convergent goals. The result is the possibility of receiving significantly higher pay-outs than would be in case of implementing an individual strategy. The rationalism referring to the game in the decision making process, consists in taking into account the likelihood of making similar decisions by competitors who also strive to achieve the most favourable result.

Particularly suitable for modelling of cooperative behaviour is the prisoner's dilemma (PD) whose structure resembles the structure of relational exchange [22, p. 500-513]. The prisoner's dilemma is a two-person, non-zero game that can be used to describe conflicts that may arise between the interests of specific entities in various situations, both social, political and economic ones, such as inter-organizational relationships. Each player participating in the game can choose a strategy based on collaboration (cooperation) or lack thereof (betrayal or desertion), as a result of which four different results can be achieved: T - payment for betrayal, R - payment for cooperation, P - penalty for mutual betrayal, S - payment of sucker. The game is defined as the prisoner dilemma when: $T > R > P > S$ and $R + R > T + S$. In the basic scenario of the Prisoner's Dilemma, two players have two choices: cooperate and trust each other or act opportunistically and try to take over the benefits resulting from the game. Each player must make a choice

without information about the other party's decision.

Cooperation in other concepts

The scientific discourse also indicates that the cooperation process can be further explained on the basis of several coherent and interlocking concepts, including [24, 25]:

- The ecology theory which assumptions are justified on the basis of sociology and biology. The basis of the analysis are the stages of the development process: diversity, selection and maintenance of the species, which are associated with the natural selection process. The characterization of the process of organizational change can be done relying on the concept of 'natural selection'. The organization is changing to survive due to changes in the external environment. It is assumed that the surrounding and environmental conditions cannot be manipulated and changed by the impact of the organization functioning in it but the organization may take actions to increase its chances of survival. One of such activities is cooperation and collaboration.
- The exchange theory (rational choice) is a concept in which the cooperation is seen as a way of maximizing economic and psychological benefits. The assumptions of the concept relate to the scarcity of resources, the exchange of which between organizations is the basis for achieving the assumed goals. The entities strive to establish various types of relationships and increase their cooperative inclination when the benefits of cooperation exceed its costs.
- The theory of reasonableness – it is assumed that in order to survive the organizations seek to justify their activities. They can be treated as legally operating when their functioning is perceived by the environment as being in line with the goals of the specific community in which they operate. An organization can ally with one or more entities that are already perceived by the community as justified and legal. In this way they can obtain "legitimacy through the association".
- The theory of political economy – organizations are looking for various types of resources to meet program requirements, maintain their domains and act in accordance with their technology. These resources are obtained from the "political economy" which means "the social, political and economic framework in which human life takes place." Through exchange and cooperation, the organization is able to maximize its resource supply as well as reduce negative pressures that may arise in relationships.
- The shareholder theory – it assumes that every organization has partners. These can be suppliers, buyers, lenders, environmental groups etc. The organization must strategically manage the requirements and demands of these partners. In order to ensure the desired satisfaction of particular groups of partners, it can cooperate with them, e.g. by implementing joint ventures.
- The theory of pulling (agglomeration) – focuses on factors that attract

individual and group entities to each other as well as factors that create natural sympathies or prejudices. Theories of pulling are based on a variety of variables such as similar values, positions, needs, personality and character aspects, compliance goals and information needs. Theories of pulling allow for taking into account the uneconomic, uncalculated costs and benefits of cooperative relations which include individualism of personality and interpersonal matching. Trust is an important element of this concept. These theories emphasize the non-economic aspects of forming and developing cooperative relationships.

- The strength and conflict theories – in the group of these theories, the cooperation and conflict are considered as two opposite poles. The conflict is explained on the grounds of differentiating individual and group goals, professing different values and cultural differences which constitute a source of social injustice and harm. The essence of the concept focuses on caste systems of the organization and emphasizes their heterogeneity or homogeneity which are a source of difficulties in developing cooperative relationships. Thus, the strength and conflict theories seem to be particularly useful in predicting the dynamics of cooperative relations in the long term. For example, a large asymmetry in the distribution of forces may require a more formal cooperative system, while symmetrically distributed bargaining power focuses rather on informal links.
- The behavioural theories – focus on social knowledge processes and cooperative patterns. The appearing relational behaviours are an example of use of the accepted canons and at the same time justify their creation. These theories emphasize the importance of compliance with standards, consistency and durability of relationships, and the creation of standards of cooperative behaviour using the social culture, organization or group. It is indicated that the enterprise is an organization constituted by a coalition of individual entities. As part of it, it is possible for individual members of the organization to be in conflict with each other and to achieve different goals. It is emphasized that in these theories, the cooperative relations are primarily influenced by external factors and only later on by internal factors.
- The theories of social structure – emphasize the role of structural factors in developing cooperation. The structural theories explain the emergence of cooperative relationships in terms of aggregation of system conditions under which the cooperation occurs. The structures consist of the social position of individuals, groups, organizations and networks that are both diverse and interrelated. The diversity refers to the number of participants, their heterogeneity and homogeneity, distance, history, strength, etc. It is influenced by external factors that allow for predicting cooperation and coordination. The most popular theory within social structure is network theory.

Each of the indicated theories focuses on the specific issues related to the

discussed topic but none fully explains its essence. A precise review of the presented concepts allows to identify several determinants contained in them which explain the reasons and motivations prompting enterprises to establish inter-organizational cooperative relations. The particularly important are: need or necessity for cooperation, disproportionate distribution of forces, reciprocity, economic efficiency, durability and stability as well as legitimacy i.e. validity of action. Some of the presented determinants relate to the selected shots, others are reflected in several concepts.

Conclusion. The analysis of selected theories explaining the process of cooperation between enterprises allowed to state that this is a complex phenomenon that is difficult to subject to simple interpretation and assessment. Each of the theories discussed focuses on specific issues related to the discussed topic but none fully explains its essence. It should be emphasized, however, that a precise review of the theoretical approaches presented has identified several determinants that explain the causes and motivations for companies to establish inter-organizational cooperative relationships. The particularly important are: need or necessity for cooperation, disproportionate distribution of forces, reciprocity, economic efficiency, durability and stability and legitimacy, i.e. validity of action. Some of the presented determinants relate to selected approaches, others are reflected in several theories.

The presented approaches do not fully deplete the analysis of the problems of cooperative relations because attempts to explain the oddity of the phenomenon discussed were also made on the basis of other sciences which, depending on the adopted paradigms, emphasize other aspects, perspectives and properties. Thus, further analyzes are needed to examine the multidirectional and complicated impact of the phenomenon in question on competitiveness, interdependence, adaptation processes as well as institutional, legal and organizational conditions underlying the creation of relationships.

References:

1. Liang, F., 2008, Managing dynamics of inter – partner cooperation of IJVs in China, *China Management Studies*, vol. 2, no. 4.
2. Wernerfelt, B., 1984, A Resource – based View of the Firm, *Strategic Management Journal*, vol. 5, no. 2.
3. Rijnsoever, F. J., Hessels, L. K., Vandeberg, R. L. J., 2008, A resource-based view on the interaction of university research, *Research Policy*, vol. 37, no. 8.
4. Kraaijenbrink, J., Spender, J. C., Groen, A. J., 2010, The Resource – Based View: A Review and Assessment of Its Critiques, *Journal of Management*, vol. 36, no. 1.
5. Grant, R. M., 1996, *Prospering in dynamically-competitive environments: organizational capability as knowledge integration*, *Organization Science*, vol. 7, no. 4.
6. Oviatta, B., McDougall, P., 1994, *Toward a Theory of International New*

Ventures, Journal of International Business Studies, vol. 25, no. 1.

7. Anderson, J., Hakansson, H., Johanson, J., 1994, *Dyadic business relationship within a business network context*, Journal of Marketing, vol. 58, no. 4.

8. Burnett, W. P., Greve R. H., Park D. Y., 1994, *An evolutionary model of organizational performance*, Strategic Management Journal, vol. 15, Winter Special Issue, Supplement 1.

9. Gruszecki, T., 2002, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.

10. Ganesan, S., 1994, *Determinants of Long – Term Orientation in Buyer – Seller Relationships*, The Journal of Marketing, vol. 58, no. 2.

11. Williamson, O. E., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

12. Lan, L.L., Heracleous, L., 2010, *Rethinking agency theory: the view from law*, *Academy of Management Review*, vol. 35, no. 2.

13. Eisenhardt, K. M., 1988, *Agency – and institutional – theory explanations: the case of retail sales compensation*, *Academy of Management Journal*, vol. 31, no. 3.

14. Arrow, K.J., 1984, *The economics of agency*, Technical Report No. 451.

15. Gorynia, M., Jankowska, B., Owczarzak, R., 2005, *Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa*, *Ekonomista* nr 5.

16. Björck, F., 2004, *Institutional theory: A New perspective for research into IS/IT security in organizations*, Proceedings of the 37th Hawaii International Conference on System Sciences.

17. Hatch, M., 2002, *Teoria organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

18. Scott, W. R., 2001, *Institutions and organizations*, Thousand Oaks, California, Sage Publishing.

19. Glaser-Segura, D., Laurentiu-Dan, A., 2002, *An Institutional Theory of Cooperation*, 11th conference, University of Twente.

20. Moss-Kanter, R. 1994, *Collaborative advantage*, *Harvard Business Review*, vol. 72, no. 4.

21. Noga, A., 2009, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.

22. Hill, C., 1990, *Cooperation, opportunism, and the invisible hand: implications for transaction cost theory*, *The Academy of Management Review*, vol. 15, no. 3.

23. Fiedler, T., Deegan, C., 2007, *Motivations for environmental collaboration within the building and construction industry*, *Managerial Auditing Journal*, vol. 22, no. 4.

24. Combs, J.G., Ketchen, D.J., 1999, *Explaining interorganizational cooperation and performance: toward a reconciliation of predictions from the resource-based view and organizational economics*, *Strategic Management Journal*, vol. 20, no. 9.

Дата надходження: 14.04.2020

*Панкова Т. Н.,
Аносова К. Д.,
Белорусско-Российский университет,
г. Могилев, Республика Беларусь*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МОГИЛЕВСКОГО РЕГИОНА (РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ)

У статті на підставі аналізу статистичних даних інвестиційної діяльності підприємств Республіки Білорусь і Могилевської області вивчені тенденції в розвитку їх інвестиційної активності, що дозволяє окреслити напрями її підвищення.

Ключові слова: *інвестиційна активність, інвестиції в основний капітал.*

Инвестиционная активность представляет собой положительную рыночную реакцию и означает формирование предпосылок для улучшения инвестиционной привлекательности (рис. 1) [1, с. 86].

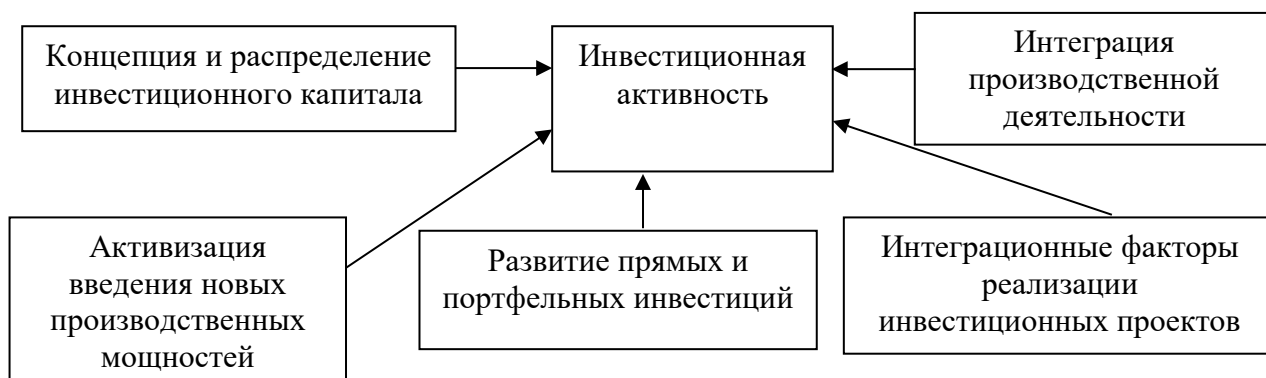


Рис. 1. Факторы инвестиционной активности

Рыночную реакцию невозможно измерить количественно, но с помощью экспертного подхода можно оценить ее с качественных позиций и использовать как один из основных критериев при ранжировании регионов.

Оценку инвестиционной активности предприятий Могилевской области начнем с изучения динамики инвестиций в основной капитал (табл. 1) [2, 3].

Табл. 1. Инвестиции в основной капитал Могилевской области за 2016-2018 гг.

Показатель	В текущих ценах, млн. р.			В сопоставимых ценах, %		
	2016 год	2017 год	2018 год	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Инвестиции в основной капитал	1 364,5	1 256,1	1 669,2	69,6	85,5	117,5

Из табл. 1 видно, что в 2017 году использовано 1 256,1 млн. р. инвестиций в основной капитал или в сопоставимых ценах 85,5% к уровню 2016 года, в 2018 году – 1 669,2 млн. р. или в сопоставимых ценах 117,5% к уровню 2017 года.

Динамика индексов инвестиций в основной капитал в 2018 году представлена на рис. 2.

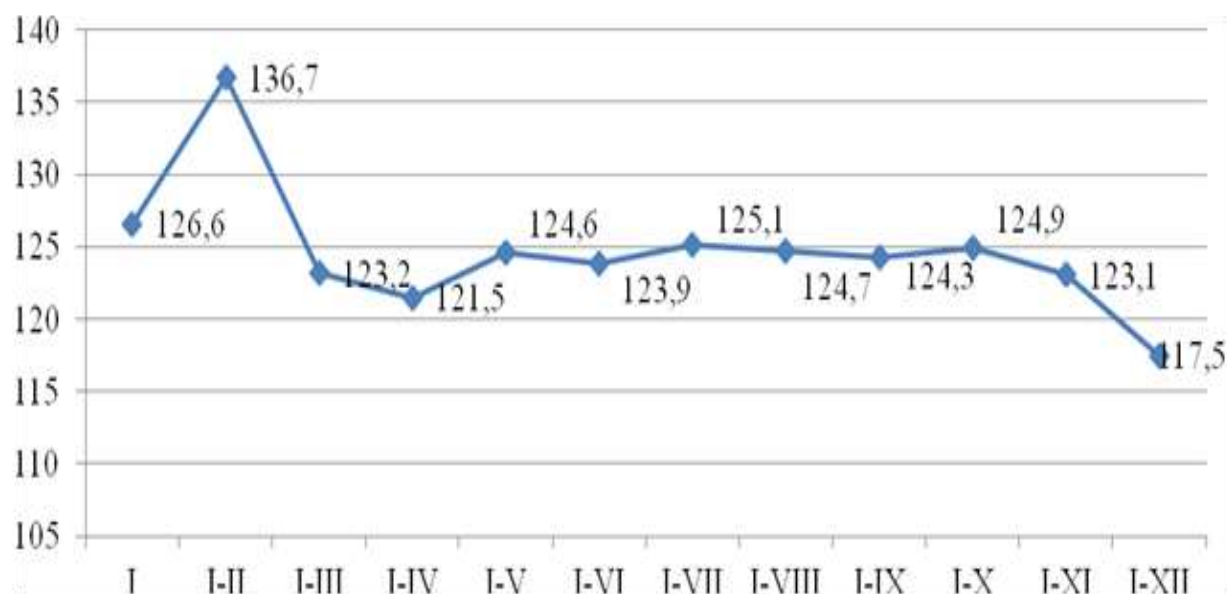


Рис. 2. Индексы инвестиций в основной капитал в 2018 году в сопоставимых ценах, в % к соответствующему периоду предыдущего года

Из рис. 1 видно, что наибольшими темпами инвестиции в основной капитал росли в январе-феврале 2018 г., в остальные периоды 2018 г. их рост наблюдался на приблизительно одинаковом уровне.

Вместе с тем, изучение динамики инвестиций в основной капитал в межрегиональном разрезе позволяет сделать вывод о том, что их величина в Могилевской области продолжает оставаться самой низкой (табл. 2) [4].

Табл. 2. Динамика инвестиций в основной капитал в разрезе областей Республики Беларусь в 2016-2018 гг.

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	Темп роста, %	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Республика Беларусь, млн. р.	18 710,0	21 033,7	25 004,4	105,1	106,0
Брестская область	1 838,6	2 360,6	2 806,8	115,8	108,2
Витебская область	1 691,7	1 775,7	2 265,8	99,1	112,7
Гомельская область	2 580,0	2 984,0	3 358,8	109,5	102,5
Гродненская область	2 930,6	3 972,4	4 054,0	126,8	92,6
г. Минск	3 756,3	3 851,3	5 190,1	97,8	122,2
Минская область	4 525,4	4 823,7	5 604,8	98,4	99,5
Могилевская область	1 364,5	1 256,1	1 669,2	85,5	117,5

Технологическая структура инвестиций в основной капитал представлена в табл. 3 [2, 3].

Табл. 3. Динамика инвестиций в основной капитал предприятий Могилевской области по элементам технологической структуры

Показатель	2017 год		2018 год		В сопоставимых ценах, %		
	сумма, млн. р.	удельный вес, %	сумма, млн. р.	удельный вес, %	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Инвестиции в основной капитал	1 265,1	100,0	1 669,2	100,0	69,6	85,5	117,5
в том числе:							
строительно-монтажные работы (включая работы по монтажу оборудования)	612,3	48,4	818,2	49,0	75,4	74,0	116,5
затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств	458,0	36,2	652,2	39,1	59,1	100,1	133,7
прочие работы и затраты	194,8	15,4	198,8	11,9	80,5	98,2	85,8

Из табл. 3 видно, что в структуре инвестиций в основной капитал в 2017-2018 гг. преобладают строительно-монтажные работы (включая работы по монтажу оборудования) и в динамике лет наблюдается рост их суммы в текущих и сопоставимых ценах, а также удельного веса. Значительный удельный вес (39,1% в 2018 г.) занимают затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств.

Табл. 4. Динамика инвестиций в основной капитал по формам собственности предприятий

Могилевской области

Показатель	2017 год		2018 год		В сопоставимых ценах, %		
	сумма, млн. р.	удельный вес, %	сумма, млн. р.	удельный вес, %	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Инвестиции в основной капитал	1 265,1	100,0	1 669,2	100,0	69,6	85,5	117,5
в том числе:							
государственной собственности	503,5	39,8	590,8	35,4	56,0	80,3	108,2
республиканской коммунальной	225,2	17,8	274,7	16,5	44,4	64,3	112,4
частной собственности	278,3	22,0	316,1	18,9	83,8	100,7	104,7
иностранной собственности	590,8	46,7	825,6	49,5	82,8	92,6	119,9
	170,8	13,5	252,8	15,1	90,9	81,8	136,3

В динамике лет также наблюдается рост их суммы в текущих и сопоставимых ценах и их удельного веса. На долю импортных машин, оборудования, транспортных средств приходилось 65,2% инвестиций, вложенных в активную часть основных средств, в 2016 году, 51,4% – в 2017 году, 57,3% – в 2018 году.

Инвестиции в основной капитал по формам собственности предприятий области представлены в табл. 4 [2, 3].

Из табл. 4 видно, что в структуре инвестиций в основной капитал преобладают инвестиции предприятий частной формы собственности. В динамике лет наблюдается их увеличение как в текущих и сопоставимых ценах, так и по структуре. Инвестиции в основной капитал предприятий государственной формы собственности увеличились в текущих и сопоставимых ценах, но в структуре инвестиций их доля уменьшилась на 4,4 п.п. в 2018 г. по сравнению с 2017 г. Инвестиции в основной капитал предприятий иностранной собственности увеличились в текущих и сопоставимых ценах в 2018 г. по сравнению с 2017 г., в структуре инвестиций их доля также увеличилась на 1,6 п.п. Инвестиции в основной капитал по источникам их финансирования представлены в табл. 5 [2, 3].

Табл. 5. Динамика инвестиций в основной капитал предприятий Могилевской области по источникам финансирования

Показатель	2017 год		2018 год		В сопоставимых ценах, %		
	сумма, млн. р.	удельный вес, %	сумма, млн. р.	Удельный вес, %	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Инвестиции в основной капитал	1 265,1	100,0	1 669,2	100,0	69,6	85,5	117,5
в том числе за счет:							
средств республиканского бюджета	89,8	7,1	129,7	7,8	43,8	37,1	134,0
средств местных бюджетов	118,9	9,4	132,6	7,9	92,6	103,4	103,1
собственных средств организаций	595,9	47,1	734,3	44,0	80,7	106,0	112,9
заемных средств							
других организаций	46,8	3,7	29,3	1,8	104,8	104,1	60,4
иностранных инвестиций	108,8	8,6	131,4	7,9	88,4	91,3	109,8
кредитов (займов) банков	130,3	10,3	203,4	12,2	66,7	58,7	142,2
собственных средств населения	125,2	9,9	224,4	13,4	74,5	94,1	132,6
внебюджетных фондов	7,6	0,6	11,5	0,7	21,9	137,0	140,8
прочих источников	44,3	3,5	72,7	4,4	66,3	135,0	140,7

Из табл. 5 видно, что основным источником финансирования инвестиций в основной капитал являются собственные средства организаций (44% в 2018 году), доля которых по сравнению с 2017 г. уменьшилась на 3,1 п.п., снизилась также доля местных бюджетов, заемных средств и иностранных инвестиций. При этом в 2018 г. наблюдается рост доли средств республиканского бюджета, кредитов, внебюджетных фондов.

В табл. 6 представлена динамика инвестиций в основной капитал районов Могилевской области, их структура – на рис. 3.

Табл. 6. Инвестиции в основной капитал районов Могилевской области за 2016-2018 гг.

Показатель	В текущих ценах, млн. р.			В сопоставимых ценах, %		
	2016 год	2017 год	2018 год	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Всего по области	1 364,5	1 256,1	1 669,2	69,6	85,5	117,5
в том числе:						
г. Могилев	363,9	416,5	518,8	73,4	106,9	122,7
г. Бобруйск	252,5	151,3	182,6	110,6	58,3	105,0
Бельничский	16,8	23,2	40,5	76,3	128,5	153,1
Бобруйский	124,3	26,4	22,9	47,7	21,8	71,5
Быховский	27,5	47,5	37,0	77,3	159,9	69,3
Глусский	5,9	7,6	10,9	53,6	128,0	123,9
Горецкий	32,8	34,8	44,4	62,1	99,4	113,0
Дрибинский	6,1	5,7	7,0	40,6	87,5	106,5
Кировский	54,4	24,3	31,2	48,1	42,6	113,1
Климовичский	21,8	21,4	32,0	89,9	90,8	132,0
Кличевский	12,3	23,7	18,2	61,3	178,0	69,1
Костюковичский	23,4	27,7	30,6	99,6	103,2	100,8
Краснопольский	10,3	6,3	12,4	101,6	56,6	181,3
Кричевский	21,8	28,6	19,7	53,1	120,4	59,3
Круглянский	11,7	15,5	11,4	73,4	127,2	65,1
Могилевский	168,1	139,5	316,5	72,7	77,5	158,5
Мстиславский	25,6	19,7	15,4	93,4	69,1	70,3
Осиповичский	41,4	78,4	116,6	76,7	166,0	132,3
Славгородский	14,9	27,5	29,1	115,5	174,3	93,3
Хотимский	10,8	11,8	13,9	116,6	103,0	106,7
Чаусский	19,4	13,1	21,7	56,7	66,6	150,7
Чериковский	17,6	12,0	11,8	87,9	60,4	83,9
Шкловский	66,9	61,6	73,1	38,5	90,0	104,2

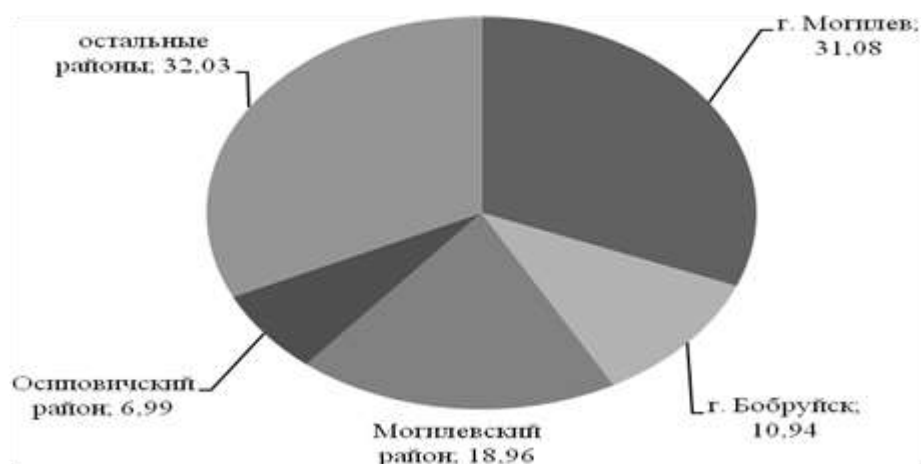


Рис. 3. Структура инвестиций в основной капитал в разрезе районов Могилевской области в 2018 году

Из табл. 6 и рис. 3 видно, что основная доля инвестиций в основной капитал приходится на г. Могилев, г. Бобруйск, Могилевский и Осиповичский районы. При этом в г. Могилеве и Могилевском районе наблюдается рост инвестиций в сопоставимых ценах на протяжении 2016-2018 гг.

Таким образом, представленный анализ позволяет сделать вывод о повышении инвестиционной активности предприятий Могилевской области. На это указывает рост инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах на протяжении 2016-2018 гг. Наибольший рост инвестиционной активности на протяжении анализируемого периода наблюдается у предприятий частной формы собственности г. Могилева и Могилевского района. Проведенный анализ позволит наметить направления повышения инвестиционной активности предприятий.

Список использованных источников

1 Кэхилл М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: учеб. пособие: Пер. с англ. / М. Кэхилл. М.: ДиС, 2018. 432 с.

2 Инвестиции в Могилевскую область из-за рубежа и инвестиции из Могилевской области за рубеж за январь-декабрь 2017 г.: статистический бюллетень. Могилев: Белстат, 2018. 63 с.

3 Инвестиции в Могилевскую область из-за рубежа и инвестиции из Могилевской области за рубеж за январь-декабрь 2018 г.: статистический бюллетень. Могилев: Белстат, 2019. 64 с.

4 Иностранные инвестиции в Республику Беларусь / Официальный сайт Национального статистического комитета. URL: <https://www.belstat.gov.by/>. (дата доступа: 22.02.2020).

Based on the study of statistical data on the investment activity of enterprises in the Republic of Belarus and the Mogilev region, the article studies the trends in the development of their investment activity, which will outline the directions for its increase.

Keywords: *investment activity, investment in fixed assets.*

Дата надходження: 22.02.2020

УДК 338.45

*Пармакли Д. М., д. хаб. э. н., профессор,
Анастасов С. И., магистрант,
Комратский государственный университет,
г. Комрат, Республика Молдова*

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ МЕБЕЛИ

Исследование структуры экономического эффекта, вызванного увеличением объемов реализации товарной продукции имеет свои особенности. Внедрение новых организационно-экономических мероприятий приводит не только к прямому экономическому, но и существенному сопутствующему эффекту. Приводятся особенности расчетов экономической эффективности

200

инновационных разработок на промышленных и сельскохозяйственных предприятиях. В частности, представлена методика расчетов выхода прибыли в расчете на единицу товара и всего по предприятию, в том числе за счет роста объема реализованной продукции, снижения себестоимости и повышении цен на товары. Однако как в учебных, так и в реальных производственных условиях методика расчетов значений и взаимосвязи прямого и сопутствующего эффектов недостаточно обоснованы.

Ключевые слова: объем товарной продукции, себестоимость, постоянные и переменные затраты, цена реализации, прибыль, уровень рентабельности, прямой и сопутствующий эффект.

Расчеты экономической эффективности увеличения объемов товарной продукции на предприятиях имеет свои особенности. Так, внедрение новых организационно-экономических мероприятий приводит не только к прямому экономическому, но и существенному сопутствующему эффекту. Кроме того, одни и те же инновации, обеспечивающие прирост продукции на одну и ту же величину, в зависимости от производственных условий предприятий приводят к заметно отличающимся экономическим эффектам. Однако как в учебных, так и в реальных производственных условиях методика расчетов значений и взаимосвязи прямого и сопутствующего эффектов недостаточно обоснованы. В связи с этим актуальными являются исследования методических основ проведения расчетов прямого и сопутствующего эффекта роста объемов реализации на предприятиях.

Проведенные исследования показали, что рост объемов производства и реализации продукции приводит не только к увеличению доходов на предприятиях, но и существенному снижению себестоимости единицы товара, причем влияние последнего, как правило, более весомо.

Минимальная (критическая) величина реализованной продукции (Q_{\min}), ниже которой наступают убытки, рассчитывается по формуле:

$$Q_{\min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ шт} \quad (1)$$

где FC – постоянные затраты, лей;

p – цена единицы товара, лей/шт;

AVC – удельные переменные затраты на единицу продукции, лей/шт.

Себестоимость единицы товара (Z) рассчитывают по формуле:

$$Z = \frac{FC}{Q} + AVC, \text{ лей/шт} \quad (2)$$

где Q – фактический объем продукции, шт.

Исходя из деления затрат на постоянные (условно-постоянные) и переменные (условно-переменные), прибыль в расчете на единицу продукции и всего по предприятию определяется по формулам:

$$\Pi = p - AVC - \frac{FC}{Q}, \text{ лей /шт} \quad (3)$$

$$\Pi = Q(p - AVC) - FC, \text{ лей} \quad (4)$$

Прирост прибыли в результате внедрения нововведений на предприятии, повлекшие за собой увеличение производства и реализации товара, на основе преобразования формулы 4 можно определять согласно выражения:

$$\Delta\Pi = (Q_n - Q_b) (p - AVC), \text{ лей} \quad (5)$$

Прирост прибыли за счет роста объема реализованного товара (прямой эффект - $\Delta\Pi_Q$) и за счет снижения себестоимости продукции (сопутствующий эффект - $\Delta\Pi_z$) рассчитывают соответственно по формулам [1, с. 376]:

$$\Delta\Pi_Q = (Q_n - Q_b) (p - Z_b), \text{ лей} \quad (6)$$

$$\Delta\Pi_z = (Z_b - Z_n) Q_n, \text{ лей} \quad (7)$$

где: Z_b и Z_n – соответственно себестоимость единицы товара базового и нового вариантов, лей/шт;

Q_b и Q_n - соответственно объем реализованного товара базового и нового вариантов, т.

Когда нововведения связаны с повышением качества товара, которое отражается в росте цен, дополнительная прибыль определяется по формуле:

$$\Delta\Pi_p = (p_n - p_b) Q_n, \text{ лей.} \quad (8)$$

Таким образом, прирост прибыли, полученный в течение года за счет внедрения нововведений. представляет собой сумму годовых эффектов связанных с ростом объема реализованного товара ($\Delta\Pi_Q$), снижения его себестоимости ($\Delta\Pi_z$) и роста цены (Π_p):

$$\Pi = \Delta\Pi_Q + \Delta\Pi_z + \Delta\Pi_p \quad (9)$$

Рассмотрим следующий пример. На мебельном предприятии – обществе с ограниченной ответственностью ООО “Goliat Vita”- производство и реализация спального гарнитура «Venetia» за 2018 год характеризуется показателями, которые представлены в таблице 1. В 2019 году в результате внедрения ряда организационных и маркетинговых мероприятий планируется увеличить объем реализованных гарнитуров на 11,5% при неизменных ценах реализации. (Справка: 17,85 молдавских леев равны 1 доллару США).

Объем полученной прибыли за год (Π) в результате операционной деятельности предприятия составит 2360,4 тыс.лей (8385,6 – 6025,2), в том числе в расчете на единицу продукции (π) 1967 лей/шт (2360400 /1200). Рентабельность реализованной мебели достигла 39,2% (2360,4 ·100/6025,2).

Таблица 1. Исходные показатели производства и реализации спальных гарнитуров в ООО «Goliat Vita» за 2018 и 2019 годы

Наименование показателей	2018 год (базовый вариант)	2019 год (расчетный вариант)	Отклонение расчетного варианта от базового
Объем производства и реализации (Q), шт	1200	1338	138
Доход от реализации (N), тыс.лей	8385,6	9350	964,4
Себестоимость реализованной продукции (ТС), тыс.лей	6025,2	6495,9	470,7
в том числе постоянные затраты (FC). тыс.лей	1928	1928	-
Удельные переменные затраты (AVC), лей/шт.	3414	3414	-

Источник: данные бух. учета предприятия

На основании формулы 2 выполним расчеты себестоимость единицы продукции по базовому и новому вариантам:

$$Z_6 = \frac{1928000}{1200} + 3414 = 5020,7 \text{ лей/шт.}$$

$$Z_p = \frac{1928000}{1338} + 3414 = 4855,0 \text{ лей/шт.}$$

По формуле 4 находим прибыль от основной деятельности по:

- базовому варианту $\Pi_6 = 1200 (6988 - 3414) - 1928000 = 2360,8$ тыс.лей;
- расчетному варианту $\Pi_p = 1338 (6988 - 3414) - 1928000 = 2854,0$ тыс. лей.

Следовательно прирост прибыли составит $\Delta\Pi = 2854 - 2360,8 = 493,2$ тыс.лей. С другой стороны прирост прибыли в соответствии с формулой 5 достигнет величины:

$$\Delta\Pi = (1338 - 1200)(6988 - 3414) = 493,2 \text{ тыс.лей}$$

Результаты выполненных расчетов сведем в таблицу 2.

Таблица 2. Расчетные показатели производства и реализации спальных гарнитуров в ООО «Goliat Vita» за 2018 и 2019 годы

Наименование показателей	2018 год (базовый вариант)	2019 год (расчетный вариант)	Отклонение расчетного варианта от базового
Прибыль (Π), тыс. лей	2360,8	2854,1	493,3
Цена комплекта (p), лей/шт.	6988,0	6988,0	-
Себестоимость (Z), лей/шт.	5020,7	4855,0	-165,7
Прибыль в расчете на единицу продукции (p), лей/шт.	1967,3	2133,0	165,7
Рентабельность реализованной мебели (R) %	39,2	43,9	4,7 п.п.

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Важно далее выявить за счет каких факторов произошло увеличение прибыли. По формуле 6 находим величину прироста прибыли, вызванного увеличением числа реализованной мебели:

$$\Delta\Pi_Q = (1338 - 1200)(6988 - 5020,7) = 271,5 \text{ тыс.лей.}$$

Рост объема реализованной мебели повлекло за собой снижение себестоимости, в результате чего возрастет сумма прибыли на величину (формула 7):

$$\Delta\Pi_Z = (5020,7 - 4855)1338 = 221,7 \text{ тыс.лей.}$$

Как видим, за счет роста числа реализованных комплектов мебели (прямой эффект) прирост прибыли составит 55,0%, а за счет снижения себестоимости услуг (сопутствующий эффект) – 45,0%. Таким образом, прямой эффект превысил сопутствующий, вызванный снижением себестоимости продукции, на 22,5 %, т.е более чем на 1/5 Указанная зависимость объясняется тем, что наращивание оказанных услуг

осуществляется в условиях неизменных значений постоянных затрат. Другими словами, увеличение объемов производства достигается за счет увеличения лишь суммы переменных издержек, когда затраты не зависящие от объемов производства (постоянные затраты) остаются неизменными.

Проведенные исследования показали, что коэффициент соотношения сопутствующего эффекта над прямым (K) прямо пропорционален удельному весу постоянных затрат в структуре себестоимости продукции (β) и обратно пропорционален коэффициенту рентабельности продукции (R).

Таким образом, значение K выражается следующей зависимостью [2,с.231]:

$$K = \frac{\Delta\Pi_Z}{\Delta\Pi_Q} = \frac{\beta}{R} \quad (10)$$

где: K – коэффициент соотношения прироста прибыли;

β – удельный вес постоянных затрат, выраженный в десятичных дробях;

R – коэффициент рентабельности реализованной продукции.

$$\text{В нашем примере } K = \frac{\Delta\Pi_Z}{\Delta\Pi_Q} = \frac{221,7}{271,5} = 0,817$$

Справедливость уравнения (10) подтверждается при сопоставлении сложившейся доля постоянных затрат (β) к коэффициенту рентабельности услуг (R). В данном случае

$$K = \frac{0,32}{0,392} = 0,817$$

Проведем далее анализ производства и реализации мебели при различных вариантах объемов товарной продукции. Расчеты сведем в таблицу 3.

Таблица 3. Расчетные показатели производства и реализации спальных гарнитуров в ООО «Goliat Vita» за 2018 год

Объем продаж, шт	Цена реализации, лей/шт	Доход от реализации, тыс. лей	Валовые издержки, тыс.лей	Себестоимость, лей/шт	Прибыль, тыс.лей	Рентабельность, %
200	6988	1397,6	2611	13055	-1213,4	-46,5
400	6988	2795,2	3294	8235	-498,8	-15,1
600	6988	4192,8	3976	6626,7	216,8	5,5
800	6988	5590,4	4659	5823,8	931,4	20,0
1000	6988	6988,0	5342	5342	1646	30,8
1200	6988	8385,6	6025	5020,8	2360,6	39,2
1400	6988	9783,2	6708	4791,4	3075,2	45,8
1600	6988	11180,8	7390	4618,8	3790,8	51,3
1800	6988	12578,4	8073	4485	4505,4	55,8
2000	6988	13976,0	8756	4378	5220	59,6
2200	6988	15373,6	9439	4290,5	5934,6	62,9
2400	6988	16771,2	10122	4217,5	6649,2	65,7
2600	6988	18168,8	10804	4155,4	7364,8	68,2

Источник: выполнено по данным таблиц 1 и 2

При неизменных ценах реализации увеличение объема выпуска приводит к снижению себестоимости, что несомненно сказывается на эффективности

товаров. Данная зависимость легко прослеживается на графике (рис. 1). Из рисунка видно, что по мере роста числа реализованных комплектов мебели себестоимость снижается, а, следовательно, при неизменной цене растут объемы прибыли. Важно заметить, что каждая реализованная единица товара приводит к убывающей величине удельной прибыли (предельной прибыли). Несмотря на это рентабельность реализованного товара увеличивается, что наглядно видно на рисунке 2.

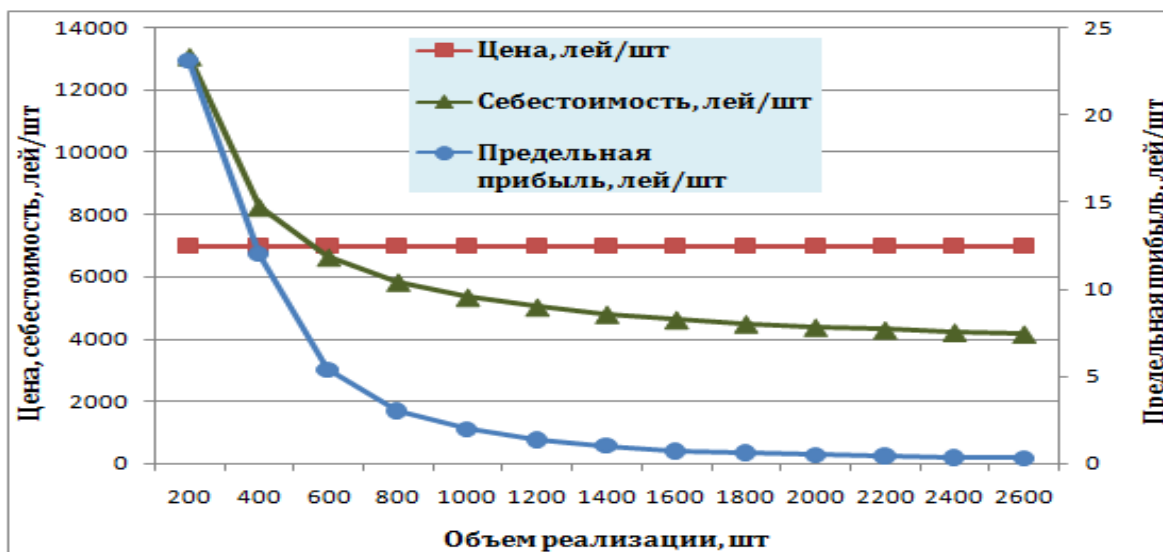


Рис. 1. Зависимость объемов реализации на эффективность реализованной мебели

Источник: выполнено по данным таблицы 3

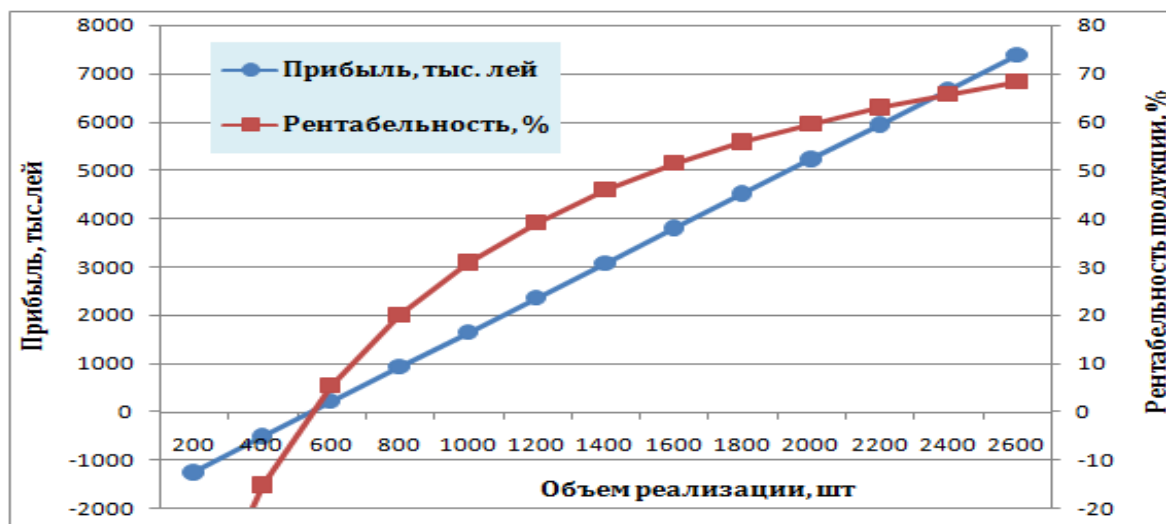


Рис. 2. Влияние объемов реализации на рентабельность и выход прибыли

Источник: выполнено по данным таблицы 3

Проведенные исследования показали, что эффективность внедрения организационно-экономических мероприятий на предприятиях, направленных на повышение объемов производства и реализации продукции, зависят не только от размеров прироста реализации товаров, снижения их себестоимости и росте цен, но и от исходного состояния производства, выраженного в соотношении постоянных и переменных затрат,

сложившегося уровня рентабельности продукции. Более высокий экономический эффект за счет снижения себестоимости продукции обеспечивает та инновационная разработка, которая при прочих условиях внедряется на предприятиях, имеющих более высокие показатели доли постоянных затрат, а рентабельность услуг ниже.

Список использованных источников

1. Экономика сельскохозяйственных предприятий. И. А. Минаков, Л. А. Сабетова, Н. И. Куликов и др.; под редакцией И. А. Минакова. М.: КолосС, 2004. 528с.

2. Пармакли Д. М., Тодорич Л. П., Дудогло Т. Д., Кураксина С. С., Яниогло А. И. Продуктивность земли в сельском хозяйстве. Монография под ред. Д.М.Пармакли; Комрат. Гос.ун-т, Н-и. центр «Прогресс». Комрат, 2017 (Tipogr. "Centrografic"). 242 p.

Research of the structure of economic effect caused by an increased volume of sales output has its own specifics. Implementation of new organisational and economic initiatives leads not only to a direct economic impact, but likewise to a significant indirect effect as well. The specifics of calculations of economic efficiency of innovative developments at industrial and agricultural enterprises are provided. Furthermore, a method of calculating revenue per unit of production and in total across an enterprise, including those achieved due to output volume growth, a decrease in the cost of production and an increase in realised output prices, is presented. However, both in academic and practical production conditions the method of calculating the values and interrelations between a direct and an indirect effect are elaborated on insufficiently.

Key words: sales volume, cost of production, fixed and variable costs, sales price, revenue, profitability level, direct and indirect effect.

Дата надходження: 03.04.2020

УДК: 339.13

*Пармакли Д. М., д. хаб. э. н., профессор,
Дудогло Т. Д., д. э. н., и.о. конференциара,
Комратский государственный университет,
г. Комрат, Республика Молдова*

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ДИНАМИКЕ

Анализ сводных экономических показателей деятельности автотранспортных предприятий имеет свои особенности. Важно в ходе анализа рассмотреть динамику изменения показателей, как валовых, так и удельных значений и выполнить расчеты по определению среднегодовых темпов изменения значений в абсолютных и относительных измерениях. Такие расчеты выполнены на примере конкретного автотранспортного предприятия за 2013-2019 годы. Важно также использовать графический

206

метод исследования и сложившиеся тенденции показателей представить в двух вариантах, используя линейный и полиномиальный тренды. На основании уравнений данных трендов можно достаточно точно выполнять расчеты прогнозных показателей. Представленная методика анализа может быть использована как в учебных, так и в реальных производственных условиях.

Ключевые слова: автоуслуги, валовой доход, удельный доход, среднегодовые изменения, линейный и полиномиальный тренды, прогноз.

Жизнеспособность предприятия предусматривает устойчивое развитие, благодаря эффективному использованию всех видов ресурсов и предпринимательских возможностей. Предприятие развивается в том случае, когда результаты деятельности позволяют ему за счет собственных средств вести непрерывное воспроизводство. В связи с этим предприятию следует в своей деятельности наращивать экономический потенциал. Цель исследования рядов динамики состоит в определении скорости, интенсивности и тенденции развития показателей [1, с.109]. Важными сводными показателями, характеризующими динамику развития субъектов хозяйствования, являются объем реализации продукции (услуг) и полученный от этого доход. Для автотранспортных предприятий таковыми являются показатели пассажирооборота и валового дохода.

Рассмотрим особенности анализа показателей деятельности автотранспортного предприятия на примере АО «Garant-Auto» города Комрат Республики Молдова. Сводные показатели работы за последние 7 лет представлены в таблице 1.

Выясним изменения показателей объема услуг, валового и удельного дохода за исследуемые 7 лет, для чего сравним показатели 2019 года с 2013 годом. Абсолютные изменения объема услуг находим по формуле:

$$\Delta Q = \frac{Q_n - Q_1}{n-1}, \quad (1)$$

где: Q_n и Q_1 – соответственно показатели последнего и первого года;
 n – число лет исследуемого периода.

$$\Delta Q = \frac{10754,7 - 9603,8}{6} = 191,8 \text{ тыс. пасс - км}$$

Таблица 1. Сводные показатели деятельности АО «Garant-Auto» за 2013-2019 годы

Год	Пассажирооборот (Q), тыс. пасс.-км	Доход от предоставления услуг (N), тыс.лей	Удельный доход (р), лей/ пасс-км
2013	9603,8	3293,6	0,343
2014	9647,3	3660,3	0,379
2015	9432,1	3508,3	0,372
2016	8197,4	3281,0	0,400
2017	7894,4	3336,7	0,423
2018	8430,5	3499,5	0,415
2019	10754,7	4051,4	0,377
В среднем	9137,1	3518,7	0,385

Источник: данные бухгалтерского учета АО «Garant-Auto»

Относительный показатель роста объема услуг обычно определяют по формуле:

$$\Delta Q = \sqrt[n-1]{\frac{Q_n}{Q_1}} \quad (2)$$

$$\Delta Q = \sqrt[6]{\frac{10754,7}{9603,8}} = 1,019$$

Следовательно, в среднем за год пассажирооборот увеличивался на 191,8 тыс.пасс-км или примерно на 1,9% ($1,019 \cdot 100 - 100 = 1,9\%$).

Выполнив аналогичные расчеты, находим, что валовой доход от оказанных услуг увеличился с 3293,6 до 4051,4 тыс. лей, то есть в среднем за год рост составил 126,3 тыс. лей или 3,5%, удельный доход возрос соответственно на 0,006 лей/пасс-км или 1,6%.

Важно достигнутые экономические показатели деятельности предприятия за исследуемый период представлять на графиках. С их помощью легко проследить тенденцию изменения и среднегодовой темп прироста (снижения). Так, на рисунке 1 представлена динамика объема услуг. Из графика видно, что за исследуемый период наблюдается относительная стабильность показателей пассажирооборота. Если в соответствии с уравнение тренда в начале периода объем услуг составил 9193 тыс. пасс-км ($-18,46 \cdot 1 + 9211$), то к 2019 году он снизился до 9082 тыс.пасс-км ($-18,46 \cdot 7 + 9211$) или на 1,2%. Однако, более детальный анализ на основе полиномиального тренда показывает, на предприятии наметившееся снижение объема услуг в первый период исследования по своему значению не было компенсировано в полном объеме ростом во втором периоде. В результате чего линейный тренд демонстрирует некоторое снижение анализируемого показателя.

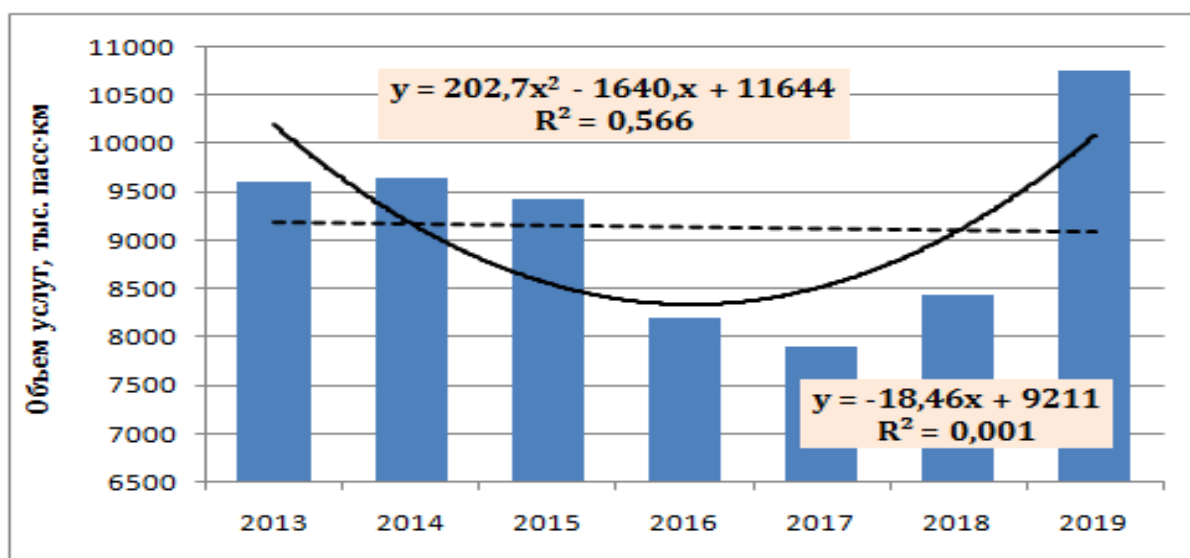


Рис.1. Динамика объема услуг в АО «Garant-Auto» за 2013-2019 годы
 Источник: выполнено по данным таблицы 1

Графическая интерпретация показателя валового дохода от оказанных услуг (рис.2) показывает, что в соответствии с уравнением тренда ($y = 63.57x + 3264$) в среднем за год на предприятии был обеспечен прирост на сумму 63,57 тыс.лей, что позволило довести объем дохода с 3328 тыс.лей в 2013 году до 3709 тыс.лей к 2019 году. Как видим, рост среднегодовой тенденции достиг 11,4%. Кривая полиномиального тренда свидетельствует о наметившемся переходе объема оказанных услуг с падения в первый период анализа к заметному росту в последний период.

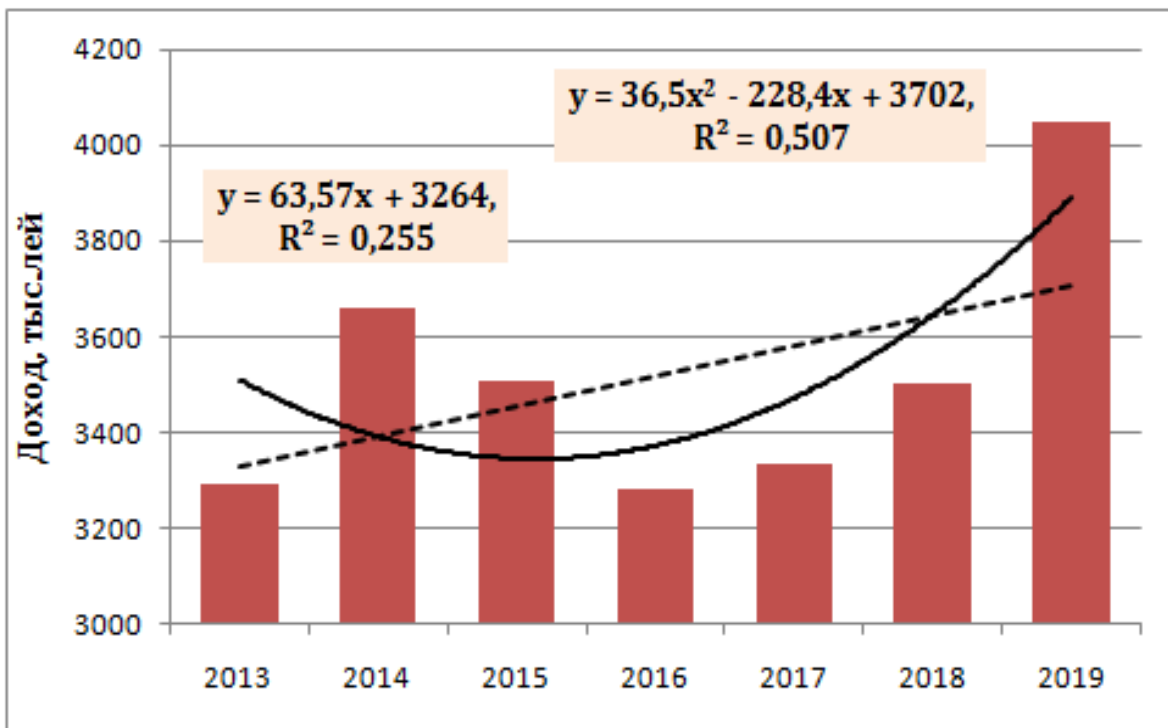


Рис. 2. Динамика валового дохода от оказанных услуг в АО «Garant-Auto» за 2013-2019 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Аналогичный анализ показывает, что удельный доход (рис.3) также возрос в среднегодовом исчислении с 0,355 лей/пасс-км ($0,008 \cdot 1 + 0,354$) до 0,41 лей/пасс-км ($0,008 \cdot 7 + 0,354$) или более чем на 1/7. Полиномиальный тренд валового дохода подтверждает переход от роста в первые годы к заметному снижению во втором периоде. Данное падение удельных доходов вызвано снижением показателей за последние 2 года.

Представленные графики позволяют также выполнять расчеты по прогнозированию анализированных показателей [2,с183-187]. Например, если необходимо спрогнозировать объем валового дохода от оказанных услуг на предстоящие 2020 и 2021 годы, воспользуемся уравнениями трендов, представленных на рисунке 2.

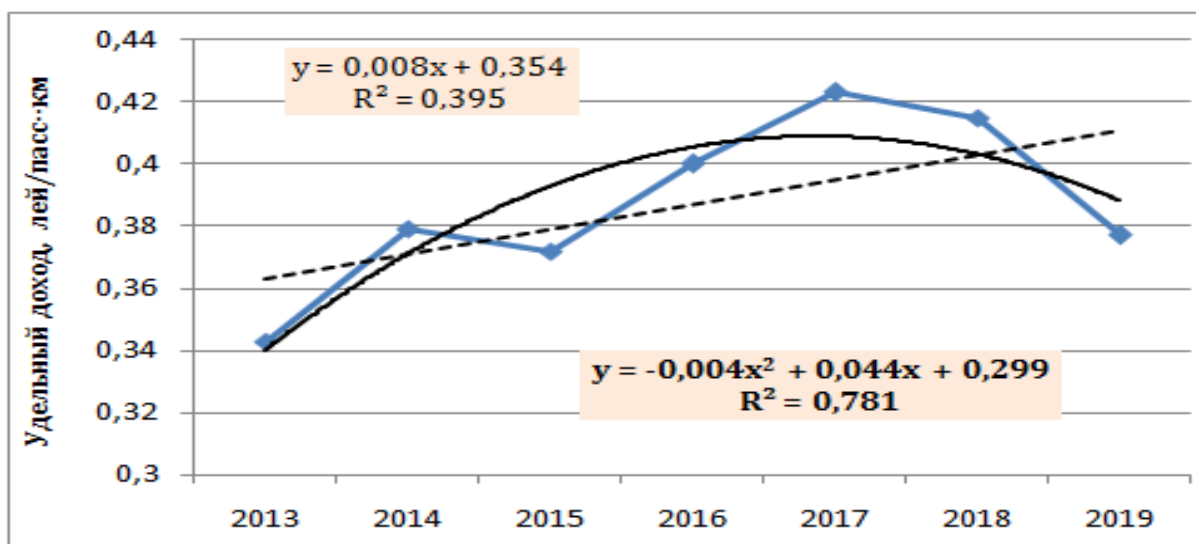


Рис. 3. Динамика удельного дохода от оказанных услуг в АО «Garant-Auto» за 2013-2019 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Прогнозируемый объем валового дохода по линейному тренду составит в соответствии с уравнением тренда:

$$2020 \text{ г: } y = 63,57 \cdot 8 + 3264 = 3773 \text{ тыс. лей}$$

$$2021 \text{ г: } y = 63,57 \cdot 9 + 3264 = 3836 \text{ тыс.лей}$$

Используя уравнение полиномиального тренда значение показателя составит:

$$2020 \text{ г: } y = 36,5 \cdot 8^2 - 228,4 \cdot 8 + 3702 = 4211 \text{ тыс.лей}$$

$$2021 \text{ г: } y = 36,5 \cdot 9^2 - 228,4 \cdot 9 + 3702 = 4602 \text{ тыс.лей}$$

$$\text{Урожайность } 2020 \text{ г: } y = 0,1053 \cdot 13^2 - 0,1328 \cdot 13 + 11,494 = 22,77 \text{ ц/га}$$

Поскольку показатели по двум видам линии тренда разнятся, принимаем в качестве прогнозных средние значения. Таким образом, валовой доход в 2020 году по прогнозу составит 3992 тыс.лей, в 2021 г. – 4219 тыс.лей. Данные расчеты могут быть наглядно представлены на графике (рис.4).

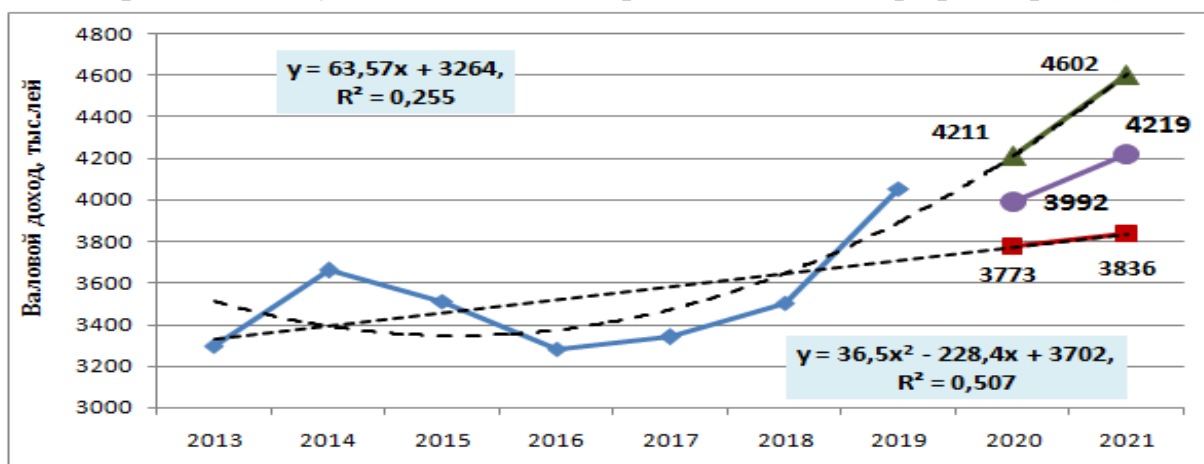


Рис. 4. Прогноз валового дохода в АО «Garant-Auto» на 2020-2021 гг.

Источник: расчеты авторов

Методика проведенного анализа деятельности автотранспортного предприятия в динамике является вполне доступной как для студентов учебных заведений, так и для практикующих специалистов.

Список использованных источников

1. Пармакли Д.М. Методология научных исследований в экономике (Учебное пособие). Cahul: Univ. de stat «В.Р.Насдеу», 2011. 257 p.

2. Пармакли Д. М. Экономические показатели деятельности предприятий (Учебное пособие), Комрат, Гос. ун-т, Н.и.центр «Прогресс». Комрат: Б.и. 2019. 236 p.

The analysis of consolidated economic indicators of road transport enterprises has its specific characteristics. When performing analysis, it is important to consider the dynamics of changes in indicators, for both gross and unit values, and to calculate the average annual rate of change of values, for both absolute and relative measurements. Such calculations were made on the example of a specific road transport company for 2013-2019. It is also important to use the graphical research method and to present the existing trends of indicators in two ways, using linear and polynomial trends. Based on the equations of these trends, it is possible to accurately calculate the forecasted indicators. The presented analysis technique can be used both in training and in real production conditions.

Key words: road transport services, gross income, average revenue, average annual changes, linear and polynomial trends, forecast.

Дата надходження: 02.04.2020

УДК [338.24+336.7] (476)

*Попкова А. С., к. э. н., доцент,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

ОЦЕНКА АДМИНИСТРАТИВНОЙ НАГРУЗКИ НА БИЗНЕС

У статті проаналізовано сутність і структура регуляторних витрат, а також механізм їхнього впливу на національну економіку. Розглянуто модель стандартних витрат (SCM) як метод оцінки адміністративних витрат, які несуть підприємницькі структури при організації та веденні власного бізнесу. Наведено два способи реалізації принципу регулятивної багаторівневості для малого бізнесу: варіант виключення і полегшений варіант нормативних вимог. Дано оцінку проведеної реформи в сфері контрольно-наглядової діяльності в Росії. Досліджено основні проблеми адміністративного регулювання в Республіці Білорусь. Запропоновано заходи, спрямовані на зниження адміністративного навантаження на бізнес.

Ключові слова: підприємництво, державне регулювання, адміністративне навантаження, бізнес-середовище, регуляторні витрати.

Одной из целей реализации программы социально-экономического развития является создание комфортной и благоприятной бизнес-среды. Вместе с тем на практике помимо основных затрат на аренду, производство, заработную плату предпринимателям приходится нести расходы, связанные с административным регулированием бизнеса. Ненужные или непропорционально большие административные расходы ограничивают экономическую активность хозяйствующих субъектов, препятствуют внедрению инноваций и экономическому росту. Это приводит к росту издержек и снижает конкурентоспособность предприятий. Существует объективная необходимость в оценке величины административной нагрузки на бизнес.

Возросшая регулятивная активность проявляется в росте числа нормативно-правовых актов, увеличении количества страниц в этих документах, а также действий по их реализации. Чтобы не допустить необоснованных затрат многие страны используют инструменты оценки регуляторного воздействия на предпринимательские структуры с целью повышения привлекательности делового и инвестиционного климата государства. В большинстве стран применяют показатели административной нагрузки на бизнес, которые рассчитываются на основе социального опроса репрезентативной выборки малых, средних и крупных предприятий. Такой показатель рассматривают в динамике с целью оценки позитивных или негативных изменений за определённый период времени. Модель стандартных затрат (SCM) предполагает простой метод оценки административных расходов, которые вынуждены нести предпринимательские структуры при организации и ведении своего бизнеса.

Это затраты на соблюдение требований, которые предъявляются к бизнес-структурам со стороны органов государственного управления. Это могут быть единовременные затраты, такие как получение сотрудниками соответствующих знаний для выполнения регуляторных обязательств, приобретение необходимого оборудования и программного обеспечения, расходы на регистрацию бизнеса, участие в тендерах и электронных торгах, получение лицензий и сертификатов, выдачу разрешений на строительство и т.д. Вторая группа – это повторяющиеся и текущие расходы, такие как издержки на сбор информации, заполнение форм и необходимых документов, подготовку информации для профессиональных консультантов и проверяющих органов и др.

Один из предпринимателей посчитал, что 25% рабочего времени в течении года ему пришлось тратить на вопросы государственного контроля, заполнение отчетности и необходимых документов. Это время могло бы быть потрачено на саморазвитие и продвижение бизнеса, создание новых рабочих мест, наращивание экспортного потенциала компании [1]. Кроме того, есть еще альтернативные издержки, которые трудно поддаются количественному измерению. Например, возникающие в связи с дублированием нормативного регулирования между различными уровнями

управления. Или последствия стресса, вызванные страхом совершения ошибки и вероятностью назначения штрафов и наказаний. Это можно условно назвать «эмоциональной нагрузкой на бизнес». Все это в совокупности создает отрицательный эффект влияния на общую производительность труда.

Регуляторные затраты влияют не только на деятельность отдельных предприятий, они имеют последствия для экономики всей страны. Эти расходы способствуют повышению уровня цен, так как должны окупаться за счет реализации предпринимателями товаров и услуг. Согласно оценкам экспертов, по отношению к ВВП эти издержки составляют от 11% (страны Евросоюза) до 15% (США). По своей природе издержки регулирования – это чистые потери национального благосостояния, это вычеты из национального дохода [2].

Методика SCM предполагает несколько этапов, связанных с реализацией того или иного нормативно-правового акта. Вначале определяются все требования, содержащиеся в данном документе, и необходимые для их выполнения действия (сбор информации, заполнение бланков и формуляров, каналы передачи сведений и др.). Затем для каждого действия рассчитываются затраты, которые потом суммируются для получения итогового результата административной нагрузки. Для исчисления таких издержек тариф умножается на количество затраченного времени. Если такая операция повторяется, то учитывается еще и периодичность повторения действия. Тарифы могут быть внутренними, когда при реализации актов задействован персонал компании, и внешними в случае привлечения сторонних организаций. Для определения совокупного административного бремени регуляторные издержки умножаются на количество экономических агентов, деятельность которых регулируется соответствующим нормативно-правовым актом.

С помощью метода SCM можно получить объективную информацию об административной нагрузке на бизнес, установить количественную цель по сокращению административных расходов, оценить последствия внедрения новых мер регулирования, производить мониторинг результатов реализованных предложений по сокращению издержек. Понимание этих затрат может помочь органам государственного управления достигнуть более эффективного регулирования. Те меры, затраты на администрирование которых превышают бюджетные поступления, должны быть устранены. Задача экономической политики состоит в том, чтобы свести к минимуму расходы на регулирование таким образом, чтобы это не наносило ущерб экономическим и социальным интересам государства.

Реализация мер по снижению административной нагрузки положительно влияет на уровень удовлетворенности граждан действиями государственных органов. Сокращение административного бремени высвобождает время и ресурсы для основных видов деятельности и способствует повышению производительности труда. Совершенствование системы управления

предполагает повышение качества законов и нормативных актов при одновременном сокращении ненужной бюрократии и чрезмерной жесткости наказаний в случае нарушений.

В зарубежной практике внедрялись различные политические инициативы, направленные на сокращение издержек регулирования предпринимательской деятельности. Это подходы, направленные на:

- смягчение соблюдения требований, сокращение бюрократической волокиты и в целом снижение регуляторной нагрузки для всех предприятий;
- исключение дублирующих и избыточных норм, а также потерявших свою актуальность (концепция регуляторной гильотины);
- снижение комплаенс-требований и других издержек за счет изменение способа доставки нормативных документов;
- введение групп риска для проверяемых субъектов и соответствующая дифференциация количества проверок;
- замену штрафов на предупредительные и рекомендательные меры;
- цифровизацию процессов регулирования бизнеса, предполагающую электронную подачу заявок и документов и активный обмен данными между государственными учреждениями с целью снижения транзакционных издержек в экономике;
- создание благоприятных условий малому бизнесу для применения нормативно-правовых актов.

Последний подход демонстрирует принцип регулятивной многоуровневости, что означает вариативность регуляторных требований в зависимости от размера бизнеса. Во многих странах для малого бизнеса имеются послабления в области нормативно-правового регулирования. Существуют два способа реализации этого принципа:

- вариант исключения (например, надзорные каникулы для малого бизнеса, отсутствие требований отдельных нормативно-правовых актов, либо неприменимость правовых норм именно к малым предприятиям);
- облегченный вариант нормативных требований (менее строгие стандарты или требования к ведению отчетности и учета, меньшие размеры штрафов при нарушении законодательства, ограничение количества проверок).

Дифференцированное применение нормативных актов может облегчить регуляторное бремя малых предприятий и снизить их издержки на соблюдение требований законодательства. И это представляется справедливым, поскольку эти затраты практически не зависят от размера фирмы. Как показывают исследования, расходы на соблюдение нормативных требований на единицу продукции значительно выше для малого бизнеса чем для крупных фирм. Такой подход повышает конкурентоспособность субъектов малого предпринимательства.

Однако реформы в сфере снижения административной нагрузки должны касаться всех предприятий для повышения эффективности государственного регулирования. Особенно важно создание своевременной и понятной

системы извещения предпринимателей об изменениях в законодательных актах, консультирования по вопросам применения норм и правил. В Австралии для этого функционируют консультационные центры помощи бизнесу, которые оказывают предприятиям информационную поддержку. Было бы перспективно создание единого электронного ресурса для оказания государственной поддержки малому и среднему бизнесу с подачей заявок в электронном виде и консультированием в режиме онлайн. Это сократит не только время и затраты, но и число необоснованных отказов по причине неполной комплектации или неправильного заполнения документов.

Также издержки могут быть снижены и за счет оптимизации процессов компании. Для их сокращения очень важен комплаенс-контроль как внутренний мониторинг соблюдения законодательных норм. Комплаенс-риски могут возникать вследствие некомпетентности сотрудников, злоупотребления служебными полномочиями, внешних противоправных действий, финансовых манипуляций. Это может привести не только к временным и финансовым потерям, но и нанести ущерб репутации фирмы. Для минимизации таких рисков создаются службы внутреннего контроля, что очень распространено в банковском секторе.

На практике регуляторные преобразования сталкиваются с целым рядом проблем. Так, в России уже несколько лет осуществляется реформа в области контрольно-надзорной деятельности. Однако административное давление на бизнес не стало меньше - одни виды проверок могут заменяться другими, а суммы штрафов достигают порой небывалых величин. Предприниматели тратят пятую часть своей выручки на административную нагрузку - чтобы угодить проверяющим их чиновникам [3]. Несмотря на тот факт, что количество проверок сократилось, суммы штрафов выросли. Проверки были завуалированы под видом запросов, мониторингов и других видов контроля. Очень мало проверочных мероприятий, в результате которых предписания к выполнению носят рекомендательный характер.

В Беларуси ведется системная работа по формированию благоприятной бизнес-среды и снижению административной нагрузки в последнее время уделяется большое внимание. В 2019 году было принято 10 нормативно-правовых актов (НПА), в том числе два указа Президента Республики Беларусь и шесть постановлений Совета Министров Республики Беларусь, направленных на совершенствование условий ведения бизнеса [4]. Для предотвращения излишних обязательств и необоснованных расходов при принятии новых законодательных актов предусмотрена оценка регулирующего воздействия. Для значимых НПА введена обязанность публичного обсуждения. Были смягчены условия лицензирования и отменены лицензии для отдельных видов деятельности, дано право выбора порядка налогового учета курсовых разниц. Создаются советы по развитию предпринимательства на региональном уровне. Однако согласно проведенному в 2019 году опросу предпринимателей около половины респондентов в качестве основных проблем бизнеса назвали сложные

административные процедуры. Таким образом, вопрос избыточного административного бремени стоит очень остро. Следует отметить и тот факт, что большинство участников анкетирования считает эти барьеры устранимыми, хотя и отмечает отсутствие эффективного диалога с представителями государственных органов.

Целесообразно совместно с бизнес-структурами провести ревизию и анализ законодательных актов, вызывающих наибольшее количество вопросов или исполнение которых связано со значимыми издержками или весомым количеством нарушений. Для этого можно активно сотрудничать с профессиональными бизнес-союзами и ассоциациями, а также пригласить к обсуждению деловое он-лайн сообщество на форумах. После этого необходимо провести их реструктуризацию: устранить дублирующие нормы, смягчить жесткие требования, ввести дифференцированный подход в зависимости от размера фирмы, упростить сложные законодательные формулировки, которые требуют дополнительных затрат на консультантов. Нормативно-правовые акты должны быть изложены максимально доступно и понятно, чтобы их прочтение не вызывало разногласий у предпринимателей и проверяющих органов.

Целесообразно проведение реформы контрольно-надзорных функций проверяющих органов. Необходимо регулярно осуществлять мониторинг национального законодательства с целью проверки наличия устаревших, дублирующих или избыточных регулирующих норм и правил. Контрольные мероприятия должны иметь не репрессивный, а рекомендательный характер с целью оказания помощи предпринимателям в грамотном и профессиональном ведении бизнеса. Это должны быть в первую очередь превентивные меры, направленные на профилактику правонарушений. В этом случае будут обеспечены условия для благоприятного ведения бизнеса, что позволит повысить конкурентоспособность национальной экономики.

Список использованных источников

1. Bickerdyke I., Lattimore R. (1997). Reducing the Regulatory Burden: Does Firm Size Matter?, Industry Commission Staff Research Paper, AGPS, Canberra, December – 140 p.

2. Регулятивные издержки. URL: <https://ecanet.ru/word/регулятивные-издержки> (дата доступа: 1.04.2020).

3. Труханова Э. Издержки надзора. URL: <https://rg.ru/2019/07/16/reg-cfo/skolko-tratiat-predprinimateli-chtoby-ugodit-proveriaiushchim.html>. (дата доступа: 11.04.2020).

4. Деловая среда-2019: оценка состояния и направления совершенствования – Совет по развитию предпринимательства. URL: <http://ced.by/ru/publication/~shownews/delovaja-sreda-2019> (дата доступа: 10.04.2020).

The article analyzes the essence and structure of compliance costs and the mechanism of their impact on the national economy. The standard cost model is

considered as a method of estimating administrative expenses that business structures have to bear when organizing and running their business. There are two ways to implement the principle of regulatory multilevel for small businesses: exemptions and lighter regulatory requirements. The assessment of the regulatory reform in Russia is given. The main problems of administrative regulation in the Republic of Belarus are investigated. Measures aimed at reducing the regulatory burden on business are proposed.

Keywords: *entrepreneurship, government regulation, regulatory burden, business environment, compliance costs.*

Дата надходження: 23.04.2020

РОЗДІЛ 4.

Пріоритети забезпечення розвитку людського потенціалу та нагромадження людського капіталу

УДК 331.08

*Андрейцева І. А., к. е. н., доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ДІАГНОСТИКА СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ: МЕТОДИКА ЗАСТОСУВАННЯ

Автором досліджено методи діагностики соціально-психологічного клімату трудового колективу, визначено систему показників його виміру. Запропоновано методуку його діагностики для оптимізації соціально-психологічного клімату колективу.

Ключові слова: *трудоий колектив, соціально-психологічний клімат, система потенціалів, анкетне опитування, поведінковий компонент, полярні профілі, конфліктне поводження, самооцінка мотивації схвалення, метод семантичного диференціала, соціальні ролі.*

Дослідження соціально-психологічного клімату на підприємствах становить не лише науковий, але й практичний інтерес, оскільки від цього залежить забезпечення соціальної стабільності в суспільстві, регіонах, територіальних формуваннях. Не варто забувати, що позитивний рівень морального клімату на підприємстві є однією з ключових умов підвищення продуктивності праці всіх без винятку працівників.

В економічній літературі проблемам управління персоналом загалом та соціально- психологічним методам, зокрема, присвячена низка наукових публікацій вітчизняних і закордонних учених: Е. А. Клімова, Х. І. Лейбовича, А. К. Маркова, Б. Д. Паригіна, А. Ф. Шикун, К. К. Платонова, Г. В. Телятнікова та інших. Проте окремі питання щодо методики діагностики соціально-психологічного клімату трудового колективу залишаються невирішеними.

Метою статті є критичний огляд методів діагностики соціально-психологічного клімату в колективі, а також обґрунтування пропозицій щодо шляхів його покращення в організації.

Соціально-психологічний клімат – це результат сумісної діяльності людей, їх міжособистісні взаємовідносини. Він проявляється в таких групових ефектах як настрої та колективна думка, індивідуальне самопочуття в колективі. Ці ефекти знаходять віддзеркалення у відносинах, пов'язаних з трудовою діяльністю та вирішенням важливих завдань колективу.

Соціально-психологічний клімат колективу – це притаманний певному трудовому колективу стійкий психічний настрій, який здійснює суттєвий

вплив на взаємини людей, їх ставлення до праці та навколишнього середовища.

«Психічний настрій, на думку відомого соціального психолога В. Д. Паригіна, може бути предметним (спрямованість психіки на процес діяльності) та емоційним, тональним (переживанням задоволеності діяльністю, її результатами)» [2].

Прикладні дослідження здійснюються вітчизняними та зарубіжними психологами щодо групових ефектів як соціально-психологічних явищ спільної діяльності з моменту виникнення експериментальної психології (експерименти В. Меде, Ф. Олпорта, В. М. Бехтерева).

Проте категорія «соціально-психологічний клімат» з'явилося у науковому обігу нещодавно поряд з такими інтегральними поняттями як «психологічна атмосфера», «психологічний клімат», «морально-психологічний клімат».

Задля запобіганню плутанини розглянемо поняття соціально-психологічний клімат в контексті з динамікою розвитку групи. З огляду на те, що в літературних джерелах зустрічається соціально-психологічний клімат колективу, соціально-психологічний клімат групи. У цьому є принципова різниця, оскільки у вітчизняній психології група розглядається як спільність людей згуртованих на основі однієї або кількох загальних ознак, в тому числі спілкування (Петровський, Шпалінський).

Під колективом розуміють групу, яка знаходиться на вищій стадії свого розвитку. Процес входження нової групи до колективу називається динамікою розвитку групи й характеризується тим, що у процесі спільної діяльності формуються умови для інтегративних процесів.

Спільна діяльність поступово набуває для членів групи все більш усвідомлений характер, що спонукає до чіткої мотивації міжгрупових відносин. В міру усвідомлення задач і мети спільної діяльності з амфорної структури викристалізуються такі структури як міжгрупові відносини за всією гамою емоційних відтінків (Петровський, Шпалінський). Ці параметри, на думку, вітчизняних і зарубіжних психологів характеризують соціально-психологічний клімат в групі.

Наступним питанням, яке доцільно розглянути – це діагностичні методи соціально-психологічного клімату. Аналіз літературних джерел засвідчив, що в емпіричних дослідженнях використовується широкий спектр різних показників.

Але насамперед у дослідженнях соціально-психологічного клімату (СПК) доцільно враховувати два рівня:

– *динамічний* (настрій працівників кожного дня). Цей рівень ототожнюється з поняттям «психологічна атмосфера», яка може змінюватись протягом робочого дня та залежить від низки параметрів зовнішнього середовища. Накопичення кількісних змін у «психологічній атмосфері» призводить до її переходу в інший якісний стан, на другий рівень;

– *соціально-психологічний клімат* – стійкі взаємовідносини в колективі, відношення до праці та керівництва. Це дійсно стійкий стан

колективу, який змінюється членами колективу епізодично. Стійкий до впливу зовнішнього середовища.

Соціально-психологічний клімат визначається системою показників:

- Задоволеність підлеглими взаємовідносинами: всередині організації; з колективами інших організацій; з керівником організації.
- Задоволеність характером і змістом праці: ергономічні та фізіологічні умови праці; приміщенням та обладнанням; забезпеченість оргтехнікою та її якість.
- Частота виникнення конфліктних ситуацій.
- Потенційна плінність кадрів та її причини.
- Особиста безпека.
 - Рівень професійної й соціальної активності персоналу: позитивна мотивація; участь співробітників в управлінні; винагорода навчання персоналу; професійне зростання; планування кар'єри; об'єктивність атестації кадрів; відсутність апатії і застою в трудовій сфері життя.
- Згуртованість, рівень ціннісно-мотиваційної єдності та мотиви трудової діяльності.
 - Відчуття економічного благоустрою: задоволеність заробітною платою; задоволеність гарантованими преміями; задоволеність преміями за результатами роботи.
 - Задоволеність системою морального та матеріального стимулювання: справедливість розподілу соціальних благ (матеріальної допомоги, оплати спортивних та оздоровчих послуг, пільгових кредитів); справедливість та законність соціальних гарантій (оплата лікарняних листів, компенсацій, страхування).
 - Стиль керівництва колективом і відношення до нього підлеглих: стабільна кадрова політика; дотримання прав особистості; чітке дотримання вимог регламентованих документів; довіра та повага керівників різних рівнів.

Головним завданням дослідження соціально-психологічного клімату колективу – виявлення факторів, за допомогою яких можна керувати кліматом з метою формування позитивних тенденцій в колективі.

Окремі методи вивчення психологічного клімату не дозволяють успішно вирішувати дослідницькі завдання. Недостатньо описувати, вимірювати чи пояснювати соціально-психологічний клімат за допомогою таких оціночних виразів: «задовольняє – не задовольняє», «подобається – не подобається», «кращий – гірший», ніж в інших колективах. Подібні оцінки клімату, звичайно, дають певне уявлення про нього, дозволяють порівняти різні колективи, але вони не виявляють причин, що зумовлюють формування того чи іншого клімату, не вказують конкретні шляхи його покращення.

У дослідженнях важливо з'ясувати, хто, що, як та за яких обставин сприяє чи заважає встановленню соціально значущих форм взаємодії людей у процесі спільної діяльності. Для цього потрібні методики, що вивчають, вимірюють не тільки загальні оціночні відомості про соціально-

психологічний клімат, але й чинники управління ним.

Важливо з'ясувати за якими параметрами клімат колективу відповідає соціальним відносинам, а за якими – не відповідає. З цієї точки зору взаємини між членами колективу доцільно охарактеризувати за допомогою понять моральності, правосвідомості норм і цінностей суспільного життя. Такий підхід сприятиме виявленню конкретних напрямів, за якими необхідно покращувати соціально-психологічний клімат колективу. Він полегшить роботу психологів, котрі не можуть обмежитися лише мистецьким володінням вимірювальними процедурами, але й обов'язково відобразитиме «соціальне бачення».

Загальні відомості про внутрішню групову активність, згуртованість, самопочуття особистості в колективі надають односторонню інформацію про соціально-психологічний клімат у колективі, що не розкриває тенденції суспільного розвитку. Згуртованість та добре самопочуття працівників можливо визначити не тільки у високо моральному трудовому колективі, але й в колективі, де занижені взаємні вимоги, де панує кругова порука, має місце зловживання спиртними напоями. Отже, важливо визначити стан колективу на основі морально-етичних цінностей, які у ньому панують.

Недостатнім є використання в якості показників соціально-психологічного клімату системи потенціалів, запропонованих В. Д. Паригінім [13, с. 57]. В основу оцінки соціально-психологічного клімату береться відповідність чи невідповідність його об'єктивним вимогам соціального розвитку, соціально-психологічним тенденціям та вимогам сучасного суспільного розвитку.

Учений В. Д. Паригін розрізняє потенціали вибору, відновлення, визнання, самовираження, напруги та визначеності. Потенціал вибору визначає діапазон об'єктивних можливостей та суб'єктивних домагань членів колективу щодо вибору способу їх діяльності.

Потенціал відновлення характеризує діапазон об'єктивних можливостей та домагань членів колективу в рамках цієї діяльності. Потенціал визначення свідчить про об'єктивні умови внутрішньої колективної діяльності, спрямованої на заохочення індивіда отримувати позитивні оцінки своєї діяльності від колективу.

Потенціал самовираження показує можливості виявлення особливостей, здібностей, нахилів, обдарувань членів колективу. Потенціал психічної напруги відображає рівень та діапазон психічної напруги, якого вимагає від працівників характер їхньої щоденної діяльності.

Потенціал визначеності характеризується чіткістю, фіксованістю тих вимог, котрі визначаються змістом праці та керівництвом до члена колективу.

За допомогою зазначених потенціалів вдається описати психологічне самопочуття особистості в колективі, але не дозволяють одержати повну картину соціально-психологічного клімату. Член колективу може задовольнити свої претензії у виборі способу діяльності, відчувати її зміни,

одержувати визнання зі сторони колективу, не відчувати психічної напруги, в достатній мірі реалізовувати себе. Самопочуття особистості в колективі може бути відмінним, але при цьому соціально-психологічний клімат в колективі може бути як моральним, так і аморальним, придатним для більшості і непридатним, соціально перспективним та безперспективним.

Відомо, що соціально-психологічний клімат колективу залежить від виробничих умов, від особистісних якостей керівника та підлеглих, традицій колективу. На роль цих факторів вказували дослідники, які досліджували соціально-психологічний клімат. Висновки, зроблені вченими, мають певну наукову та практичну цінність, однак фіксування умов діяльності та передумов соціально-психологічного клімату також не сприяють розкриттю всіх механізмів, що зумовлюють появу соціально бажаних результатів діяльності.

Заміри оцінок особистісних якостей членів колективу також мало характеризують природу цих оцінок. Чому, наприклад, про конкретного колегу одні говорять позитивно, інші дають йому нейтральні оцінки, а треті – негативні? Звісно, результати соціометричного дослідження членів колективу корисні, але вони не пояснюють, чому та як ці переваги склалися, чи потрібно їх зберігати або коригувати задля покращення соціально-психологічного клімату, які мотиви вибіркового відношення людей один до одного. На окремі недоліки соціометричного методу було зазначено в літературі.

Слід підкреслити й іншу обмеженість цього методу. У випадку необхідності зміни взаємовідносин однієї соціометричної інформації недостатньо, потрібні дані про людей, що опинилися в ролі «зірок», «лідерів думки», «аутсайдерів» та інші. Інтерес привертають особливості та мотиви вчинків людини, що має певний статус у колективі, так й особливості й мотиви ставлення до нього інших. У процесі внутрішньо групового спілкування люди активно орієнтуються на позицію певної групи, оцінки якої особливо важливі для них, слугують свого роду орієнтиром їхньої діяльності. Мотиваційна сторона референтних переваг є важливою умовою для розуміння психології взаємин у колективі, але за мотивами стоять потреби людей, від яких залежить вибір форми їхньої поведінки в колективі.

Отже, природа соціально-психологічного клімату передбачає дослідження низки послідовних психічних явищ та процесів, де кожна нова ланка пов'язана з попередньою. Ефективне керівництво соціально-психологічним кліматом, напрацювання дієвих рекомендацій практичним працівником можливі лише за умови відстеження основних ланок механізму формування оцінок емоційних та когнітивних відносин, виникнення конфліктів. Тому поряд з фіксацією визначених показників, умов та станів необхідно розкривати особливості їх відображення в свідомості людей, враховуючи перцептивні явища, інтелект, культуру, мотиви, потреби, звички, характер. Визначення процесів відображення СПК в свідомості людей – головна вимога його вивчення.

Подібні питання передбачають розробку спеціальних методів дослідження соціально-психологічного клімату, котрі сприятимуть прямо чи опосередковано виявленню причин, особливостей відносин, що склалися між людьми. Від констатації явищ, процесів, станів та закономірностей в житті колективу до розуміння причинно-наслідкових взаємозв'язків між ними – таким повинен бути шлях досліджень соціально-психологічного клімату.

В цьому напрямку працювали дослідники під керівництвом А. В. Петровського, з'ясовано роль самовизнання колективу, дієвої групової емоційної ідентифікації, мотиваційного центру вибору, прийняття відповідальності в процесі спільної діяльності.

Наступна методична вимога стосується технології збирання первинної інформації про соціально-психологічний клімат. Вивчення його механізмів має проводитись з метою розробки конкретних рекомендацій та здійснення індивідуального підходу у виховній роботі з людьми. Часто дослідники орієнтуються на виявлення середньогрупових показників, створення моделей деякої «середньої» людини. Проте середні показники допомагають визначити загальні тенденції клімату, але не сприяють розкриттю індивідуальних особливостей членів колективу. Вважається, що в центрі уваги має бути індивід як реальний представник колективу, а не деяка «усереднена людина» чи «пересічний громадянин». При цьому індивідуальність слід вивчати так, щоб у поведінці людини, його настроях, відповідях на питання дослідника знаходили відображення групові ефекти.

Ця вимога означає, що збирання інформації не завжди може здійснюватися згідно принципу масового опитування, за яким звертаються до «анонімних індивідів», одержують уявлення про «середню особистість» чи середньогрупову тенденцію. «Абстрагування від особистості» доцільне там, де воно є умовою підрахунку чи типологізації людей. У дослідженні соціально-психологічного клімату має гарантуватись не стільки анонімність питання, скільки коректність використання одержаної інформації.

Аналіз СПК має базуватись на даних про кожного працівника, які допомагали б з'ясувати його роль у формуванні клімату, його місце в колективі, ступінь відповідності його свідомості соціально бажаним проявам виробничих відносин. Ці дані можна одержати за допомогою соціометричного та експериментального дослідження, інтерв'ю, фотометрії, опитування компетентних експертів, спостереження.

Соціально-психологічний клімат визначається за допомогою різноманітних показників діяльності, спілкування та відносин. Однак не існує такої методики, котра охоплювала б всі показники, умови та параметри СПК та визначала б їх в єдиному індексі. Будь-які емпіричні дані надають характеристику лише локальних та типових проявів соціально-психологічного клімату.

Найбільш доречним методом вивчення соціально-психологічного клімату в організації – анонімне анкетне опитування. Анонімне опитування збільшує відвертість людини і знижує відповідальність за висловлену думку. Як

правило, анкета використовується для з'ясування групових думок великих соціальних груп. Анкета – перелік питань, кожне з яких логічно пов'язане з центральним завданням дослідження. Побудова анкети – це процес перекладу основних гіпотез дослідження на мову запитань. Вона забезпечує отримання правдивих відповідей від респондента щодо проблем дослідження.

Однак використання методу тестування дозволяє більш детально вивчити ті чи інші феномени даної проблеми, а також змодельовати цілісну картину. В основі методики лежить специфічний різновид опитування, в якому приймають участь всі члени колективу. Кожному з них надається 74 ствердження. Номера стверджень, які стосуються досліджуваного колективу, обводиться в опитувальному листі. Причому всі респонденти попереджаються, що обвести ствердження можливо у випадку, коли зафіксована форма поведінки відповідає всім або більшості членам колективу.

Судження характеризують найбільш важливу поведінку й відносини, які притаманні ідеальному колективу. Загалом вони є еталоном ідеального колективу, в якому всі учасники проявляють понаднормативну активність.

Методика А. Ф. Фідлера застосовується для оцінки психологічної атмосфери колективу. В основі лежить метод семантичного диференціала. Відповідь за кожним з 10 пунктів шкали оцінюється зліва направо від 1 до 8 балів. Чим лівіше знаходився знак *, тим нижче бал, тим сприятливіша психологічна атмосфера в колективі, на думку того, хто відповідає. Підсумковий показник коливається від 10 (найбільш позитивна оцінка) до 80 (найбільш негативна). З врахуванням індивідуальних профілів створюється середній профіль, який характеризує психологічну атмосферу колективу. Методика цікава тим, що допускає анонімне обстеження, а це підвищує її надійність. Надійність збільшується у поєднанні з іншими методиками (наприклад, соціометрією) [14, с.57].

Експрес-метод вивчення СПК колективу дозволяє виявити, три компоненти клімату: емоційний, когнітивний, поведінковий. В якості емоційного компонента розглядається критерій симпатії на рівні «подобається – не подобається», «приємний – неприємний».

Поведінковий компонент – дотримання критерію «бажання чи небажання працювати в даному колективі», «бажання – небажання спілкуватися з членами колективу у сфері відпочинку». Основним критерієм когнітивного компоненту – це знання чи незнання особливостей членів колективу. Дослідження може проводитися як індивідуально, так і в групі. Ця методика складається з 8 запитань за двома етапами обробки. Виявлення ділових ролей членів організації. Ця методика містить 56 стверджень, що сприяє виявленню соціальних ролей членів організації на роботі.

Карта-схема оцінки емоційних складових СПК А. Н. Лутошкіна. Ця методика представлена у вигляді карти-схеми, є прикладом змістовного опису емоційних складових психологічного клімату в організації.

Метод шість шляп ефективний для проведення ситуаційного аналізу складних проблем. Він дозволяє послідовно розглянути кожний з шести аспектів іншої складної проблеми з подальшою інтеграцією результатів за кожним напрямком. Дослідник, конкретного аспекту проблеми, символічно одягає шляпу – свого кольору, який свідчить, що в даний момент перед ним спеціаліст з конкретного аспекту проблеми.

Експрес-метод вимірювання соціально-психологічного клімату Н. А. Кашина, Є. А. Осипової. Цей метод вимірювання СПК є одиночними шкалами полярних профілів, які дозволяють зробити оцінку загальної ситуації в колективі. Виділені шкали досить надійний засіб для реконструкції соціально-психологічної ситуації в колективі і самовідчуття в ній особистості.

Обробка за допомогою комп'ютерної програми Келі дозволила зробити більш глибокі висновки. Аналіз таблиці «Останнім часом на роботі мені не властиво...» (зроблена обробка в системі репертуарних ґрат шляхом виявлення головних компонент обігу) засвідчив, що головним компонентом для членів колективу є чинник психологічного комфорту, тобто найбільш важливо для «мене» на роботі має відмінне самовідчуття, спокій, відстороненість.

Наступним в порядку зменшення за величиною чинником є фактор соціально-психологічного комфорту, що включає «мою» дружелюбність, чесність, зі зворотною кореляцією відсутності відчуття віку. Найменш навантаженим чинником у таблиці «Мені...» є чинник, пов'язаний із задоволенням колективом і роботою, хорошими відносинами з керівництвом. Це можна інтерпретувати так, що для членів колективу головне добре себе відчувати в психологічному і соціально-психологічному плані, ніж бути задоволеним процесом і результатом своєї діяльності.

Найбільш ефективним засобом цієї методики є факторний аналіз програми. Можлива і проста процедура обробки первинних результатів за допомогою підрахунку балів за семибальною шкалою зліва направо за схемою:

7	6	5	4	3	2	1
3	2	1	0	1	2	3

Чим вищий сумарний бал, тим більше виражений фактор на позитивному полюсі.

Діагностика схильності особистості до конфліктного поведіння К. Томаса. К. Томас вважає доцільним сконцентрувати увагу на тому, які форми поведінки в конфліктних ситуаціях характерні для людей, які з них є більш продуктивними чи деструктивними, яким чином можливо стимулювати продуктивне поведіння. Для опису типів поведінки людей в конфліктних ситуаціях застосовує двомірну модель регулювання конфліктів, основними вимірами якої є кооперація, пов'язана з увагою людини до інтересів інших людей, залучених до конфліктів, напористість, для якої характерний акцент на захисті власних інтересів.

Методика діагностики самооцінки мотивації схвалення Д. Марлоу і Д. Крауна використовується для оцінки правдивості висловлювань респондентів. Чим вищий підсумковий показник мотивації «схвалення» за шкалою отримують респонденти, тим вища у них готовність репрезентувати себе перед іншими відповідно до соціальних норм. Низькі значення показників можуть свідчити як про неприйняття традиційних норм, так і про зайву вимогливість до себе.

Розглянуті методи дозволяють отримати об'єктивну оцінку соціально-психологічного клімату, що сприятиме виробленню ефективної стратегії управління персоналом трудового колективу.

Підсумувавши результати дослідження можна стверджувати, що соціально-психологічний клімат – це притаманний певному трудовому колективу стійкий психічний настрій, який здійснює суттєвий вплив на взаємини людей, їхнє відношення до праці та навколишнього середовища.

Аналіз літературних джерел засвідчив, що в емпіричних дослідженнях використовують цілу низку методів діагностики соціально-психологічного клімату. Найбільш доречним методом – анонімне анкетне опитування, сприяє одержанню правдивих відповідей від респондентів. Анкета використовується для вивчення групових думок. Проте дослідження СПК за допомогою методу тестування дозволяє більш детально вивчити окремі аспекти даної проблеми, а також змоделювати цілісну картину.

Для оцінювання психологічної атмосфери колективу доцільно використовувати методику А.Ф. Фідлера, що базується на методі семантичного диференціала. З врахуванням індивідуальних профілів формується середній профіль, який характеризує психологічну атмосферу колективу. Методика цікава тим, що передбачає анонімне обстеження, а це підвищує її надійність.

Експрес-метод дозволяє виявити три компоненти соціально-психологічного клімату: емоційний, когнітивний, поведінковий. Виявлення ділових ролей членів організації допомагає визначити соціальні ролі, які вони грають на роботі.

Експрес-метод вимірювання СПК Н. А. Кашина, Є. А. Осипової використовує одиночні шкали полярних профілів, які дозволяють оцінити загальну ситуацію в колективі.

Діагностика схильності особистості до конфліктного поведіння К. Томаса дозволяє сконцентрувати увагу на формах поведінки людей в конфліктних ситуаціях, визначити які з них є більш продуктивними чи деструктивними.

Список використаних джерел

1. Дружинин В. В., Контров Д. В., Контров М. В. Введение в теорию конфликта. Москва, 1989. 165с.
2. Парыгин Б. Д. Социально-психологический климат коллектива: пути и методы изучения. Ленинград, 1981. 192 с.
3. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: учеб. Москва, 2014.

576 с.

4. Майерс Д. Психология: пер. с англ. И. А. Карпиков, В. А. Старовойтова. Москва, 2001. 848 с.

5. Журавлев И., Тхостов А. Феномен отчуждения: стратегия концептуализации и исследования. *Психологический журнал*. 2002. № 5 (23). С. 42–48.

6. Голдсмит Д., Кеннет К. : пер. с англ. Эффективные методы раскрытия потенциала сотрудников. Москва, 2006. 380 с.

The author investigates the methods of diagnostics of the social and psychological climate of the workforce, defines a system of indicators of its measurement. The method of its diagnostics for optimization of social and psychological climate of the team is offered.

Key words: labor collective, social and psychological climate, potential system, questionnaire, behavioral component, polar profiles, conflict behavior, self-esteem of motivation of approval, method of semantic differential, social roles.

Дата надходження: 28.04.2020

УДК 331.5.024.5-057.4

*Воронецкая Л. Г., магистр управления и экономики,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

ОБ ИССЛЕДОВАНИИ РЫНКА ТРУДА НАУЧНЫХ РАБОТНИКОВ БЕЛАРУСИ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Проведено аналіз особливостей білоруського законодавства і статистичної звітності, що стосується ринку праці науковців. Обґрунтовано, що на практиці поняття «науковий працівник», «вчений», «дослідник», «науковий співробітник» «зайнятий науковими дослідженнями і розробками» іноді ототожнюються. Підкреслюється, що при дослідженні ринку праці науковців Білорусі під поняття «науковець» доцільно мати на увазі переважно дослідників. У той же час, аналіз ринку праці науковців Білорусі може стосуватися усіх категорій персоналу, зайнятого НДДКР. Це пов'язано з тим, що не завжди є достатньо даних, що дозволяють проводити аналіз не агреговано, а тільки за дослідниками, а також і тому, що техніки і допоміжний персонал важливо врахувати у розумінні ситуації на ринку праці науковців Білорусі, оскільки вони також беруть участь (прямо чи опосередковано) в здійсненні НДДКР.

Ключові слова: ринок праці, науковці, дослідники, техніки, допоміжний персонал, національне законодавство, статистична звітність.

Рынок труда научных работников представляет собой систему формальных и неформальных институтов, создающих самоуправляющийся и одновременно регулируемый механизм, обеспечивающий функционирование данного рынка, воспроизводство человеческого капитала научных работников, обмен и использование научно-исследовательского труда. Государственное регулирование рынка труда научных работников можно представить как деятельность органов государственной власти, направленную на повышение эффективности функционирования данного рынка в соответствии с целями социально-экономического развития.

При всем многообразии подходов к анализу рынка труда и эффективности его государственного регулирования со стороны ученых дальнего зарубежья, постсоветских стран, в т.ч. с точки зрения белорусских исследователей, наблюдается недостаток теоретических наработок и практических исследований специфики рынка труда научных работников. Так, для анализа рынка труда научных работников Беларуси и выработки рекомендаций по его совершенствованию необходимо разобраться в определении понятия «научный работник» в национальных нормативно-правовых актах и статистической отчетности.

На территории современной Беларуси рынок труда научных работников начал свое формирование, когда страна вошла в состав СССР. Формирование рынка труда научных работников Республики Беларусь как независимого государства начался в 1991 г. Были созданы нормативная правовая база его регулирования. На республиканском уровне регулирование рынка труда научных работников Беларуси осуществляется посредством нормативно-правовых актов Президента Республики Беларусь, законодательных и исполнительных органов власти, судебной системы и иных госорганов. Существует целый ряд программ в сфере науки, инноваций, образования, миграции и др., которые также затрагивают рынок труда научных работников.

Однако в настоящее время понятие «*научный работник*» недостаточно четко определено в нормативных документах Беларуси. Под такую формулировку подпадает широкий круг лиц.

Определение понятия «научный работник» дается в Статье 9 Закона Республики Беларусь от 21 октября 1996 г. № 708-ХІІІ «О научной деятельности» (*научный работник* – физическое лицо, обладающее необходимой квалификацией и профессионально занимающееся научной деятельностью в соответствии с трудовым договором.). В соответствии с данным законом к научным работникам приравниваются также лица, получающие в порядке, установленном законодательством, послевузовское образование в дневной форме получения образования [1].

Другого определения данного понятия, в том числе с указанием работниками каких должностей относятся к научным работникам, в нормативных документах Беларуси нет.

Термин «научные работники» однократно использует Трудовой кодекс

Республики Беларусь (Статья 319. Особенности регулирования труда некоторых категорий работников): «Особенности регулирования труда (конкурсное замещение должностей, почасовая оплата труда и др.) творческих, педагогических, *научных работников*, работников, осуществляющих педагогическую деятельность в сфере физической культуры и спорта, устанавливаются законодательством».

Также не создано единого международного реестра и правил конвертирования научных должностей. На практике, кроме научных сотрудников (младший научный сотрудник, научный сотрудник, старший научный сотрудник, главный научный сотрудник, ведущий научный сотрудник) к научным работникам относятся еще стажер-исследователь (инженер-исследователь, старший лаборант с высшим образованием), ученый секретарь и разного уровня заведующие научно-исследовательскими подразделениями др.

В официальной статистике Беларуси термин «научные работники» не используется. Используется понятие «*персонал, занятый НИОКР*», который подразделяется на исследователей, техников и вспомогательный персонал (такое разделение характерно для статистической отчетности многих стран).

На сайте Национального статистического комитета Республике Беларусь указано, что *исследователи* – работники, профессионально занимающиеся научными исследованиями и разработками и непосредственно осуществляющие создание новых знаний, продуктов, процессов, методов и систем, а также управление указанными видами деятельности. Следовательно, руководителей организаций и подразделений, осуществляющих НИОКР, белорусская статистика также учитывает в качестве персонала, осуществляющего НИОКР, а именно в качестве исследователей [2; 3].

Техники – это работники, которые участвуют в научных исследованиях и разработках, выполняя технические функции, как правило, под руководством исследователей (эксплуатацию и обслуживание научных приборов, лабораторного оборудования, вычислительной техники, подготовку материалов, чертежей, проведение экспериментов, опытов и анализов и тому подобное) [2; 3].

Вспомогательный персонал – это работники, выполняющие вспомогательные функции, связанные с проведением исследований и разработок (работники планово-экономических, финансовых подразделений, патентных служб, подразделений научно-технической информации, научно-технических библиотек; рабочие, осуществлявшие монтаж, наладку, обслуживание и ремонт научного оборудования и приборов; рабочие опытных (экспериментальных) производств; лаборанты, не имеющие высшего и среднего специального образования), а также численность работников, выполнявших функции, являющиеся прямой услугой для исследований и разработок (работники бухгалтерии, кадровой службы, канцелярии, подразделений материально-технического обеспечения) [2; 3].

С 1 января 2018 г. введен в действие Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Занятия» (ОКРБ 014-2017), утвержденный Постановлением Министерства труда и социальной защиты № 33 от 24.07.2017 г. Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Занятия» включил в себя одноименный классификатор (ОКРБ 014-2007) и Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Профессии рабочих и должности служащих» (ОКРБ 006-2009), утвержденный Постановлением Министерства труда и социальной защиты № 125 от 22.10.2009 г. [4]. Должности руководителей и иных работников, деятельность которых связана с наукой, имеют код 29 (Выпуск 29 ЕКСД «Должности служащих, занятых в научно-исследовательских учреждениях, конструкторских, технологических, проектных и изыскательских организациях») [4; 5].

Занятия, охватывающие широкий круг выполняемых работ, классифицированы с учетом их приоритетности. Приоритетными являются работы, связанные с различными стадиями производственного процесса, по отношению к работам по распределению товаров и оказанию услуг, если при этом такие функции, как продажа, транспортное обслуживание или управление производственным процессом и т.п., не доминируют.

Приоритетным также является содержание выполняемых работ по отношению к требованиям к приобретенным навыкам. Занятия, для выполнения которых необходимы подготовка различного уровня и наличие практического опыта, классифицированы в соответствии с теми функциями, реализация которых требует более высокого уровня навыков.

Занятия, имеющие более одного кода начальных групп занятий, относятся к начальной группе занятий согласно осуществляемого вида профессиональной деятельности.

В классификаторе прописаны требования к квалификации руководителей структурных подразделений по научным исследованиям и разработкам, а также к квалификации специалистов-профессионалов в области науки, техники и технологии и их примерные должностные обязанности. В ряде случаев, обязанности специалистов-профессионалов в области науки, техники и технологии могут включать в себя руководство другими работниками.

Начальная группа 1223 Руководители структурных подразделений по научным исследованиям и разработкам

Руководители структурных подразделений по научным исследованиям и разработкам планируют, управляют и координируют проведение научных исследований и опытно-конструкторских работ в организации; выполняют свои должностные обязанности при общем руководстве руководителя организации (его заместителей) и во взаимодействии с руководителями других подразделений.

Их основные обязанности включают:

- определение, постановку целей и задач научно-технического развития

организации;

- планирование и организацию проведения научно-исследовательских разработок с целью развития существующих и создания новых видов товаров и услуг (новых конструкций изделий, технологических процессов, материалов и т.д.);

- заключение договоров о совместных разработках с другими организациями,

- координирование общей научной деятельности;

- распределение ресурсов на проведение научно-исследовательских разработок и

- осуществление контроля за их рациональным использованием;

- разработку и проведение мероприятий по повышению эффективности научно-исследовательских разработок (внедрение средств механизации конструкторских работ,

- расширение использования вычислительной техники и т.д.);

- обеспечение составления установленной отчетности;

- контроль подбора, подготовки и использования персонала;

- выполнение родственных по содержанию обязанностей;

- руководство работниками подразделения [5].

Основная группа 2 Специалисты-профессионалы. Подгруппа 21

Специалисты-профессионалы в области науки, техники и технологии

Специалисты-профессионалы в области науки, техники и технологии ведут научно-исследовательскую работу, совершенствуют или разрабатывают концепции, теории и методы, осуществляют практическое применение научных знаний, имеющих отношение к физике, астрономии, метеорологии, химии, геофизике, геологии, биологии, экологии, фармакологии, медицине, математике и информатике, статистике, архитектуре, технике, дизайну и технологии.

Обязанности, выполняемые работниками указанной подгруппы, включают:

- проведение исследований, распространение, консультирование и применение

- научных знаний, полученных в результате изучения структуры и свойств физических веществ и явлений, химических свойств и состояний различных веществ, материалов и продуктов, всех форм жизни человека, животных и растений, а также концепций и методов в области математики и статистики;

- консультирование, проектирование и руководство строительством зданий, городов и транспортных систем, объектов гражданского строительства, производственных зданий и сооружений, а также машин и другого оборудования; консультирование и применение методов добычи полезных ископаемых и обеспечение их оптимального использования;

- исследование строения поверхности суши, моря и составление карт; изучение и консультирование по технологическим аспектам, связанным с

определенными материалами, продукцией и процессами, а также по эффективности производства и организации труда;

– подготовку научной документации и отчетов [5].

В ряде случаев, обязанности специалистов-профессионалов в области науки, техники и технологии могут включать в себя руководство другими работниками.

Таким образом, на практике понятия «научный работник», «ученый», «исследователь», «научный сотрудник» «занятый научными исследованиями и разработками» и др. иногда *отождествляются*. При исследовании рынка труда научных работников Беларуси под научными работниками целесообразно подразумевать преимущественно исследователей. В то же время анализ рынка труда научных работников Беларуси может затрагивать все категории персонала, занятого НИОКР по причине того, что не всегда имеется достаточно данных, позволяющих проводить анализ не укрупненно, а только по исследователям, а также потому, что техники и вспомогательный персонал также представляют интерес для понимания ситуации на рынке труда научных работников Беларуси, поскольку они также участвуют (прямо или косвенно) в осуществлении НИОКР.

Так, по мнению Б. Латура «исследователи представляются лишь верхушкой айсберга; чтобы сделать возможной их работу, необходимо множество других людей вне лабораторий; неперенной составляющей «исследования» являются те, кто участвует в определении, уточнении, проверке, контролировании, преподавании, продажах, продвижении и распространении научных фактов» [6, с. 263].

Список использованных источников

1. О научной деятельности / Закон Республики Беларусь от 21 октября 1996 г. № 708-ХІІІ. URL: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=v19600708>. (дата доступа: 21.10.2019).

2. Краткий глоссарий статистических терминов. URL: <http://www.belstat.gov.by/metodologiya/kratkij-glossariy-statisticheskikh-terminov/>. (дата доступа: 08.08.2019).

3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2018. 134 с.

4. Наименование должностей: изменения в ЕКСД и ЕТКС. URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/naimenovanie-dolzhnostej-izmeneniya-v-eksd-i-etks>. (дата доступа: 07.08.2019).

5. Об утверждении Общегосударственного классификатора Республики Беларусь / Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь № 33 от 24 июля 2017 г. URL: <http://mintrud.gov.by/system/extensions/spaw/uploads/files/ОКРВ-1.pdf>. (Дата доступа: 07.08.2019).

6. Латур Б. Наука в действии: следуя за учеными и инженерами внутри общества // пер. с англ. К. Федоровой; науч. ред. С. Миляева. СПб.:

Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2013. 414 с. Прагматический поворот; вып. 6.

An analysis of the specifics of Belarusian legislation and statistical reports related to the labour market of researchers was carried out. The conclusion that in practice of the concept «scientist», «scientist», «researcher», «research associate» «occupied with research and development» sometimes are identified is drawn. It is stressed that in the study of the labour market of Belarusian researchers, it is advisable to mean researchers mainly. At the same time, the analysis of the labour market of Belarusian researchers may affect all categories of personnel, A busy R & D because there is not always enough data available, Allow to carry out analysis not in general, but only for researchers, as well as therefore, That technicians and support personnel are also of interest in understanding the situation in the labour market of Belarusian researchers, As they are also involved (directly or indirectly) in R & D.

Key words: labor market, scientists, researchers, technicians, support personnel, national legislation, statistical reporting.

Дата надходження: 05.02.2020

УДК 336

Гриненко А. М., к. е. н., професор,

Кирилюк В. В., к. е. н.,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана»,

м. Київ, Україна

ДОВІРА В СТРУКТУРІ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті досліджено категорію довіри як основи формування соціального капіталу. Розглянуто суть довіри як основного поняття розвитку конструктивного соціального капіталу. Виявлено основні тренди розвитку соціального капіталу на організаційному рівні. Запропоновано шляхи удосконалення соціального капіталу України у найближчому майбутньому.

Ключові слова: довіра, цінності, соціальний капітал, конструктивний капітал, трансформація, організація.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день поняття довіра широко використовується у дослідженнях різних наук соціально-економічного спрямування. Причому, кожна із наук розглядає цей феномен крізь призму власного аксіологічного ядра, що, з одного боку, зумовлює багатоаспектність його трактування, а з іншого – обмежує інтерпретацію предметним полем конкретної науки. Одним із трендів сучасності є розгляд поняття в межах міждисциплінарного підходу, який дасть змогу значно розширити межі

використання терміну та суттєво поглибити знання про нього. Водночас таке дослідження допоможе визначити роль та місце довіри у процесах формування якісного соціального капіталу.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми пов'язані з формуванням, розвитком та удосконаленням соціального капіталу досліджували такі іноземні вчені: П. Бурд'є, М. Вебер, Дж. Вейд, Л. Ганіфан, Р. Грін, Е. Дюркгейм, К. Ерроу, Дж. Коулмен. Серед досліджень українських вчених, які вивчають питання довіри та розвитку соціального капіталу важливо відзначити роботи К. Бондаренко, В. Буркинського, А. Гриненка, О. Грішнєвої, Ю. Зайцева, Т. Заяць, Л. Ємельяненко, А. Колота, А. Гриненка, В. Кирилюка, І. Кочуми, І. Кравченко, Е. Лібанової, О. Оржель, Ю. Опалька, Г. Палія, І. Петрової, Ю. Полунєєва, М. Семикіної, А. Сіленко, В. Фесенко та ін.

Мета статті полягає у дослідженні довіри як структурного елемента формування соціального капіталу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Для того, аби зрозуміти онтологічну та епістемологічну основу цього поняття, варто звернутися до філософії. У контексті філософських досліджень довіра постає ментальним станом свідомості, який формує настанову на те, що люди, на яких покладаються зобов'язання, обов'язково виправдають їхні очікування [4]. Також під цим поняттям розуміють морально-практичне ставлення індивіда до партнера у спілкуванні, яке ґрунтується на його вірі у чесність та щирість [6, с. 166]. Довіра може мати наївну (дитячу) форму, набувати символічного значення (клятва, присяга), триматися на особистій відданості або ж ґрунтуватися на формальних засадах і виражатися у формі договору [6, с. 166]. Тобто, довіра може набувати абсолютно протилежних за змістом форм – від неформальних до чітко регламентованих.

Колот А.М. у своїй монографії зазначає: «довіра у найбільш узагальненому трактуванні – це очікування членів суспільства відносно того, що інші його члени будуть вести себе більш-менш передбачувано, чесно та з повагою до потреб оточуючих, відповідно до загальноприйнятих суспільних норм. Довіра виникає та існує у тому випадку, коли члени суспільства дотримуються певних моральних цінностей і завдяки цьому можуть покладатись на відповідальну, чесну, суспільно прийнятну поведінку стосовно один одного» [5].

Проблема довіри в концептуальному плані полягає в тому, що цей складний соціальний часто розглядається спрощено, без врахування історичного і культурного контексту, як раз і назавжди даний [3, с. 169].

У своїй науковій праці «Довіра: соціальні чесноти і шлях до процвітання», Фукуяма переконливо доводить, що «закон, договір, економічна доцільність є необхідним, але вочевидь не достатнім базисом стабільності і добробуту в епоху постіндустріалізму, – ці категорії мають спиратись на такі чесноти, як взаємодія, моральні зобов'язання перед суспільством і довіра, що в свою чергу живляться традиціями, а не раціональним розрахунком. У сучасному суспільстві не є анахронізмами,

навпаки, вони суть передумов його успішного розвитку» [7, с. 29].

Довіра демонструє характер і розвиненість соціального партнерства як на рівні суспільства, так і окремих його сфер на основі міжособистісного, міжгрупового, міжінституційного взаємодії, що покликане забезпечити узгодженість, стійкість життєдіяльності соціуму. Вона виступає продуктивною соціальною конструкцією, заснованою на надійності, тривалості і міцності соціальної взаємодії. Недооцінка цього фактора взаємодії призводить до нераціональних витрат в часі і ресурсах, до непередбачуваності, невизначеності, ризиків у різних сферах суспільного життя, до зниження адаптаційного потенціалу населення.

Довіра виступає способом накопичення соціального капіталу, основою соціальної злагоди. Саме довіра (за критеріями глибини, якості, довгостроковості, багатовекторності, за наслідками – взаємовигідності) формує орієнтацію, здатність, бажання і готовність до балансу соціальних інтересів, до співпраці, діалогу, партнерства. Становлення та інституціоналізація системи соціального партнерства між соціальними суб'єктами, між їхніми цілями та засобами, ресурсами, між виробництвом і споживанням, між примусом і згодою забезпечує передбачуваність, визначеність, профілактику та попередження ризиків суспільного життя, насамперед у соціально - трудовій сфері [2, с. 57].

Практична цінність довіри полягає в забезпеченні ефективного функціонування як великих соціально-економічних систем, так і підсистем мікрорівня. Дефіцит довіри блокує потенціали, виснажує ресурси і свідчить про хворобливий стан суспільного організму, про несформованість соціального капіталу, який забезпечує соціальну цілісність, про низьку життєздатність суспільства як цілого, що негативно позначається на соціальному, економічному, людському, суспільному розвитку.

Для кращого розуміння взаємодії довіри та соціального капіталу, її ролі у формування соціального капіталу, необхідно розглянути саме поняття соціального капіталу, яке також є неоднозначним з точки зору відомих науковців.

На думку відомого українського вченого А.М. Колота, соціальний капітал – це сукупність суспільних причинно-наслідкових зв'язків, що встановлюються між окремими індивідами та соціальними групами задля ефективної економічної взаємодії на основі довіри і взаємності зобов'язань [5, с. 230].

Соціальний капітал являє собою результат взаємодії основних суспільних суб'єктів, що характеризує їх внесок у створення нової вартості та забезпечення економічного зростання з метою досягнення певного соціального ефекту на основі функціонування інституцій, формування сприятливого простору для реалізації можливостей людського капіталу, ствердження принципів громадянського суспільства [4, с. 282].

Соціальний капітал організації може розглядатися як неформальні відносини між працівниками і колективами з приводу перетворення соціального потенціалу на трудовий потенціал працівників, який, у свою чергу, реалізується в людський капітал, забезпечуючи збільшення доданої

вартості. Характер соціальної мережі залежить від учасників соціальних контактів (працівників), їх активності, стилю управління, корпоративної культури тощо. Соціальний капітал опосередковано впливає на економічну ефективність праці завдяки збільшенню трудового потенціалу, що, в свою чергу, може забезпечити конкурентні переваги і збільшити прибуток організації за рахунок соціальної активності [7, с. 469].

З метою визначення впливу довіри на соціальний капітал, протягом 2018-2019 рр. нами було проведено соціологічне дослідження. Для нашого дослідження ми обрали 6 приватних компаній різних сфер діяльності та чотири структурних підрозділи в державній організації КНЕУ імені Вадима Гетьмана – кафедри факультету управління персоналом, соціології та психології. Вибір організацій для дослідження базувався на двох основних принципах. Перший принцип полягає в тому, щоб охопити якомога більше сфер соціально – економічної діяльності як приватного, так і державного характеру. Обрані організації своєю діяльністю, рівнем розвитку соціального капіталу і соціальної згуртованості формують соціальний капітал суспільства, що в свою чергу впливає на економічний розвиток країни. Другий принцип дослідження базується на максимальній доступності інформації та статистичних даних і відповідно – їх достовірності.

Згідно даних соціологічних досліджень проведених у 2018 році (табл. 1) та 2019 році (табл. 2) в більшості випадків рівень довіри у колективах суттєво не змінився, хоча в окремих компаніях (в 2 із 5) спостерігається тенденції до незначного зниження рівня довіри.

Таблиця 1

Показники довіри в приватних та державних організаціях у 2018 році, %

Показник	Організація (компанія)	Повністю не довіряю	Скоріш не довіряю	Важко відповісти	Скоріш довіряю	Повністю довіряю
РДк1 (рівень довіри до колег)	КРМГ	-	-	-	36,4%	65,6%
	Віст Груп	-	-	-	42,8%	57,2%
	ЕкспоПлаза	-	-	6,5%	41,5%	53,0%
	Агенція Кар'єра	-	-	4,0%	33,8%	62,2%
	Vent Service	-	-	2,5%	29,8%	67,7%
	Нора-друк	-	-	-	31,7%	68,3%
	ФУПСтаП КНЕУ імені Вадима Гетьмана	-	5,42%	12,6%	36,78%	45,2%
РДкер1 (рівень довіри до керівництва відділу (організації))	КРМГ	-	-	-	29,0%	71,0%
	Віст Груп	-	-	-	40,2%	59,8%
	ЕкспоПлаза	-	-	8,2%	35,6%	56,2%
	Агенція Кар'єра	-	-	-	32,1%	67,9%
	Vent Service	-	-	6,4%	35,8%	57,8%
	Нора-друк	-	-	-	29,0%	71,0%
	ФУПСтаП КНЕУ імені Вадима Гетьмана	1,3%	3,95%	20,1%	21,17%	53,48%

Джерело: складено авторами на основі соціологічного дослідження

Здебільшого це пов'язане з тим, що працівники у 2018 році частіше обирали відповідь «Важко відповісти». У компанії «Vent Service» даний показник також зріс з 6,5% у 2018 році до 17,1% у 2019 році. А ось «Агенція Кар'єра» і «Нора-друк» продемонстрували протилежні тенденції – у 2019 році таких членів колективу що не визначились із довірою до колег не було виявлено взагалі, хоча у 2018 році цей показник у Агенції Кар'єра становив 4%. Щодо інших компаній то у них протягом двох років даний показник пропорційно змінювався лише у межах відповідей «Скоріш довіряю» та «Довіряю повністю», що свідчить про досить високий рівень довіри у колективах.

Таблиця 2

Показники довіри в приватних та державних організаціях у 2019 році, %

Показник	Організація (компанія)	Повністю не довіряю	Скоріш не довіряю	Важко відповісти	Скоріш довіряю	Повністю довіряю
РДк1 (рівень довіри до колег)	КРМГ	-	-	-	39,7%	60,3%
	Віст Груп	-	-	7,2%	40,5%	53,3%
	ЕкспоПлаза	-	-	17,1%	38,7%	50,2%
	Агенція Кар'єра	-	-	-	35,7%	64,3%
	Vent Service	-	-	18,9%	33,2%	47,9%
	Нора-друк	-	-	-	30,1%	69,9%
	ФУПСтаП КНЕУ імені Вадима Гетьмана	-	6,1%	14,2%	37,2%	42,6%
РДкер1 (рівень довіри до керівництва відділу (організації))	КРМГ	-	-	-	30,9%	69,1%
	Віст Груп	-	-	5,6%	37,9%	56,5%
	ЕкспоПлаза	-	-	18,6%	31,6%	49,8%
	Агенція Кар'єра	-	-	4,0%	32,1%	67,9%
	Vent Service	-	-	14,4%	35,8%	49,8%
	Нора-друк	-	-	-	27,4%	72,6%
	ФУПСтаП КНЕУ імені Вадима Гетьмана	1,6%	3,25%	23,2%	20,3%	52,65%

Джерело: складено авторами на основі соціологічного дослідження

Якщо ж проаналізувати інший показник, що був представлений у табл. 2, то відзначимо що тенденції довіри колективів до керівництва дещо корелюються та схожі із тенденціями міжособистісної довіри у цих колективах. Дані табл. 3 показують, що довіра до колег з інших організацій такого ж типу у 2019 році в порівнянні з результатами опитування 2018 року здебільшого знижується.

З однієї сторони це ніби нормальна тенденція, бо компанії зазвичай є конкурентами. З іншого ж боку це відображає, те що в Україні як у країні з перехідною ринковою економікою існують проблеми з чесною конкуренцією. Довіра до профспілок також знижується на фоні і так низького її рівня (зазвичай в межах 2,5-3 бали). Сім'ї та родичам довіряють від 86% до 100% працівників досліджуваних компаній, що є найвищим показником серед усіх зазначених категорій довіри. Довіра до сусідів знаходиться на такому ж рівні, що й довіра до конкурентів. Це свідчить про розмиття зв'язків у соціумі.

Таблиця 3

Довіра у мережі зовнішніх зв'язків приватних компаній у 2018-2019 рр.

Рівень довіри до	Середнє значення довіри у мережі зовнішніх зв'язків по категоріях, балів											
	Vent Service		KPMG		ЕКСПО Плаза		Агенція Кар'єра		Віст Груп		Нора-друк	
	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
Колег з інших організацій такого ж типу та сфери діяльності що й Ваша організація (компанія)	2,71	2,6	2,95	3,1	1,94	1,9	2,2	2,0	2,58	3,0	2,9	2,9
Профспілки	2,43	2,3	2,48	2,9	2,13	1,9	1,89	2,0	2,99	3,2	2,58	2,6
Сім'ї та родичів	5,0	5,0	5,0	4,9	4,7	4,72	4,71	4,65	5,0	5,0	5,0	5,0
Сусідів	2,38	2,54	3,56	3,3	2,57	2,63	2,43	2,62	2,6	2,6	3,42	3,45
Довіра у мережі зовнішніх зв'язків, балів	3,13	3,11	3,49	3,55	2,83	2,78	2,80	2,81	3,29	3,45	3,47	3,48

Джерело: складено авторами на основі результатів соціологічного дослідження

Таблиця 4

Довіра у мережі зовнішніх зв'язків факультету управління персоналом, соціології та психології КНЕУ імені Вадима Гетьмана у 2018-2019 рр.

Рівень довіри до	Середнє значення довіри у мережі зовнішніх зв'язків по категоріях, балів									
	Кафедра управління персоналом та економіки праці		Кафедра психології та педагогіки		Кафедра філософії		Кафедра соціології		ФУПС та П КНЕУ ім. Вадима Гетьмана	
	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
Колег з інших організацій такого ж типу та сфери діяльності що й Ваша організація (компанія)	3,29	3,21	3,28	3,26	3,58	3,60	3,27	3,27	3,35	3,33
Профспілки	3,22	3,16	2,94	2,94	3,35	3,35	3,36	3,21	3,22	3,16
Сім'ї та родичів	4,94	4,94	4,31	4,31	4,52	4,64	5,0	5,0	4,69	4,72
Сусідів	3,01	2,98	3,42	3,38	3,64	3,64	2,81	2,76	3,22	3,19
Довіра у мережі зовнішніх зв'язків, балів	3,6	3,57	3,48	3,47	3,77	3,80	3,61	3,56	3,62	3,6

Джерело: складено автором

Для порівняння ми розглянемо дані нашого дослідження у державних організаціях (на прикладі факультету управління персоналом, соціології та психології КНЕУ імені Вадима Гетьмана) (табл. 4).

Аналізуючи довіру у мережі зовнішніх зв'язків приватних компаній і державної організації, варто зазначити, що рівень довіри до колег з інших організацій такого ж типу у працівників університету дещо вищий порівняно з цим же показником у приватних компаній. Вищим є також показник довіри до профспілки, інші показники мають близькі і схожі значення.

Виходячи з результатів соціологічного дослідження, виникає потреба пошуку шляхів посилення формування і розвитку конструктивного соціального капіталу і зменшення частки деструктивного. Українські аналітики сходяться на тому, що тенденції формування, нагромадження та використання соціального капіталу в Україні є неоднозначними та нестабільними і в цілому характеризують як дуже малий його запас на сьогоднішній день. Для розуміння ситуації яка склалась на сьогоднішній день із соціальним капіталом в нашій країні, необхідно розглянути негативні фактори в історичному контексті.

На нашу думку, в основі проблем формування конструктивного соціального капіталу лежать генетично-історичні наслідки: низька самодостатність, зокрема невпевненість в собі а потім в інших. Самодостатні управлінці і політики ніколи б не загострювали мовне питання, а самодостатні пересічні громадяни не реагували б так болісно на ці проблеми. Підвищення рівня самодостатності людини є наріжним каменем нарощування соціального капіталу в Україні, і як наслідок, джерелом успішної модернізації економіки, держави і суспільства. Маючи на увазі, що в основі вищезазначеної модернізації знаходиться людина, для якої і за допомогою якої здійснюється ця модернізація. Іншими словами, ми говоримо про людиноцентризм в усіх суспільних аспектах, який неможливий без держави, громадських організацій, організацій та самодостатності особистості.

Необхідна розробка Концепції соціального капіталу українського суспільства і паралельно з цим провести глибокі аналітичні дослідження проблем соціального капіталу та соціальної згуртованості українського суспільства з урахуванням комплексності в дотриманні прав людини, тобто з урахуванням методологічних підходів, які застосовуються для цього в європейських країнах, включаючи розгляд в єдності усіх сфер життєдіяльності людини. Варто також скоригувати соціальну політику держави з урахуванням необхідності її орієнтації не лише на підтримку громадян, які опинились в скрутному становищі, але й орієнтації на забезпечення згуртованості суспільства на основі принципу соціальної справедливості та соціально відповідальної поведінки усіх соціальних суб'єктів.

Висновки. Розробка та реалізація Концепції соціальної згуртованості українського суспільства, повинна бути спрямована на покращення в таких

напрямах: соціальний захист, соціальні служби, доходи громадян, зайнятість населення, житло, освіта, медицина. В сфері соціального захисту потрібно спрямувати свої зусилля на її повне реформування.

Підвищення довіри до органів влади та між громадянами є також одним із пріоритетних напрямів. Чи не найголовнішим у підвищенні рівня довіри громадян до органів влади є формування та розвиток соціального діалогу. Як переконливо свідчить досвід урядування в країнах розвиненої демократії, без соціального діалогу неможливо досягти прийняття ефективних рішень, удосконалення якості державних послуг і підвищення довіри до органів державної влади.

Список використаних джерел

1. Заяць Т. А. Методологічні основи формування соціального капіталу. *Наукові записки: серія «Економіка»*. 2010. № 14. С. 280–289.

2. Кирилюк В. В. Основні чинники формування соціальної згуртованості суспільства. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка»*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика». 2014. Т. 19. № 2(5). С. 55-59

3. Кирилюк В. В. Соціальна згуртованість як інститут розвитку громадянського розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. Том 3. Хмельницький, 2013. №3 (200). С. 166-171.

4. Кожем'якіна О. Ціннісно-сміслові засади філософії довіри. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету ім. Т. Г. Шевченка*. Вип 95. / Треті Всеукраїнські Кулішеві читання з філософії, етнокультури, присвячені пам'яті С. Б. Кримського / за ред. В. А. Личковаха. Чернігів : ЧНПУ, 2011. 288 с.

5. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: етап відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія. К.: КНЕУ, 2010. 251 с.

6. Філософський енциклопедичний словник / за ред. Шинкарук В. І., Бистрицький Є.К, Булатов М. О. ; Інститут філософії ім. Г. С. Сковороди НАНУ, 2002. К. : Абрис. С. 166.

7. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.

8. Baker, W. Market Networks and Corporate Behaviour. *American Journal of Sociology*. 1990. Vol. 96. P. 589–625.

The article explores the category of trust as the basis for the formation of social capital. The essence of trust is considered as the basic concept of development of constructive social capital. The main trends of social capital development at the organizational level are revealed. Ways to improve the social capital of Ukraine in the near future are proposed.

Key words: *trust, values, social capital, constructive capital, transformation, organization.*

Дата надходження: 05.04.2020

*Kurbet O., PhD (in economics),
State Organization «Institute of the Economy and Forecasting of the
National Academy of Sciences of Ukraine»,
Kyiv, Ukraine*

CHARACTERISTICS OF EXTERNAL LABOUR MIGRATION FROM INDEPENDENT UKRAINE

In this conference paper, we analysed the general characteristics of external labour migration from independent Ukraine. The massive character of the fourth migration wave is partly explained as a realisation of migration potential, which had been formed in the Soviet era. We defined motives, sources and vectors of migration, the educational level of labour migrants, the volume of remittances and their role in the economy.

Keywords: *migration, international labour migration, migration motives, personal remittances.*

In Ukraine, a phenomenon of external labour migration became widespread since the 1990s. A number of its aspects attract the attention of many modern researchers. Some of these aspects are causes of the migration flows formation, different labour migration types, identification of motives for migration, discussions of positive results and negative consequences, methods of "combating" external migration and so on. The last one includes formulating of preventive measures of both brain drain and brain waste². In the context of the deteriorating demographic situation, the study on labour migration as one of the triggers for the departure of citizens abroad to change the country of living is of particular importance.

The main characteristic of the so-called fourth migration wave was its mass character. It seems a little paradoxical despite the restoration of state independence, doesn't it? But it should be noted that the migration potential of the Ukrainian population formed during the long Soviet era. The economic model of the USSR did not provide for the possibility of including labour in the international labour market (as we know, migration within the USSR was not considered as an international one). Instead, the able-bodied population did not considered as labour resources subject to centralized distribution. The economic basis of the Soviet policy of the labour movement was to increase economic potential. It required the settlement of remote areas (mostly eastern), the involvement of labour in large-scale construction of union importance and the development of USSR industrial

²By "brain drain" we understand the emigration of highly qualified people, whose employment in the country of destination meets their qualification level. In the global context, this phenomenon is better known as "intellectual migration", as it has a negative connotation only in the local context. Meanwhile, "brain waste" is the same emigration, but in this case, further employment doesn't meet the qualification level of highly qualified people [6, p. 75, 77].

areas (organized labour recruitment). Mandatory referral to a work of both graduates of secondary vocational and higher education institutions were widely spread. It took into account only the needs of the Soviet country, regardless of neither the graduates' wishes nor the current place of their living. Restrictions on free movement, demand for better living standards and working conditions, high professional level and willingness of young professionals to change the place of living became the prerequisites for the formation of significant emigration potential in the second half of the 20th century. Eventually, this released potential transformed Ukraine into an exporter of labour resources in the years of independence. As a consequence, we have a tremendous amount of labour migrants. Currently, the total number of migrant workers, who work abroad at the same time, is estimated at 1.5 to 5 million people according to various methods of calculation.

The voluntary nature of migration has left its mark on the leaving country drivers of Ukrainians in the independent period. With the disappearance of forced relocations and all of mentioned above, it appeared new key motives for international migration. It was improving welfare, higher wages, self-realisation and social comfort. In recent years, military aggression in the east of the country and the visa-free regime have become migration motives too. The situation on the world, so as on the European, labour market has left a significant imprint on Ukrainians' decisions regarding work abroad. For example, Polish workers move to more developed countries, such as Germany and Great Britain, in search of a better life, higher wages and better social benefits. Meanwhile, Polish employers had to reduce the requirements or even train and retrain workers at their own expense for 1–2 months. That is why Ukrainians are welcome in Poland – they replace empty jobs. Also, migration often plays the role of a social elevator in modern Ukraine. It means that employee would rather give up a position that does not meet his requirements or qualification level in Ukraine. But he would agree to hold a similar one abroad.

The western border regions of Ukraine were more involved in international migration flows in the first years of independence. Now there is an equalization of migration mobility with the central and southern regions. In general, in 2002–2012, the most significant sources of international migration flows were Donetsk, Dnipropetrovsk, Kharkiv, Luhansk regions, the Autonomous Republic of Crimea and Kyiv. Since 2013 (in different years), Odesa, Zakarpattia, Zaporizhia, Lviv and Rivne regions became the main sources of migration flows too. Since 2014, official statistics data haven't taken into account part of the Anti-Terrorist Operation and the Joint Forces Operation zones, as well as the Autonomous Republic of Crimea. Hence the sharp reduction in the number of interstate migrants from Luhansk and Donetsk regions [according to: 1].

The vectors of labour migration diversified significantly compared to earlier migration waves. The direction of migration flows was obvious, mainly to the countries with a higher living standard. In general, the main destination countries

of international migrants were invariably Germany, the United States and Israel (along with the Russian Federation and Belarus) in 2002–2012[according to: 1].

Labour migration is a significant source of foreign exchange earnings to Ukraine. Personal remittances from abroad ensured the survival of many Ukrainian families in the hard economic circumstances of the 1990s. World Bank data prove a steady increase of personal remittances to Ukraine(Fig. 1).

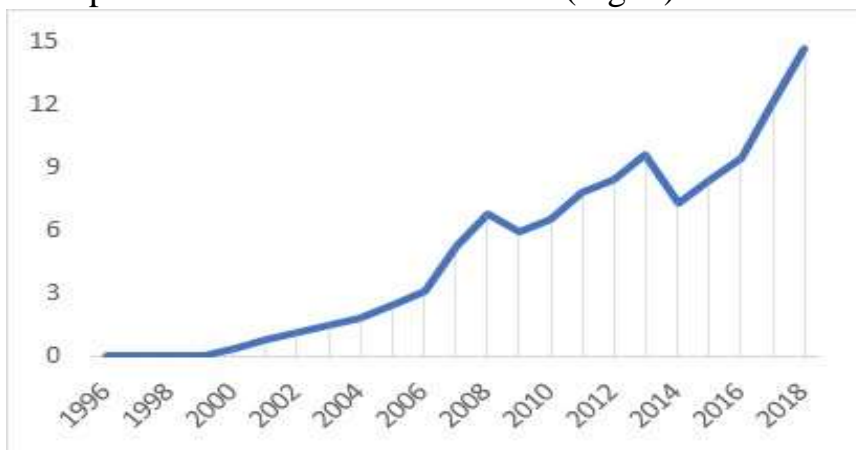


Figure 1. Personal remittances, received (current bln US\$), Ukraine (1996–2018)

Data Source: The World Bank [2].

Both absolute values of personal remittances and its share in the country's GDP represents its role in Ukraine's economy. Thus, in 2018, the World Bank estimated the volume of personal remittances to Ukraine from abroad at more than 14 billion dollars, which was more than 11% of GDP (Fig. 2). A disappointing trend is that remittances from abroad are rarely used in start or develop a business. Instead, the main part of it goes to savings (42%) and consumer spending (25%) [3, p. 20].

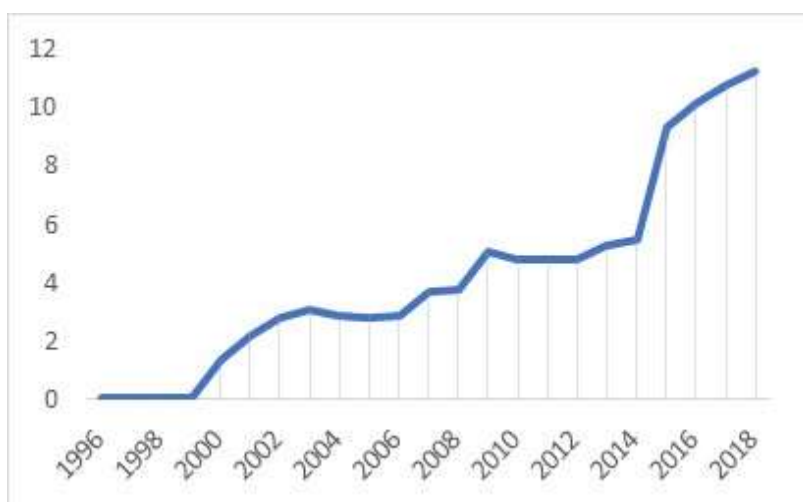


Figure 2. Personal remittances, received (% of GDP), Ukraine (1996–2018)

Data Source: The World Bank [2].

The educational level of migrant workers during the period of independence had a wave-like dynamics. There was a high rate of highly skilled and intellectual components of labour migration in the period up to the mid-1990s. Up to 60% of migrant workers had higher education than. By the end of the 1990s, labour

migration spread to wider segments of the population, and the rates declined. Closer to 2010, the share of highly educated migrants increased again and in 2014–2015 amounted to 36% [4, p. 121; 3, p. 12]. In this part, the study of academic migration and migration of the modern high-class specialists (especially IT professionals) is very promising.

Migration is one of the drivers of global development and scientific progress. And we fully agree with the opinion of Academician Libanova that “migration is not a problem that needs to be solved, but a reality that needs to be taken into account and needs to be improved” [5, p. 314]. Therefore, it is advisable to focus public policy on mitigating the possible consequences and reducing the scale of migration. Today this advice is accurate as never before. The global crisis caused by the pandemic of COVID-19 is gaining new signs. Closed borders and terminated international passenger services is a new but not typical for the globalized world reality. It doesn't mean that Ukrainian authorities have to use this situation to keep Ukrainian citizens in the country artificially, for example, by putting forward their demands to the countries of labour migration destination. Creation of high living standards, social benefits, the possibility to realise an intellectual potential are still the best way to attract people to stay in the country or even to come back here. Because, first of all, people have the right and freedom to choose the place of living and working.

References

1. Державна служба статистики України: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. The World Bank: URL: <https://www.worldbank.org/>.
3. Міжнародна організація з міграції (МОМ) Представництво в Україні. Міграція в Україні: факти і цифри / Київ: 2016.
4. Населення України. Трудова еміграція в Україні: / за ред. Е. М. Лібанова, О. В. Позняк, О. А. Малиновська. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. МВ Птухи НАН України, 2010. 233с.
5. Libanova, E. Labour migration from Ukraine: Key features, drivers and impact. *Economics and Sociology*. 2019. Vol. 12, No. 1. С. 313–328.
6. Міжнародна організація з міграції. Міжнародна термінологія у сфері міграції: українсько-англійський тлумачний словник: Київ: Бланк-Прес, 2015. 100с.

У статті подано загальну характеристику зовнішньої трудової міграції з України в роки незалежності. Масовий характер четвертої міграційної хвилі частково пояснюється реалізацією міграційного потенціалу сформованого у радянські часи. Визначено мотиви, вектори спрямування та джерела трудової міграції, рівень освіченості трудових мігрантів, обсяги грошових переказів та їхню роль в економіці.

Ключові слова: міграція, міжнародна трудова міграція, мотиви міграції, грошові перекази.

Дата надходження: 01.05.2020

*Лебедевич М. В., м. э. н., аспирант,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

ПРОВЕДЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СОРЕВНОВАНИЙ КАК СПОСОБ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

У статті описаний феномен змагальності як стимулюючий засіб впливу на трудову активність, дане визначення виробничо-економічного змагання. Проведена класифікація виробничо-економічного змагання за видами, описані основні функції змагання, детально викладені основні вимоги до проведення виробничих змагань.

Ключові слова: *змагання, змагальність, економіка, праця, трудові відносини, економічний механізм, виробничо-економічне змагання.*

Стремление к соревнованию проявляется в различных сферах человеческой деятельности (спорт, игра, труд и т. п.) и является неотъемлемой чертой психологии и поведения человека вообще, одной из наиболее существенных форм самоутверждения личности. Эту черту человеческой природы отличали многие мыслители, в том числе Фурье, который считал её одной из фундаментальных «страстей» человека.

Человеку присуще желание состязаться, соревноваться. Наличие соперников, конкурентов становится стимулом для совершенствования, достижения высоких результатов. Результатом поиска модели, использующей эти человеческие качества, стало социалистическое соревнование. Оно пропагандировало не конкуренцию, связанную с индивидуализмом, а отношения сотрудничества и взаимопомощи, которые выражали всеобщее стремление добиться высоких результатов и показателей. Основной упор делался на сознательность работников, которые в свою очередь должны были повышать свою производительность труда [1].

Люди не могут не соревноваться. Их обязывают к этому общественные отношения, существующие вне зависимости от воли и сознания. Они не могут выйти из сферы соревнования, так же, как и не могут как не могут выйти из сферы контакта между собой. Поэтому соревнование есть реально существующее социально-экономическое явление в жизни человеческого общества на всех этапах и является одним из объективных законов его развития [2, с. 7].

Соревновательная активность возникает только тогда и только там, где отдельные личности видят возможность самореализации в своем труде, где возможно проявление самостоятельности и активности в труде настолько, что каждый работник может ощутить то воздействие, которое именно он оказывает на свой коллектив, а точнее – на совершенствование его трудовой

деятельности. Соревнование – катализатор ряда психологических факторов, способствующих организованности и интегрированности в работе персонала.

Необходимо отметить, что соревновательный процесс вытекает из эмоционального потенциала в процессе удовлетворения личностью своих социальных потребностей, прежде всего, потребности в самоутверждении. Отмечено, что соревновательный мотив дает мощный эмоциональный фон для стимулирования производственной деятельности, в значительной мере влияет на поведение людей.

Большинство выводов исследователей о природе соревнования имеют абстрактный характер, некоторые ученые пытаются постичь сущность соревнования путем описания процесса, опираясь на практические исследования.

подавляющее большинство определений основано на преобладающем влиянии внешних факторов. Соревнование представляется в качестве активности, основной целью которой является заполучение награды.

Начиная с 40-ых годов нынешнего столетия, многие советские психологи занимались вопросом изучения соревновательности (Паршина З. А., Черникова О. А., Двали Г. М., Касюлис Ю. С., Костюшев В. В.), однако они не пытались охарактеризовать психологический механизм соревновательного поведения.

Соревнование на данном этапе относят к совершенно разным психологическим явлениям. Для одних, соревнование — это процесс, другие считают соревнование формой взаимодействия, для третьих — это мотив, имеет место точка зрения что соревнование — это психофизиологическая особенность человека, наибольшее влияние приобретают концепции, которые представляют соревнование как социально-психологическое явление, на которое влияют ряд факторов: культура, опыт, социальная среда и пр. [3].

Анализ литературы показывает, что вопрос о сущности соревнования среди экономистов является проблематичным и не исследованным. Это объясняется тем, что соревнование, как таковое, было несправедливо забыто и осталось далеко в советском прошлом. На смену ему пришла конкуренция даже в тех случаях, где применение этого термина практически не уместно. Соревнование можно отнести к экономическим категориям, при этом оно характерно для всех способов производства и постоянно меняет свое содержание, что, в свою очередь, зависит от того какие производственные отношения соревнование выражает.

Применительно к производственной деятельности целесообразно ввести новое понятие «производственно-экономическое соревнование». При проведении производственно-экономического соревнования должны учитываться организационные, экономические, социальные, технические, предметно-технологические, управленческие, правовые и другие особенности организации трудовой деятельности.

Правильно организовать соревнование означает поставить работников в

такие условия, в которых они становятся соперниками в труде. Важнейшие черты соревнования: гласность, достижение высоких показателей соревнующимися в своей работе, распространение передового опыта среди всех работников, подтягивание отстающих до уровня передовиков. Соревнование развивает не только трудовое соперничество, но и взаимопомощь и взаимовыручку в коллективах. Соревнованию, как хозяйственному механизму, свойственно большое количество функций. Их можно объединить в три группы: экономические, социальные и политические. Наиболее значительной из них являются экономические функции. Именно они определяют все остальные функции соревнования.

К экономическим функциям соревнования можно отнести:

- соревнование как способ повышения производительности труда. Производительность труда повышается за счет видоизмененного труда, направленного на увеличение производственных показателей за счет направленности на достижение показателей, достигнутых победителями ранее.

- соревнование позволяет совершенствовать производительные силы. Участники соревнования, сами того не подозревая, неосознанно, осваивают новые методы труда, участвуют в совершенствовании производственного процесса. В результате этого, сотрудники становятся более производительными, качественно иными, чем были до начала соревнования.

- соревнование является катализатором ускорения внедрения научных достижений и совершенствования материально-технической базы.

- соревнование является методом совершенствования организации производства.

- трудовая деятельность участников соревнования направлена на увеличение количества производства продукции при одновременном увеличении качественных показателей, что, в свою очередь, приводит к снижению материальных затрат. Это делает соревнование важным средством повышения эффективности производства [4, с. 23].

Социальные и политические функции тесно взаимосвязаны между собой и напрямую влияют на производственные отношения. Соревнование оказывает воздействие на благосостояние и взаимодействие людей, тем самым определяя перспективы для повышения уровня образования, культуры, квалификационных навыков, выступает как активное средство формирования социальной структуры общества.

С развитием производственных отношений и оптимизацией бизнес-процессов количество выполняемых соревнованием функций увеличивается, изменяется их сущность. Они становятся более содержательными и глубже воздействуют на производство. Организация соревнований должна основываться не только на организационных мероприятиях. Безусловно, правильно спланированный комплекс мероприятий необходим, но для успешной реализации соревнований очень важно понимать, как и почему они

мотивируют сотрудников на более продуктивную работу, на достижение более высоких результатов.

Основными формами соревнования являются коллективная и индивидуальная. Коллективная форма соревнования отражает характер отношений и связей между трудовыми коллективами и отдельными работниками, складывающихся в процессе труда. В отличие от индивидуальной формы соревнования в состязательный процесс вовлекаются группы людей, выполняющих одинаковые или взаимосвязанные задачи. Целью организации коллективных форм соревнования является мобилизация работников на успешное выполнение заданий и планов, создающая условия для эффективного использования рабочего времени, технических средств, укрепления трудовой дисциплины и на этой основе дальнейшего роста производительности труда [5].

Выделяют следующие виды соревнований: отраслевое, межотраслевое, региональное.

Первый вид организации производственно-экономического соревнования – внутри и между трудовыми коллективами. В этом виде соревнования соперничество происходит на индивидуальном уровне, между коллективами внутри предприятий и организаций, а также между родственными предприятиями. Этот вид соревнования отнесем к отраслевому. Содержание соревновательных процессов здесь определено отраслевой спецификой деятельности.

Второй вид организации производственно-экономического соревнования основан на соревновательном процессе, в котором принимают участие предприятия и организации различного профиля и назначения, которые объединены едиными целями и задачами. Это межотраслевое соревнование. Предметом соревновательных процессов здесь могут быть, промежуточные и конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности, при этом участники соревнования должны создавать единый межотраслевой конечный продукт.

Третий вид соревнования – это соревнование, которое носит ярко выраженный территориальный характер. В данном случае, в производственно-экономическом соревновании принимают участие предприятия различных отраслей, расположенные на определенной территории: район, город, область, регион.

Региональное соревнование объединяет состязание регионов, а также трудовых коллективов предприятий и организаций в пределах одного региона. Поэтому можно выделить два подвида регионального соревнования: межрегиональный и внутрирегиональный. Имея общие черты, они существенно различаются по уровню организации соревнования. В первом случае – это уровень регионов, под которым, как правило, понимают различные административно-территориальные образования. Во втором – уровень отдельных предприятий [6, с. 221, 212].

Имеющиеся виды соревнования можно условно разделить на комплексные и специальные. Комплексные виды соревнования ориентирует на достижение высоких результатов по совокупности экономического и социального развития. Специальные виды соревнований ориентируют на увеличение производства отдельных видов продукции, а также каждого конкретного работника на повышение качества работы и продукции.

Можно выделить два взаимосвязанных аспекта, которые должен учитывать менеджмент при организации соревнований.

- Для того чтобы работники были заинтересованы в участии в соревнованиях, они должны верить, что усилия, которые они прилагают, обязательно приведут к достижению результатов, т.е. не будут потрачены впустую. В то же время важно связать достигаемые работниками результаты с вознаграждением.

- Правильную взаимосвязь между вознаграждением и мотивацией сотрудников можно определить, исследуя мотивационный профиль сотрудников компании. Его изучение должно происходить с учетом содержательных теорий мотивации. Таким образом, полученный в результате исследования мотивационный профиль сотрудников позволяет понять, какой вид стимулирования будет важен для сотрудников, а какой нет.

Оба эти аспекта нужно учесть в положении о мотивации или ином документе, регламентирующем мотивирование сотрудников при организации соревнований. Кроме того, важной задачей при проведении соревнования является использование в нем только тех результатов, которые непосредственно связаны с трудовой деятельностью работника.

Существует ряд принципов, которые следует соблюдать при проведении различного рода соревнований, чтобы избежать негативных последствий и получить максимум пользы. Суть их сводится к созданию адекватных, четких и ясных правил проведения конкурсов. Прежде всего, необходимо точно понимать достижимость поставленной перед персоналом задачи. Это требует высокой степени вовлеченности управляющего персонала в рабочий процесс, потому что со стороны оценить требуемые улучшения практически невозможно. После того, как основная цель соревнования определена, доказана ее реалистичность, необходимо сформулировать четкий регламент проведения конкурса. Критерии оценки победителей должны быть понятными и четкими. Стартовые условия для участников должны быть равнозначны, если это возможно. В противном случае нужно объективно оценивать доступность различных ресурсов и неиспользованные возможности, чтобы скорректировать критерии оценки результатов. Правила конкурса должны быть неизменны на протяжении его проведения, чтобы не подорвать веру участников в его объективность.

Наконец, процедура выбора победителя должна быть прозрачной во избежание ненужных конфликтов. Вознаграждение не должно быть излишне

велико, чтобы не обострять конкуренцию, но должно быть достаточно адекватным, чтобы за него было желание побороться.

Условия эффективного соревнования:

1. Прозрачные, понятные для всех правила проведения и оценки участников с минимальным элементом субъективизма и с отказом от учета критериев, размер которых не зависит от сотрудника;
2. Достаточный уровень материального стимулирования;
3. Поощрение победителей не должно быть чрезмерным, но его нельзя и устанавливать на слишком низком уровне;
4. При систематически проводимом соревновании размер поощрения должен быть одинаковым для разных периодов;
5. Требуемые результаты должны быть достижимыми;
6. Отсутствие негативного воздействия на лиц, которые не победили в соревновании;
7. Одинаковость начальных условий (равенство участников) [7].

Соблюдение этих условий способно помочь извлечь максимальную выгоду от соревнования и минимизировать связанные с ним риски.

Показательно, что в странах с развитой рыночной экономикой соревнование получило широкое распространение. Там эффективно используются такие основополагающие принципы организации соревнования как гласность, сравнимость результатов, возможность повторения передового опыта. Разработана соответствующая система показателей соревнования и подведения его итогов. В число показателей индивидуального соревнования, например, на предприятиях США включены инициатива, смекалка, добросовестное отношение к работе, строгое соблюдение технологии, правил техники безопасности и др.

Соревнование можно использовать не как самостоятельную модель, а в концепциях различных мотивационных теорий. Используя в своих мотивационных моделях конкурсы, состязания, сравнительные аспекты, компания может достичь следующих целей:

- повышение эффективности работы персонала;
- повышение квалификации персонала;
- создание атмосферы соревнования на предприятии;
- изыскание нестандартных решений проблемы;
- выявление и поощрение лучших сотрудников;
- извлечение дополнительной отдачи от материального поощрения.

Среди преимуществ использования соревнований в мотивационных моделях рост производительности труда, осуществление работниками подготовительных работ для упрощения своей трудовой деятельности, замена насыщения от материальных поощрений азартом и желанием победить. Вовлекая персонал в такое соревнование, можно достичь состояния, когда мотивация становится внутренней, таким образом, разрешается основное противоречие между мотивацией из вне и личными

мотивами. Еще одним преимуществом метода является то, что соревнование можно безболезненно отменить, в отличие от материальных поощрений, как, например, повышение заработной платы. Очевидно, что соревнование принесет в коллектив компании дух конкуренции. При комфортных условиях труда соревнование может стать как раз тем конструктивным дискомфортом, который даст толчок дальнейшему развитию персонала и компании в целом. Осуществляя цели компании, работники будут делать это с желанием и собственной выгодой, как материальной, так и нематериальной.

Список использованных источников

1. Котляров И. Д. Комплекс маркетинга: попытка критического анализа. *Современные исследования социальных проблем (электронный журнал)*. 2012. №4. Доступно онлайн по адресу: <http://sisp.nkras.ru/eru/issues/2012/4/kotliarov.pdf>.
2. Брюховецька Н. Ю., Булеєв І. П. Конкуренція і сорівнювання в умовах інноваційного розвитку підприємств. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 1 (32). С. 7-15
3. Лебедевич М. В. Природа состязательности. *Сучасні технології менеджменту: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (7 листопада 2018 р.) / Відп. ред. проф. Л. М. Черчик. Луцьк, 2018. С. 162-165.*
4. Герасимов В. Г. Социалистическое соревнование в сельском хозяйстве: учеб. пособие. Куйбышев: Куйбышев. план. ин-т, 1975. 48 с.
5. Лебедевич М. В. Организация производственных соревнований как способ усиления трудовой мотивации. Актуальные вопросы экономического развития: теория и практика: сборник научных статей. Вып. 6 / редкол.: О. М. Демиденко (гл. ред.) [и др.] ; М-во образования Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. С. 182-185.
6. Бейлин Л. А., Войеков М. И., Гречишников П. В. Социалистическое соревнование. М.: Наука, 1989. 223 с.
7. Евдокимова Е. А. Соревнование как инструмент стимулирования персонала. *Материалы международной научно-практической конференции «Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика», г. Москва, 30 ноября 2012 г.* Доступно онлайн по адресу: <http://www.nauteh.ru/index.php/conference-cnf-2012-02/92-a>.

The article describes the phenomenon of competitiveness as a stimulating way of influencing labor activity; the definition of industrial and economic competition is given. The production and economic competition is classified by type, the main functions of the competition are described, the main requirements for the production competitions are described in detail.

Keywords: *competition, competitiveness, economy, labor, labor relations, economic mechanism, production and economic competition.*

Дата надходження: 27.04.2020

*Олійник Н. Ю., к. п. н., доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

СУТНІСТЬ ТА РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

У статті проаналізовано процес адаптації працівників на сучасних підприємствах та розроблено проект його впровадження. Окреслено основні цілі та зміст програми адаптації для нових працівників усіх сфер адаптації. Узагальнено загальну та індивідуальну програму адаптації працівників, що дає можливість передбачити усі формальності, що можуть виникнути під час її реалізації. Запропоновано заходи щодо вирішення проблем адаптації персоналу на підприємствах. Описана сучасна перспективна форма адаптації персоналу – коучинг, що стосується системних способів здійснення професійної адаптації розвитку персоналу.

***Ключові слова:** адаптація, персонал, управління адаптацією, праця, етапи процесу адаптації, пристосування, коучинг.*

Постановка проблем. 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. Працівник 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 персоналу 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 інші науковці), так і зарубіжних (Базаров Т. Ю., Єрьомін Б. Л., Кібанов А. Я., Корнеліус Н., Марченко О. І., Маслов Є. В., Ромашов О. В. та інші науковці).

Аспекти організації процесу адаптації персоналу в частині управління трудовими ресурсами досліджуються в працях таких вчених та авторів, як Л. Базарова, Н. Барановська, Т. Баскін, Р. Булат, Є. Горшкова, М. Казакова, А. Кибанова, А. Кондакова, О. Мартиненко, М. Ушакова та ін. Зазначені автори відзначають актуальність досліджуваного питання та підкреслюють значення людського ресурсу у формуванні успішної діяльності підприємства.

Формулювання мети статті. Метою є систематизація цілей та змісту програми адаптації працівників, розробка практичних рекомендацій та заходів з формування та вдосконалення процесу адаптації працівників на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Праця являє собою вічну, природну умову людського життя і тому вона не залежить від якої б то не було форми цього життя, 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.

Варто зазначити, що 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 [7, с. 184]. Таким чином, маємо право стверджувати, що поняття «адаптація» сьогодні не належить до якоїсь однієї галузі наукових знань, а використовується у різноманітних аспектах.

Адаптація, на думку Базарова Т. Ю. та Єр'оміної Б. Л. розглядається 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 [3].

Серед основних цілей адаптації нових працівників на підприємстві 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.*

Науковець М. Мурашко адаптацію працівника на робочому місці називає інтеграційним процесом і рекомендує під час її проведення застосовувати прийоми ознайомлювального характеру (ознайомлення з колективом, підбадьорювання, консультування, надання можливості спостерігати за роботою колег) під керівництвом відповідальної особи [8]. Подібну мету ставить у своїй програмі адаптації Н. Гавкалова, поділяючи її, на загальну та спеціалізовану, що висвітлена у таблиці 1.

Характеристика змісту програми адаптації працівника

Загальна	Спеціалізована
1. Напрями розвитку й особливості діяльності організації. 2. Система оплати праці в організації та додаткові нарахування. 3. Організаційні аспекти охорони праці та техніки безпеки. 4. Соціальний захист працівників і дисципліна на підприємстві. 5. Структура вільного часу.	1. Специфіка діяльності підрозділу, де розташоване робоче місце. 2. Вимоги, що стосуються робочого місця. 3. Інструктаж щодо дотримання правил і розпорядку конкретного підрозділу. 4. Візуальна демонстрація тих місць у приміщенні, що пов'язані з організацією охорони праці на підприємстві.

Джерело: [5].

Більш дієву програму адаптації працівників пропонують дослідники В. Жуковська та І. Миколайчук. Функції її полягають не тільки в наданні важливої інформації працівникові, що адаптується, а й у контролі та оцінці цього процесу, з імовірними варіантами стороннього втручання. Узагальнена структура такої програми: [5, с. 254 – 256].

I. Загальна частина програми адаптації:

- 1.1. Проведення інформативної співбесіди.
- 1.2. Ознайомлення з робочим місцем.
- 1.3. Інструктаж з використання технічних засобів.

II. Індивідуальна програма адаптації:

- 2.1. План входження та оцінка роботи на посаді.
- 2.2. Призначення наставника з адаптації конкретного працівника.
- 2.3. Звіт працівника про виконану роботу та його оцінка наставником або керівником, поєднана з баченням подальших перспектив розвитку підопічного, що подається до кадрової служби.

2.4. Сукупність усіх висновків про адаптацію працівників разом з рекомендаціями керівника кадрової служби, що подаються вищому керівництву.

2.5. Керівник працівника повідомляє його про продовження співпраці, після чого за участі усіх учасників процесу адаптації складають план розвитку працівника у майбутньому.

2.6. Якщо результати адаптації незадовільні, керівник підрозділу після узгодження з кадровою службою повідомляє вище керівництво про рішення припинити співпрацю з конкретним співробітником; якщо остаточне рішення позитивне, то працівника повідомляють про це письмово.

Також сучасною перспективною формою адаптації персоналу є коучинг, яка належить до системних та витратних способів реалізації професійної адаптації розвитку персоналу. Коучинг – це індивідуальне тренування людини з метою досягнення значимих для неї цілей, підвищення ефективності планування, мобілізації внутрішнього потенціалу, розвитку необхідних здібностей і навиків, оволодіння передовими стратегіями досягнення результату [7, с. 74]. Серед конкретних способів проведення коучингу вартий уваги перелік з восьми методів (табл. 2).

Характеристика методів коучингу

№ п/п	Назва методу	Характеристика методу
1	Обговорення	Будь-який вид спілкування (телефон, відеоконференція, особиста зустріч) з коуч-тренером дає можливість оперативно аналізувати разом з підопічним ситуації, що виникають у робочому процесі
2	Активне слухання	Коуч-тренер за допомогою активного слухання намагається краще зрозуміти суть сказаного підопічним
3	Призначення дій	Виконання певних завдань, призначених коуч-тренером
4	Навчання	Коуч-тренер надає навчальні матеріали і проводить інструктаж під час виконання нових для його підопічного завдань
5	Повторення	Відбувається попереднє випробування перед виконанням відповідального завдання
6	Спостереження	Коуч-тренер стежить за діями підопічного
7	Додаткове спілкування	Коуч-тренер встановлює додатковий контакт з підопічним у найважливіші моменти
8	Спілкування з іншими людьми	Спілкування коуч-тренера з третіми особами, від яких можна отримати корисну інформацію про підопічного

Джерело: [7].

Кінцеві результати коучингу корисні для організацій, відповідно найголовніші переваги з них такі: покращує процес прийняття рішень; вивільняє час для управління, щоб зосередитися на діяльності вищого рівня; сприяє поліпшенню продуктивності праці; збільшує задоволеність роботою серед членів команди. Наприклад, важливо запропонувати тренінгове заняття на тему «Згуртованість колективу». Тренінг спрямований на згуртування колективу, розвиток комунікативних навичок, емоційної стійкості, впевненості в собі, доброзичливого ставлення один до одного. Виконуючи вправи тренінгу, працівники вчаться розуміти один одного. Тренінг мотивує працівників до самовдосконалення, оволодіння механізмами комунікативної компетентності.

Завдання тренінгу: формування сприятливого психологічного клімату; знаходження подібностей в учасників групи для поліпшення взаємодії між ними; розвиток вміння працювати в команді; згуртування групи; усвідомлення кожним учасником своєї ролі, функції у групі; підвищити комунікативні навички працівників.

Мозковий штурм «Правила»

Мета: розробити спільні правила роботи в групі, якими будуть керуватися учасники в ході подальшої роботи.

Хід вправи: Тренер пропонує учасникам назвати та обговорити правила, за якими буде здійснюватися робота під час тренінгу. Кожне із запропонованих правил тренер називає, записує на фліп-карті та запитує у групи, чи всі його приймають. Прийняті групою правила постійно знаходяться в аудиторії. У ході подальшої роботи тренер звертає на них увагу учасників, якщо це необхідно.

Правила роботи групи: конфіденційність; «тут і тепер»;

толерантність;рівність усіх учасників; відкритість; дотримання регламенту; добровільність участі тощо.

Запитання для обговорення:

Для чого потрібні ці правила?

До уваги тренера! Правила повинні висловлювати самі учасники, але розпочати може й тренер. Правила можуть бути пронумеровані для того, щоб спростити звернення до них (Наприклад, у випадку запізнення одного із учасників тренер може сказати: «Зверніть увагу на правило №6»).

Рольова гра «Погода»

Мета: розширити досвід спілкування учасників; розвивати комунікативні вміння та навички; сприяти формуванню альтернативних поглядів на ситуації ділового спілкування.

Хід вправи: Тренер об'єднує учасників у дві групи за допомогою карток з малюнками. Кожна група отримує картку із завданням:

Картка 1 – розіграти ситуацію спілкування членів колективу при позитивному соціально-психологічному кліматі.

Картка 2 – розіграти ситуацію спілкування членів колективу при негативному соціально-психологічному кліматі.

Запитання для обговорення:

Які емоції викликали у вас розіграні учасниками ситуації спілкування?

Чи сподобалося Вам те, що відбувалося?

Як поведінка учасників рольової гри впливала на перебіг подій?

Якою була б Ваша поведінка в реальній ситуації?

Які комунікативні вміння та навички Ви розвивали під час участі в грі?

Які висновки Ви можете зробити для себе?

До уваги тренера! Теми для ситуацій тренер разом з учасниками підбирає за допомогою методу мозкового штурму. Або надає учасникам можливість проявити творчість та самостійно визначити теми для обговорення. Учасники самі розподіляють ролі між собою. Після того, як кожна група продемонструє ситуацію, тренеру важливо дати час учасникам на вихід з ролі з метою попередження проєкції прийнятих під час гри типів поведінки на реальні ситуації спілкування. Необхідно обговорити емоційні стани учасників і спостерігачів. Як варіант проведення рольової гри: тренер може завчасно підготувати ситуації для кожної групи.

Найважливішим завданням керівників у процесі адаптації є надання допомоги працівникові в успішній інтеграції його в організацію. Практично інтеграція (або адаптація) повинна починатися з процесу одержання працівником інформації про історію підприємства, продукцію, що випускається, надавані послуги, структуру управління, правила внутрішнього розпорядку, пільги для співробітників, про можливості підвищення кваліфікації та кар'єрне зростання тощо. Всі ці відомості повинні надаватися працівникові фахівцями відділу кадрів. А ознайомлення з робочим місцем проводиться безпосереднім лінійним керівником. Він представляє нового працівника колегам, знайомить із виробничими функціями, дає можливість

поспостерігати за роботою колег.

Тому, керівництву підприємства необхідно розробити документацію, необхідну для ефективного управління адаптацією. Спочатку необхідно розробити такі нормативні документи:

1. Положення про адаптацію персоналу. Це організаційний документ, відповідно до якого здійснюється управління адаптацією персоналу на підприємстві. На його основі розробляється методика управління адаптацією персоналу.

2. Посадову інструкція співробітника, за яким закріплюється функція з управління адаптацією.

3. Положення про адаптаційний тренінг – комплексний захід по введенню в організацію нових співробітників, що забезпечує:

- знання ними основної інформації про компанію;
- соціально-психологічну адаптацію.

При цьому, технологія процесу адаптації складається з трьох значних етапів, що включають в себе комплекс заходів, які припадають на конкретний етап адаптації. Етапам технології процесу адаптації передував підготовчий етап – розробка документаційного забезпечення процесу адаптації. На *підготовчому етапі* керівниками повинні бути розроблені такі документи (інформаційна брошура; проекти загальної та спеціалізованої програм адаптації співробітника; адаптаційний лист; методичні рекомендації з оцінки рівня адаптації; бланк оцінки адаптації; відгук про роботу нового співробітника в період адаптації; анкета співробітника; висновок про підсумки адаптації).

Надалі розроблені документи будуть застосовуватися в процесі адаптації. У разі відсутності змін і доповнень до цих документів підготовчий етап буде відсутній.

На *ознайомлювальному етапі* роботи з новим співробітником проводяться заходи, що сприяють прискоренню оволодіння інформацією про підприємство в цілому. Розробка матеріалів інформативного характеру для нових працівників є інструментом їх інтеграції в систему підприємства. Нового співробітника знайомлять з його загальною та спеціалізованою програмою адаптації, тобто інформує про розроблені заходи з управління його адаптацією, терміни їх проведення. Загальна програма адаптації є організаційним документом з управління адаптацією, складеним для конкретного працівника на період ознайомлювального етапу адаптації. Вона містить перелік планованих заходів по включенню працівника в нове для нього виробниче і соціальне середовище.

Другий етап технології процесу адаптації полягає в представленні працівника безпосередньому керівнику і робочому колективу.

На *третьому етапі* технології процесу адаптації наставник спостерігає за ходом роботи новачка, допомагає вирішити поточні проблеми, радить і направляє. У разі необхідності наставник уточнює і роз'яснює інформацію, отриману працівником від керівника. Після закінчення випробувального

терміну (3 місяці) для нового співробітника проводиться його ділова оцінка. Після закінчення випробувального терміну безпосередній керівник проводить бесіду з колективом про новий працівника, виявляє думку колективу, формує свою думку, аналізує результати діяльності новачка. За результатами проведених заходів приймається рішення про проходження (непроходження або продовження) випробувального терміну.

Щодо підтримки професійної адаптації вітчизняним законодавством, то слід згадати ст. 43 Конституції України, у якій ідеться про забезпечення державою усіх прав та свобод громадян, пов'язаних з набуттям професії та безпечної трудової діяльності згідно з нею [1], «Про затвердження Програми кадрового забезпечення державної служби та Програми роботи з керівниками державних підприємств, установ і організацій» [2] та багатьох інших.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в сучасних умовах людський фактор є визначальним у досягненні вставлених цілей та завдань розвитку підприємства. Співробітники формують його конкурентний потенціал, капітал, яким необхідно раціонально управляти. Таким чином, запропоновані заходи з адаптації персоналу на підприємствах дадуть змогу сформувати персонал із працівників, які мають стратегічне мислення, підприємливість, широку ерудицію, високу культуру та прагнення забезпечити ефективність діяльності власного (в якому працюють) підприємства. Запропонований процес адаптації персоналу дасть змогу підвищити конкурентоздатність працівників та підвищити продуктивність праці на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. Харків, 2006. 48 с.
2. Про затвердження Програми кадрового забезпечення державної служби та Програми роботи з керівниками державних підприємств, установ і організацій : Указ від 06.04.2004 р. № 1035/95. URL:<http://zakon5.rada.gov.ua> (дата звернення: 18. 12. 2019).
3. Веснин В. Р. Управление персоналом. Теория и практика. Москва : Проспект, 2011. 688 с.
4. Дон Гелрігел, Джон В. Слокум-молодший, Ричард В. Вудмен, Н. СьюБренінг. Організаційна поведінка. / пер. з англ. І. Тарасюк, М. Зарицька, Н. Гайдукевич. Київ. 2001. 726 с.
5. Завіновська Г. Т. Економіка праці. Київ : КНЕУ, 2003. 300 с.
6. Кобцева Є. Н. Адаптація нового персоналу до організаційної культури. Кадровик. Кадровий менеджмент. 2011. №5. С. 12–16.
7. Данюк В. М., Петюх В. М., Цимбалюк С. О. та ін. Менеджмент персоналу. Київ : КНЕУ, 2004. 398 с.
8. Хміль Ф. І. Управління персоналом. Київ : Академвидав, 2006. 488 с.

The process of adaptation of employees at modern enterprises is analyzed and the project of its introduction is developed in the article. The main goals of

adapting new employees at the enterprise are outlined, including reducing costs, reducing staff turnover, saving time for managers and colleagues, employee satisfaction and positive attitude to work. The general and individual program of adaptation of employees is generalized, which makes it possible to anticipate all formalities that may arise during its implementation. Measures to solve problems of adaptation of the personnel at the enterprises are offered. The modern perspective form of personnel adaptation - coaching, which refers to systemic and costly ways of realization of professional adaptation of personnel development, is described.

Key words: *adaptation, personnel, adaptation management, work, stages of the adaptation process, adaptation, coaching.*

Дата надходження: 14.04.2020

УДК 331.101.3

Рарок Л. А., к. е. н.,

*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

РОЛЬ МОТИВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ПРИ РОЗРОБЦІ МЕХАНІЗМУ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано мотивацію трудової діяльності, яка не може бути дієвою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. Доведено, що на даний час основним мотивуючим чинником працівників є бажання мати гарантовану заробітну плату. Описано мотивацію, яка відіграє дуже важливу роль в менеджменті організації. Узагальнено систему управління, яка не буде ефективно функціонувати без розробленої ефективною моделі мотивації персоналу, оскільки мотивація спонукає конкретного індивіда і колектив у цілому до досягнення особистої та колективної мети.

Ключові слова: *мотивація, стимулювання, персонал, підприємство, стимул, мотив.*

Постановка проблеми. У сучасному менеджменті все більшого значення набуває стимулювання праці через мотиваційні аспекти. Мотивація праці персоналу є ключовим засобом забезпечення мобілізації кадрового потенціалу, так само як оптимальне використання ресурсів. Вона зорієнтована на створення таких ситуаційних умов, за яких задовольняються найважливіші потреби людей, забезпечується суспільна оцінка їх трудового внеску. Тому мотивацію доцільно розглядати не лише як систему форм і методів спрямованого впливу на свідомість людей, створених умов праці, а як комбінацію цих компонентів, що є відтворювальними факторами

виробничої ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему мотивування персоналу досліджено в роботах таких вітчизняних вчених, як Л. Антоненко, В. Бондар, Н. Газенко, В. Галенко, П. Журавльова, С. Занюк, А. Колот, О. Мельник, М. Малік, А. Токар та ін. Окремим аспектам мотиваційного механізму приділяли увагу такі вчені, як А. Колот, М. Курбатова, М. Магура, О. Синицька, В. Співак, С. Шапиро, В. Травін та ін. Вагомим є внесок у дослідження мотиваційних проблем та вивчення матеріальних і нематеріальних умов трудової діяльності вітчизняних вчених М. Бунге, І. Вернадського, С. Вовканича, В. Гуменюка, М. Козоріз, А. Колоти, О. Кузьміної, В. Сладкевич, І. Сороки, Н. Тарнавської, М. Туган-Барановського, Ф. Хміля та ін.

Формулювання мети статті. Метою є отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє збільшити загальну ефективність і прибутковість діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постійні зміни в економічній і політичній сферах нашої держави, в той же час створюють великий потенціал і серйозні загрози для кожної особистості і вносять значний рівень невизначеності в життя практично кожної людини. Тому, тільки лише дієвий мотиваційний механізм, що відповідає сучасним умовам і є гнучким до швидких економічних змін, забезпечить ефективне використання трудових ресурсів.

Розробка і впровадження ефективних мотиваційних моделей сприяє підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і ціни, в кінцевому результаті, прибутковості підприємства. Також, це дозволяє вийти підприємству на економічно новий рівень розвитку і реалізувати свої можливості на вищому рівні. Найголовніше, використання ефективної мотиваційної моделі на підприємстві свідчить про уважне і дбайливе ставлення керівництва до власних працівників, до їх матеріального і соціального становища. Імідж будь-якого підприємства чи організації визначається належним ставленням до всіх членів трудового колективу, а успіх підприємству гарантований, якщо є зацікавленість його працівників в підвищенні продуктивності праці та в повній реалізації свого творчого потенціалу [5, с. 77].

Система мотивації персоналу є однією з важливих складових як системи управління персоналом в організації, так і системи безпеки підприємницької діяльності. Правильно розроблена система мотивації дозволяє не тільки активізувати потенціал людини в напрямку досягнення мети, але і приносить задоволення працівнику в процесі праці через задоволення його потреб і забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства [6]. Удосконалення системи мотивації персоналу є одним із головних завдань керівників усіх рівнів. Уміння мотивувати людей є однією з головних компетенцій керівника – лідера. Система преміювання та соціальних пільг, корпоративні програми матеріального стимулювання є важливими

елементами в системі мотивації персоналу, але не гарантують стійко високого рівня мотивації співробітників. Зміст роботи, стиль керівництва, взаємовідносини в колективі, можливості професійного і кар'єрного зростання, визнання, це ті фактори в системі мотивації персоналу, які впливають на рівень мотивації співробітників іноді істотно більше, ніж рівень винагороди.

Слід зауважити, що методи мотивації персоналу виступають як способи впливу з боку управлінців на персонал з метою досягнення кращих результатів на підприємстві, а способи в свою чергу ґрунтуються на дії законів управління, передбачають застосування управлінським апаратом організацій різноманітних прийомів впливу на персонал з метою активізації його діяльності. Таким чином, для створення різноманіття в зацікавленості і привабливості робочої атмосфери для працівника на підприємстві, мотивувати працівника можна багатьма різними методами.

У сучасній практиці виділяють наступну класифікацію типів мотивації робітників [9]:

- «Інструменталіст» – такий тип робітника індиферентний до форми власності, роботодавцю та іншим заохоченням; мотивація спрямована на чистий зарібок, бажано готівкою. Це, наприклад, вантажники, таксисти і т.д.

- «Професіонал» – для такого працівника найважливіша умова діяльності – реалізація своїх професійних навиків та можливостей. Це програмісти, вчені, музиканти та художники. Однак, серед двох останніх категорій часто трапляються люди, які орієнтовані у своїй діяльності на визнання з боку оточуючих.

- «Патріот». Основа його мотивації – високі ідейні та людські цінності. Це вчителі та викладачі ВНЗ, керівники дитячих гуртків, лікарі, ті, що працюють у системі державної охорони здоров'я, військові. Тобто всі ті, хто працює на благо суспільства, не зважаючи на скромну винагороду з боку держави.

- «Хазяїн» – потреби таких працівників необмежені, мотивація основана на досягненні та примноженні багатства. Це, перш за все, клас підприємців, які йдуть на ризик заради збільшення власного багатства, при цьому створюючи нові продукти та робочі місця. Але, на відміну від попереднього типу робітників, вони думають, перш за все, не про благо суспільства, а про своє власне.

- «Люмпен» – працівник, який віддає перевагу зрівняльному розподілу матеріальних благ. Його постійно переслідує відчуття заздрості та незадоволеності порядком розподілу благ у суспільстві. Це, наприклад, «добровільні» безробітні.

Саме тому, не зважаючи на існуючі типи робітників, необхідно формувати цілісну систему мотивації кадрів, враховуючи особливості кожного з них.

За джерелами виникнення мотивів розрізняють мотивацію внутрішню і

зовнішню. Зовнішня мотивація (екстринсивна) – мотивація, пов'язана з оцінкою успішності роботи співробітника керівництвом компанії. Зовнішня мотивація залежить від відносин людини з середовищем. Внутрішня мотивація (інтринсивна) має на увазі що, працівник сам дає оцінку своїх результатів, і сам усвідомлює, які завдання він повинен виконати. За спрямованістю на досягнення цілей фірми розрізняють мотивацію позитивну, яка сприяє ефективному досягненню цілей, і негативну (демотивацію), що перешкоджає цьому. До позитивної мотивації належать матеріальне заохочення у вигляді премій, підвищення авторитету працівника та довіри до нього в колективі, доручення особливо важливої роботи та т. ін. Демотивація – це перш за все матеріальні стягнення, зниження соціального статусу в колективі, психологічна ізоляція працівника, створення атмосфери нетерпимості, зниження в посаді.

Серед іншої класифікації в залежності від форми задоволення потреб, існує два основні типи мотивації: матеріальне заохочення (економічна мотивація) та нематеріальні стимули (соціальні, або моральні; організаційні). До останньої також входять статусна та трудова мотивація.

До складу матеріальної системи мотивації входять: рівень заробітної платні, оклад, премія, відсотки, компенсації, відпускні та інші форми виплат, як правило, у грошовій формі. До нематеріальної мотивації належать – навчання, похвали, грамоти, конкурси, іменні подарунки, різні змагання і т.д.

У своїх дослідженнях В. В. Травін, М. І. Магура, М. Б. Курбатова зазначають, що серед засобів, які можуть використовуватися для впливу на мотивацію працівників, виділяють наступні: організація робіт; матеріальне стимулювання; моральне стимулювання; постановка цілей; оцінка і контроль; інформування; практика управління; заходи дисциплінарного впливу; звернення до найбільш значущих для працівника цінностей [4, с. 26].

С. А. Шапіро виділяє декілька груп стимулів, використовуваних для впливу на працівників, спонукання їх до певних дій. До першої групи стимулів відносяться: грошові – заробітна плата, премії і т. д. і негрошові – путівки, безкоштовне лікування, медичне обслуговування, страхування і т. д. До другої групи стимулів належать соціальні (престижність праці, можливість професійного і службового зростання); моральні (повага з боку оточуючих і нагороди; творчі – можливість самовдосконалення та самореалізації) [9].

Широку класифікацію складових мотивації наводить В. П. Сладкевич. Мотиваційні методи він класифікує за об'єктами мотивації, використовуваними стимулами, видами потреб, спрямованості [7]:

- за об'єктами мотивації розглядаються методи, спрямовані на колектив, окремих співробітників, жінок, початківців співробітників, досвідчених фахівців;
- в залежності від стимулів виділяються економічні та неекономічні методи, що підрозділяються, у свою чергу, на організаційні та морально-психологічні. У складі економічних методів розглядають:

заробітну плату, премії, матеріальну допомогу, позики, участь у прибутку, грошові винагороди. Організаційні методи включають: участь у справах організації, мотивацію перспективою, делегування завдань і повноважень, мотивацію збагаченням змісту праці та ін. До групи морально-психологічних методів відносяться: похвала, схвалення, підтримка, осуд, визнання заслуг, повагу і довіру;

- за видами потреб (згідно з теорією А. Маслоу) наводяться методи, за допомогою яких менеджери можуть задовольнити потреби підлеглих під час трудового процесу;

- у залежності від спрямованості дій працівників (згідно з теорією підкріплення) розглядаються: методи позитивного підкріплення (заохочуються дії, що мають позитивну спрямованість); негативного підкріплення (заохочується відсутність дій із негативною спрямованістю); гасіння дій (відсутність підкріплення негативних і позитивних дій); покарання (припинення негативних дій).

Таким чином, однією з найважливіших форм мотивації на підприємствах та організаціях є матеріальне стимулювання праці, яке являє собою процес формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу заробітної плати відповідно до дії закону розподілу за кількістю і якістю праці.

Найкращою стимуляцією співробітників до ефективної роботи є саме справедлива оцінка виконаного завдання. Але, якщо це зроблено із запізненням, або праця оцінюється за стандартом і не враховуються індивідуальні результати, то мотивація робітника буде знижуватись. Що стосується премій за особливі досягнення, або інших матеріальних винагород, то їх розміри не повинні бути для колективу таємницею, щоб всі співробітники могли переконатися, що ефективна праця, ініціатива, прагнення працівника принести користь всіляко заохочується керівництвом фірми.

При всій ефективності та універсальності грошових заохочень обмеження системи мотивації лише матеріальними стимулами не дасть підприємству бажаного результату. Члени будь-якого колективу – це люди з різними життєвими цінностями і установками. Більше того, матеріальні заохочення розраховуються на підставі результатів виконаної роботи і можуть змінюватись навіть у людей, що займають однакове положення в службовій ієрархії. Все це нерідко викликає невдоволення і мало сприяє створенню здорової атмосфери в колективі. У багатьох випадках просто необхідна моральна компенсація і чинник врівноваження, в ролі якого виступають методи нематеріального заохочення. Політика винагороди за працю організовується так, щоб свідомі ініціатива працівника була спрямована на підвищення продуктивності праці, вдосконалення своєї кваліфікації, надавала працівнику можливість збільшувати працею свій дохід.

Створення мотиваційного середовища на підприємстві, насамперед, через забезпечення залежності винагородження працівника від досягнутих ним

результатів і кваліфікації, максимально зацікавити людей у реалізації свого фізичного або інтелектуального потенціалу головне завдання власників підприємств [8, с. 115].

Завдання мотивації персоналу є різноманітними в залежності від пріоритетів діяльності підприємства, змін на ринку, особливостей розвитку колективу. Передусім це такі завдання: формування мотивів до ефективної праці та прояву ініціативи, творчої активності; стимулювання прагнень до активної соціальної взаємодії; заохочення персоналу до постійного професійного розвитку; залучення персоналу до участі в управлінні, засвоєнні прийомів внутрішньо організаційного спілкування тощо.

Для успішного вирішення завдань мотивації потрібен постійний моніторинг мотиваційних процесів та змін, які відбуваються в діяльності підприємства в умовах мінливого конкурентного середовища [1; 3; 9]. Розглядаючи мотивацію як процес, можна виділити в ньому декілька послідовних етапів:

- 1) виникнення потреб (людина відчуває, що їй чогось не вистачає);
- 2) після усвідомлення актуальних потреб людиною здійснюється пошук шляхів їх задоволення;
- 3) відбувається визначення цілей (напрямків) діяльності для задоволення потреб;
- 4) формування мотивів діяльності у певному напрямі;
- 5) виконання певних дій або певної діяльності, результатом якої стає задоволення потреби, отримання певного блага (матеріального, духовного);
- б) отримання винагороди за певну працю.

В разі задоволення від отриманої винагороди (задоволення потреби, досягнення цілей) сформовані мотиви закріплюються, що дозволяє надалі людині збільшувати трудову активність у цьому ж напрямі. Якщо ж реалізація потреби, отримана винагорода не є адекватними до витрачених трудових зусиль, виникає незадоволеність працею. До речі, останнє послаблює мотивацію до ефективної праці, хоч людина може і не припиняти роботу на підприємстві, це негативно відбивається на результатах праці. Особливості етапів процесу мотивації персоналу до ефективної праці не можна не враховувати у менеджменті підприємства.

Окрему увагу в умовах соціально-економічної нестабільності необхідно приділяти корпоративній культурі та створенню так званого мотиваційного клімату, тобто умов, що дозволяють згуртувати колектив заради отримання бажаного синергетичного ефекту від спільної діяльності у напрямі економічного та інноваційного розвитку підприємства.

Види мотиваційного клімату можуть бути різними, проте їх можна об'єднати загалом у два типи під умовними назвами «позитивна енергетика» та «негативна енергетика» (термін «енергетика» у даному випадку використовуємо з огляду можливості отримання синергетичного ефекту від процесу мотивації).

Мотиваційний клімат «позитивна енергетика» характеризується такими особливостями: своєчасне визначення і схвалення високих результатів роботи; урізноманітнення робіт, які дозволяють в повній мірі використовувати потенціал співробітника; високий рівень самостійності і відповідальності за роботу; постійна участь у прийнятті управлінських рішень, які стосуються роботи; постійне навчання і професійне зростання; постійні і гарні особисті стосунки зі співпрацівниками; довіра до працюючих в колективі; наочність трудових досягнень; високий статус посади; постійна інформованість колективу і високий рівень заробітної плати. Такі привабливі для персоналу риси мотиваційного клімату часто стають результатом активного соціального діалогу, тісної взаємодії менеджерів і профспілки, постійної уваги керівництва до завдань мотиваційного менеджменту.

Мотиваційний клімат «негативна енергетика» характеризується багатьма суперечностями, що руйнують мотивацію до ефективної праці та соціальної взаємодії: це постійне непорозуміння між працюючими в колективі; недостатня довіра до співпрацівників; погані побутові умови роботи; застаріле виробниче обладнання; відсутні можливості для навчання і професійного зростання; недостатня увага до працюючих з боку адміністрації; відсутність своєчасної оцінки праці; низький рівень соціальної та виробничої взаємодії; монотонність праці, вкрай низька оплата праці, що не дозволяє відтворювати трудовий потенціал на якісному рівні [2; 3]. Часто формування такого мотиваційного клімату свідчить про існуючі прорахунки в системі менеджменту на підприємстві, кризу довіри до існуючих систем мотивації.

Варто підкреслити, що для вибору ефективних методів мотивації на підприємстві важливо застосовувати індивідуальний підхід в оцінці потреб і результатів праці. Це необхідно для того, щоб зрозуміти актуальні потреби конкретної людини, з'ясувати, чому саме той чи інший працівник готовий чи неготовий виконувати трудові завдання, витратити великі або менші трудові та творчі зусилля. Люди прагнуть домогтися більшого лише тоді, коли у них виникає сильна мотивація до забезпечення актуальних потреб. Розуміння цього дозволяє формувати наполегливість у досягненні цілей та досягати кращих трудових результатів, ніж було раніше. Такі трудові прагнення працівників треба стимулювати економічно, соціально, психологічно. Водночас вибір засобів підтримки залежить не тільки від менеджерів та керівників, ресурсів підприємства, а й від згуртованості колективу, соціального діалогу, що, безперечно, впливає на мотиваційні процеси у сфері праці, пошук прийнятних методів мотивації персоналу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, мотивація трудової діяльності не може бути дієвою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. На даний час основним мотивуючим чинником працівників є бажання мати гарантовану заробітну плату. Проте, працівників заохочує продуктивно працювати не сама зарплата, а реальна можливість її зростання, а також справедливе призначення премій. Мотивація відіграє дуже важливу роль в менеджменті організації, адже являє

собою процес спонукання кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації. Жодна система управління не стане ефективно функціонувати, якщо не буде розроблена ефективна модель мотивації персоналу, оскільки мотивація спонукає конкретного індивіда і колектив у цілому до досягнення особистої та колективної мети. Варто мати на увазі те, що частіше за все єдиний фактор, що впливає на працівника, виділити неможливо. Лише комплексне поєднання та вдале врахування стимулів і мотивів, які відображали б цілі працівника, можуть принести бажаний мотиваційний ефект.

Список використаних джерел

1. Аллексеєв І. В. Інноваційний розвиток підприємств регіону та його фінансове забезпечення. *Регіональна економіка*. 2012. № 2. С. 99-107.
2. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами. Питер Пресс, 2013. 566 с.
3. Білецька Г. С. Підходи до формування системи мотивації персоналу підприємств як одна з передумов підвищення їх конкурентоспроможності. *Міжн. наук. журнал «Науковий огляд»*. 2014. № 5. Вип. 6. С. 64-69.
4. Дмитренко Г. Організаційно-технологічний аспект формування механізму цілеорієнтованої мотивації персоналу. *Вища школа : науково-практичне видання*. 2017. № 12. С. 19-28.
5. Довбенко М. Як забезпечити соціально-економічне життя держави? *Вісник Нац. академії наук України*. 2010. № 3. С. 3-12.
6. Егоршин А. П. Мотивація трудової діяльності. Київ, 2014. 371 с.
7. Іванілов О. С. Застосування в комерційних організаціях узагальненої системи стимулювання праці. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 41-51.
8. Карлін М. Теоретичні аспекти стимулювання праці в умовах фінансової нестабільності. *Фінанси України*. 2010. № 2. С. 3-9.
9. Рарок Л. А. Застосування мотиваційного механізму стимулювання праці персоналу. *Збірник наукових праць молодих вчених Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка*. Кам'янець-Подільський, 2019. Випуск 10. С. 5-6.

The article analyzes the motivation of work, which cannot be effective without the use of modern forms and methods of material incentives for the staff. It is proved that at present the main motivating factor of employees is the desire to have a guaranteed salary. The motivation that plays a very important role in the management of the organization is described. A management system is generalized that will not function effectively without an effective model of staff motivation developed, as motivation drives a specific individual and team as a whole to achieve a personal and collective goal.

Key words: motivation, incentive, staff, enterprise, incentive, motive.

Дата надходження: 01.05.2020

*Рарок О. В., к. е. н.,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретичні підходи до управління персоналом підприємства з позицій характеристик персоналу як об'єкта управління, а також принципів і особливостей здійснення цього процесу. Розглянуто та проаналізовано моделі розвитку персоналу, структуру системи управління розвитком персоналу та організацію процесу персоналу.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, розвиток персоналу, підходи до управління, підприємство.

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток ринкових відносин в Україні вимагає від виробничих підприємств нових підходів та ефективних методів управління, які здатні забезпечити конкурентоспроможність, швидке реагування та адаптацію до мінливого зовнішнього середовища, а також сталий економічний і соціальний розвиток підприємства у довгостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку теорій управління займалися такі зарубіжні автори як Д. Белл, М. Вебер, Ф. Тейлор, М. Мескон, А. Файоль та інші, які заклали основу управлінських дій та рішень відповідно до тих обставин, що існували в суспільстві в період їх формування. В українських та російських наукових працях В. Балабанової, В. Волкова, Р. Галькевич, І. Герчикова, О. Горбань, Й. Завадського, А. Кредісова, Н. Кузнецова, А. Орлова, Р. Пушкаря, Ф. Перегудова, З. Румянцева, В. Сагатовського, І. Слепцова, В. Іноземцева, Ю. Черняка, З. Шершньової та інших детально досліджується проблема управління підприємством з позицій вивчення теорій управління.

Формулювання мети статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування сучасних наукових підходів до управління розвитком персоналу підприємства, характеристика принципів і особливостей здійснення цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень конкурентоспроможності будь якої організації в умовах ринкових відносин, насамперед, визначається професійно-кваліфікаційним рівнем її персоналу. Упровадження досягнень науково-технічного прогресу й посилення конкуренції між організаціями на ринку значно прискорює процес старіння професійних знань, умінь та навичок, що в свою чергу знижує конкурентоспроможність персоналу, а відтак – і підприємства на ринку виробництва товарів чи надання послуг. Це обумовлює необхідність

цілеспрямовано займатись управлінням професійним розвитком робітників і фахівців за сучасними підходами.

Сукупність дій управлінців певної організації щодо розвитку персоналу можна охарактеризувати у вигляді моделі, що відповідає досягненню стратегічних цілей використовуючи кадровий потенціал задля отримання певного економічного ефекту. Під моделлю управління розвитком персоналу можна розуміти певну сукупність ознак та елементів, що відрізняють компанію у поведінці відносно розвитку його персоналу. На сьогоднішній день виділяють чотири моделі, що використовуються у практиці вітчизняних та зарубіжних компаній (рис. 1).



Рис. 1. Моделі управління розвитком персоналу підприємства [4]

Модель конкурентних переваг передбачає створення умов для конкуренції працівників на підприємстві, згідно неї індивідуальні здібності, навички, знання працівників повинні бути якнайефективніше використані для забезпечення та зростання рівня конкурентоспроможності самого підприємства. Використання даної моделі передбачає постійний аудит персоналу задля виявлення реальних потреб підприємства як в його кількості, так і в рівні якості. Передбачається постійний контроль за працівниками, оцінка їх здібностей та рівня знань, встановлення відповідностей між потребами підприємства на даний час та відповідності цій потребі кожного з працівників. Встановлення такого типу організаційної культури, за яким кожен працівник «сам за себе» та не націлений на роботу в команді.

Така модель РП має як свої беззаперечні переваги: кожен працівник націлений на постійне самовдосконалення, підвищення рівня знань та навичок, однак має і суттєві недоліки, а саме:

- значний рівень конфліктів та стресів на робочому місці;
- високий рівень плинності кадрів з причин: неготовності працівника до роботи в постійному стресі; низькому рівню згуртованості

колективу; «відставанню» працівника до швидкості висування підприємством вимог до нього; хедхантингу.

Хедхантинг – «полювання за головами», є одним з напрямків пошуку та підбору персоналу ключових і рідкісних, як за фахом, так і за рівнем професіоналізму фахівців. Є найбільшою проблемою для підприємств з такою моделлю РП, тому що воно може або втратити найбільш цінних співробітників через переманювання їх до конкурентів, або ж потрапити в залежність від них, коли працівники «маніпулюють» підприємством, розуміючи, що є дуже важливими для них.

Модель підтримки працівників передбачає підвищення якості трудового життя персоналу підприємства. Основними заходами з реалізації даної моделі є наступні: ліквідація важкої фізичної праці, автоматизація та механізація праці; організація та реалізація програм соціальної підтримки працівників підприємства; створення на підприємстві оптимальних умов праці, організація та реалізація програм з охорони праці та здоров'я працівників; формування та впровадження відповідної організаційної культури тощо.

Реалізація даної моделі РП націлена на створення у працівників сильної внутрішньої мотивації до саморозвитку та сильного ступеня лояльності до даного підприємства. Серед переваг для підприємства додатково можна назвати низький рівень плинності кадрів та розвинену організаційну культуру. Однак реалізація вище перелічених заходів не стовідсотково призведе до реального підвищення ступеню знань працівників, тобто не завжди працівник готовий «віддавати» підприємству (у вигляді підвищення своєї кваліфікації та рівня знань) стільки ж, скільки отримав від нього. Це є основним недоліком та ризиком впровадження даної моделі РП.

Модель підтримки суспільства реалізується через механізм становлення соціально-відповідального підприємства, що декларується як елемент корпоративної культури та загальної стратегії ведення бізнесу. Підприємство, що дотримується принципів ведення соціально-відповідального бізнесу, бере на себе зобов'язання вести діяльність відповідно до етичних норм і робити внесок в економічний розвиток за рахунок поліпшення якості життя як власних співробітників і їх сімей, так і всього місцевого населення й суспільства в цілому. Тобто соціально-відповідальні компанії здійснюють свою діяльність таким чином, щоб відповідати очікуванням суспільства, пов'язаним із дотриманням етичних, правових, благодійних, природоохоронних, комерційних та громадських принципів, або навіть перевершувати ці очікування. Нажаль, така модель діяльності не характерна для більшості вітчизняних підприємств та не відповідає тим принципам, за яким в наш час ведеться бізнес.

Модель-концепція людського розвитку включає наступні елементи: забезпечення працівникові безперервної освіти та надання можливості для навчання; підтримку здоров'я працівника; підтримку відповідного рівня матеріального забезпечення для гідного життя працівника та членів його сім'ї. Головною метою такої моделі є розкриття та реалізація потенціалу працівника, за якої здійснюється орієнтація на різні аспекти потенціалу:

інтелектуального, культурного, освітнього, творчого, фізичного та трудового. Тобто реалізація такої моделі РП включає всі найкращі характеристики вище перелічених моделей, націлена на багатогранний розвиток працівників, зближення коаліційних цілей на підприємстві, що природно призводить до зростання рівня конкурентоспроможності самого підприємства. Однак дана модель є найбільш важко реалізованою через великі фінансові, управлінські, організаційні вкладення для її реалізації [4, с. 323-327].

При формуванні цілей та завдань управління розвитком персоналу в системі управління персоналом, підприємства мають враховувати як світовий досвід країн з розвинутою економікою, так і власні стратегії розвитку. Процеси розвитку персоналу змінюватимуть модель поведінки власне персоналу, впливаючи на кожний з 6-ти елементів: працівників, співробітників (їх колег), лінійний менеджмент, організацію, поведінку та вихідні результати [3]. Підходи до управління розвитком персоналу змінюються в залежності від рівня атрибутивної структури (рис. 2).

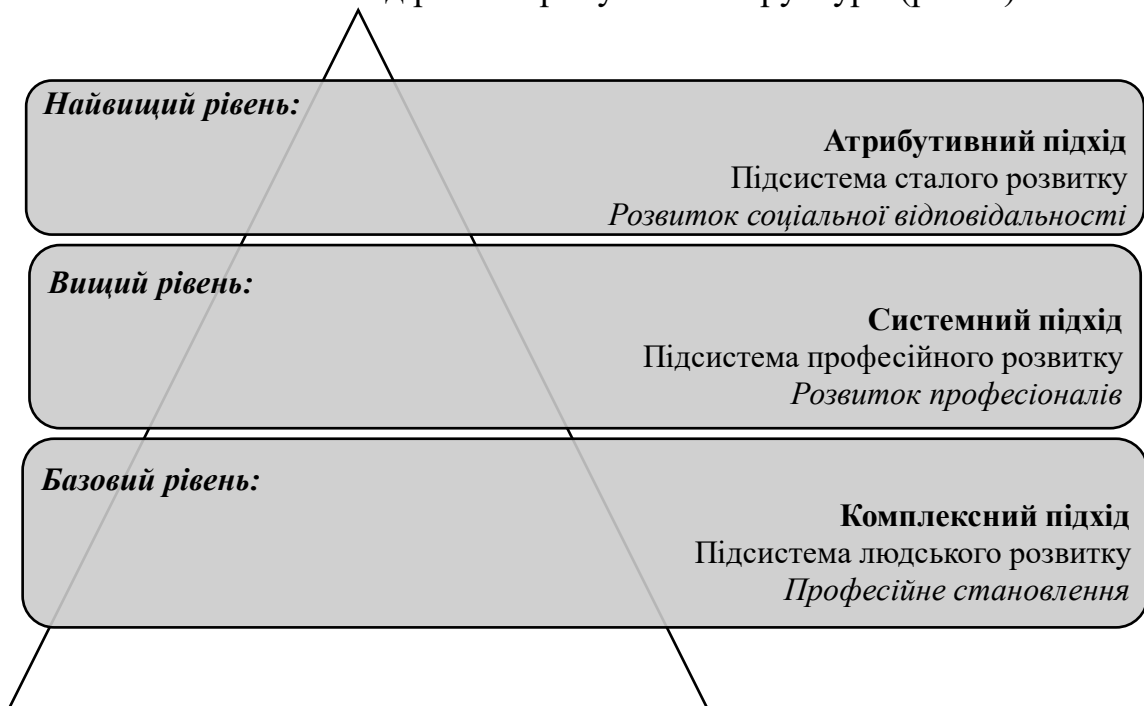


Рис. 2. Структура системи управління розвитком персоналу [3]

На рисунку 2 можна побачити, що базовий рівень будується на комплексному підході, вищий відповідає системному, а найвищий відповідає атрибутивному підходу, що виражається у роботі підсистеми професійного, людського, сталого (соціального) розвитку та програм, які їм відповідають. Професійний розвиток персоналу підприємств ґрунтується на людському розвитку при формуванні атрибутивної структури, основними сферами застосування якого є формування умінь та технічних навиків, перш за все, при первинній підготовці персоналу в системі освіти. З іншого боку, професійний розвиток персоналу підприємств є підґрунтям для сталого (та соціального) розвитку при формуванні атрибутивної структури, основними сферами застосування якого є соціалізація та орієнтація персоналу, консультування та благополуччя працівників, різноманітність штатної

політики, культивування соціальної відповідальності та сталого розвитку. Вищий рівень структури характеризується загальним індексом глобальної конкурентоспроможності. Під професійним розвитком персоналу підприємств розуміємо розвиток працівників як професіоналів, тобто розвиток, який провадять підприємства для своїх працівників переважно в рамках їх професійної сфери діяльності, що відповідає професійному розвитку особистості на стадіях професійної адаптації, первинної і вторинної професіоналізації, професійної майстерності. Найвищий рівень структури має характеризуватися індексом сталого розвитку, під яким світова спільнота розуміє шлях розвитку, за яким максимізація людського добробуту для сучасних поколінь не призводить до погіршень і спадів в майбутньому [2]. Організацію процесу розвитку персоналу можна спостерігати на рис. 3.

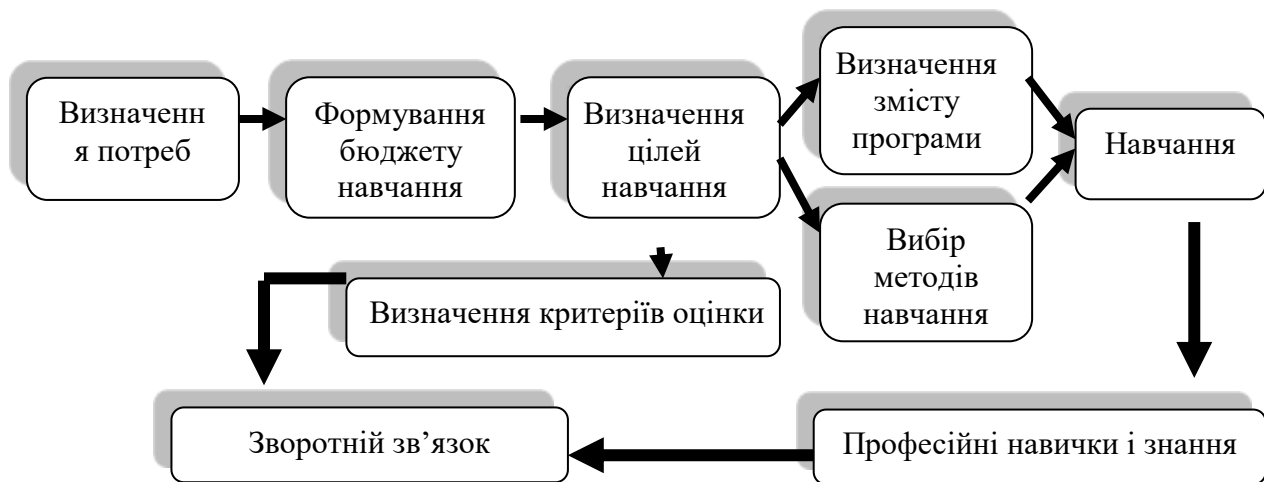


Рис. 3. Організація процесу управління розвитком персоналу [2]

Система навчання і розвитку персоналу розкривається в акронімі ADDIE [7]:

1. А (Needs Assesment) – виявлення потреб у навчанні та створення ясної картини щодо того, кого і чому потрібно вчити для досягнення стратегічних аспектів управління розвитком персоналу організації;
2. D (Program Design) – планування корпоративної програми навчання, яка визначає терміни, бюджет, категорії персоналу, методи його навчання і розвитку;
3. D (Program Development) – розробка навчальних програм для вирішення завдання навчання кожної категорії персоналу;
4. I (Program Implementation) – проведення навчання за запланованою програмою.
5. E (Evaluation) – оцінка результатів навчання і розвитку.

Проаналізувавши останні тенденції у практиці розвитку персоналу та теоретичні напрацювання в цій сфері, до основних підходів розвитку персоналу підприємства слід віднести такі (рис. 4):

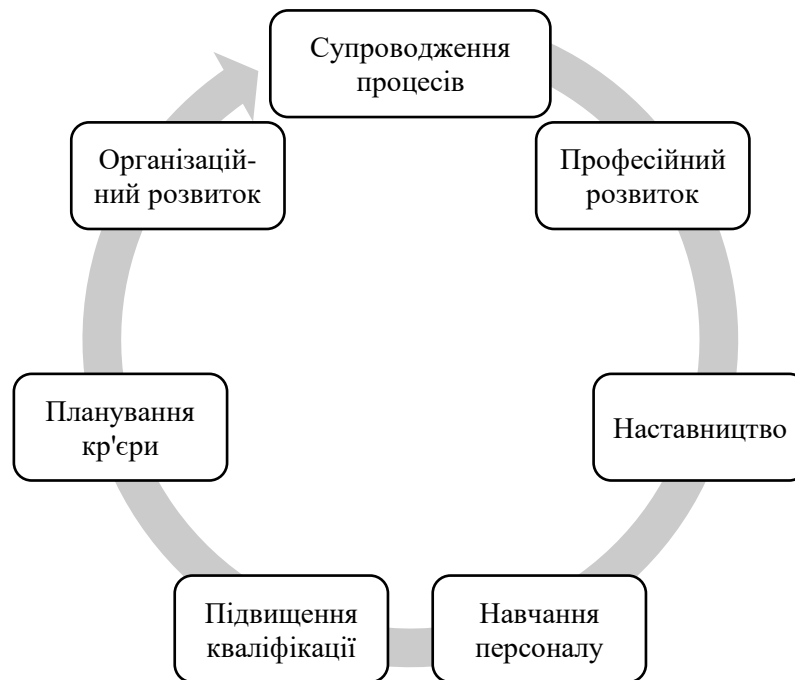


Рис. 4. Области розвитку персоналу [1; 5]

1) *Організаційний розвиток* – формування корпоративної культури, колективу співробітників, що розділяють і сповідують цінності організації, а також умов, у яких розвиток стане потребою людини, свого роду організаційною нормою. Цей вид розвитку персоналу є досить непростим, оскільки кожен співробітник як особистість має свої ціннісні норми й правила поведінки при роботі взагалі й з іншими людьми зокрема. Тому побудова організаційної культури підприємства повинна проводитися вищим керівництвом у тісній взаємодії з персоналом.

2) *Супроводження процесів змін* – область розвитку персоналу, пов’язана з підготовкою персоналу до можливих змін у діяльності організації та до участі в них. Фахівці виділяють три цілі супроводження процесів змін:

- зміна ставлення до роботи;
- модифікація поведінки в потрібному для організації напрямку;
- стимулювання до змін у структурі підприємства та політиці управління персоналом.

3) *Професійний розвиток* – область, що пов’язана з підготовкою співробітників до виконання нових функцій, заняття нових посад, розв’язання нових задач. У великих багатонаціональних організаціях існують спеціальні відділи професійного розвитку, очолювані керівником у ранзі директора або віце-президента, що підкреслює їх важливе значення для організації.

4) *Наставництво* – область розвитку персоналу, пов’язана з використанням власних працівників для демонстрації виконання різних процедур і робіт новим працівникам. Після етапу демонстрації йде етап самостійної діяльності під контролем наставника. Потім співробітник допускається до роботи на конкретному робочому місці в організації. Метою

наставництва є надання допомоги співробітникам (стажерам) у їх професійному становленні. Основними завданнями наставництва є:

– прискорення процесу навчання основним навичкам професії, розвиток здатності самостійно і якісно виконувати покладені завдання за посадою;

– адаптація до корпоративної культури, засвоєння традицій і правил поведінки в даному підрозділі.

5) У сучасних організаціях *професійне навчання* є комплексним безперервним процесом, що починається з визначення потреб у навчанні, які формуються на основі потреб розвитку організації в цілому, а також необхідності виконання співробітниками організації своїх поточних та майбутніх виробничих обов'язків.

Як показують дослідження, успіх програми професійного навчання на 80% залежить від її підготовки і лише на 20% від бажання і здібностей осіб, що навчаються. Більшість сучасних програм професійного навчання є поєднанням різних прийомів подачі матеріалу – лекцій, відеофільмів, ділових ігор, моделювання, семінарів, тренінгів і т.д. Навчання персоналу повинно бути актуальним, практичним і давати можливість одержання зворотного зв'язку.

б) *Підвищення кваліфікації* – підготовка кадрів з метою вдосконалення знань, умінь і навичок у зв'язку з підвищенням вимог до професії або підвищенням на посаді. Підвищення кваліфікації повинно бути комплексним за обсягом, диференційованим за окремими категоріями працівників, безперервним й орієнтованим на перспективні професії. Підвищення кваліфікації персоналу може здійснюватися власними силами (корпоративний університет), співробітництво із провайдерами освітніх послуг, придбання окремих тренінгових послуг на вільному ринку.

7) *Планування кар'єри*. Можливість успішного просування по службі служить дієвим стимулом для одержання від співробітників повної віддачі для забезпечення успіху підприємства [1].

Світові тенденції корпоративного розвитку ведуть до того, що навчання переходить безпосередньо на робочі місця, відповідальність за його результати в більшій мірі лягає на співробітника і його керівника. Звідси, було визначено такі сучасні методи до розвитку персоналу, як коучинг, e-learning, buddying, shadowing та secondment.

Коучинг – це стиль управління персоналом, методика якого сприяє мобілізації внутрішніх можливостей і потенціалу людських ресурсів, постійного вдосконалення їх професіоналізму і кваліфікації, зростання рівня їх конкурентоспроможності, що забезпечують розвиток компетентності, що спонукає до інноваційного підходу в виробничому процесі; розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення його ефективності. Коучинг не вчить, а допомагає вчитися. [6, ст. 52.].

E-learning – метод дистанційного навчання за допомогою комп'ютерних систем. Впровадження E-learning дозволяє персоналу отримувати нові знання

і навички без відриву від основної трудової діяльності. Вчитися можна як на робочому місці, так і з дому при використанні спеціальних даних для авторизації. Результатом стає підвищення залученості, розвиток компетенцій, зростає рентабельність бізнесу і сприятлива обстановка в колективі. Розвиток нашого суспільства неможливо уявити без енциклопедії Wikipedia, без блогів, форумів, без відеосервісу YouTube, без Skype, Facebook, Google та ін.

Buddying – це підтримка, допомога керівництва підлеглому з метою досягнення результатів через передачу один одному навчальної та розвиваючої інформації. Buddying заснований на наданні один одному інформації та об'єктивного і чесного зворотного зв'язку при виконанні завдань, пов'язаних з освоєнням нових навичок. Buddying називають неформальним наставництвом. Коли використовується як інструмент особистісного розвитку співробітників, buddies (дослівно товариші), виконуючи роль дзеркала, дають один одному можливість побачити себе зі сторони: як людина проявляє себе щодо ставлення до колег, які його слова «працюють», а які – ні.

Shadowing – даний метод використовується в основному для навчання тих, хто тільки збирається прийти працювати в компанію. Shadowing («бути тінню») застосовується тільки тими компаніями, які готові брати до себе молодих людей без досвіду роботи. Наприклад, студент хоче стати аудитором. Компанія надає йому можливість провести у себе день-другий поруч з працюючим аудитором, іншими словами, – побути тінню співробітника. Таким чином, людина стає свідком одного дня працівника і отримує уявлення про обрану ним роботу, яких знань і навичок йому не вистачає.

Secondment (відряджання) – тимчасове переведення співробітника в інший відділ всередині організації, подекуди – і стажування в абсолютно іншій компанії. Співробітники можуть відряджатися в різні організації: великі комерційні підприємства, державні або благодійні установи. Як правило, дані відряджання співробітників оплачуються, вимагають офіційного дозволу, розраховані на повний робочий день і тривають до 12 місяців.

Основними недоліками даних методів розвитку персоналу є зростання навантаження на керівників і фахівців у процесі навчання; можлива недостатня методична підготовка, відсутність досвіду і авторитету у тих хто навчає; вузькопрофесійна спрямованість навчання.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ми ознайомилися з методами та підходами до розвитку персоналу виокремили особливості, переваги та недоліки найпопулярніших методів. Проте, слід зазначити, що методи неформального навчання будуть ефективні лише за умови активного залучення керівників усіх рівнів управління і підтримки з боку вищого керівництва, створення атмосфери довіри до вільного обміну думками, впровадженню програм з лідерства, командоутворення та підвищенню креативності.

Список використаних джерел

1. Збрицька Т. П., Савченко Г. О., Татаревська М. С., Управління розвитком персоналу: Навчальний посібник. Одеса: Атлант, 2013. 427 с.
2. Любимова К. О. Атрибутивність управління розвитком персоналу підприємств. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_6_30
3. Марра Р. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики. Москва: Изд-во МГУ, 1997. 480 с.
4. Плугіна Ю. А. Развитие персонала предприятия: подходы, суть, модели. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. Вип. 42. с. 323-327. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_42_47
5. Рарок О. В., Рарок Л. А., Стрельбицький П. А. Управління персоналом: конспект лекцій : навч. посіб. Кам'янець-Подільський : Сисин Я. І., 2015. 177 с.
6. Уітмор Дж. Коучинг високої ефективності. Москва: Міжнародна академія корпоративного управління і бізнесу, 2005. 168 с.
7. Яхонтова Е. С. Стратегічне управління персоналом: навчальний посібник. Москва: Изд. «Дело» РАНХиГС, 2013. С. 162.

The article discusses theoretical approaches to enterprise personnel management in terms of personnel characteristics as an object of management, as well as the principles and features of this process. Models of personnel development, structure of personnel development management system and organization of personnel process are considered and analyzed.

Key words: *personnel, personnel management, personnel development, approaches to management, enterprise.*

Дата надходження: 01.05.2020

УДК 331.101.3

Стрельбицький П. А., к. е. н., доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена питанню мотивації та стимулювання праці на підприємствах. Метою даного дослідження є аналіз стану мотивації та стимулювання праці персоналу та розробка напрямів її удосконалення в сучасних умовах господарювання. Для цього проведено порівняння складових систем мотивації та стимулювання праці персоналу на вітчизняних і зарубіжних підприємствах. Проаналізовано сучасну систему мотивації праці на підприємствах. Досліджено недоліки систем оплати праці в

Україні. Запропоновано заходи по удосконаленню існуючої системи мотивації та стимулювання праці на підприємствах.

Ключові слова: мотивація персоналу, трудові показники, продуктивність праці, трудомісткість, фонд оплати праці, виробіток, чисельність персоналу.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання, які характеризуються тенденціями до швидких змін, вимагають від підприємств підвищення ефективності діяльності та рівня конкурентоспроможності. Одним з основних факторів, що забезпечує розвиток підприємства, є створення ефективної системи управління персоналом, одне з центральних місць в якій займають аспекти мотивації і стимулювання персоналу. Саме тому дослідження мотивації набуває важливого значення, оскільки вирішення задач, які стоять перед суспільством, можливе тільки за умови створення належної системи мотивації та застосування таких форм і методів стимулювання особистості, які б сприяли високій результативності та продуктивності її праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Опрацювання зарубіжної та вітчизняної спеціальної літератури, присвяченої теоретико-методологічним аспектам мотивації та стимулювання персоналу, формуванню підходів до підвищення продуктивності праці та аналізу чинників ефективної мотивації та стимулювання персоналу свідчить про безсумнівний інтерес учених до даної проблематики. Найбільш вагомими з цієї теми стали публікації таких вітчизняних науковців, як: Д. П. Богиня, О. А. Гришнова, В. М. Данюк, Ж. В. Дерій, А. М. Колот, А. В. Калина, Е. М. Лібанова, М. М. Салун та багато інших. Серед зарубіжних науковців це: А. Маслоу, Д. Синк, Д. Карегі, Д. Харінтон, Х. Хекхаузен та інші. Разом з тим, при детальному аналізі наукових публікацій, можна виявити фрагментарне застосування елементів праці. В Україні, наявні системи мотивації та стимулювання персоналу, що ґрунтуються на зарубіжному досвіді та розраховані на високий рівень корпоративної єдності є недостатньо дієвими. Тому існує необхідність подальшої розробки системи мотивації та стимулювання праці персоналу, саме на українських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні проблема підвищення мотивації співробітників активно розробляється з метою поширення нових методів. Суть їх полягає в індивідуальному підході, у розширенні сфери діяльності працівника і залученні його в справи організації в цілому [1, с. 65]. Підприємства та організації всіх форм власності відчули, що розвиток та успіх неможливі без пошуку нових форм мотивації та стимулювання праці.

Досліджуючи специфіку застосування складових систем мотивації та стимулювання праці персоналу на вітчизняних і зарубіжних підприємствах слід зазначити, що складовою цієї системи як в Україні, так і в інших державах залишається система оплати праці. Але рівень заробітної плати за паритетом купівельної спроможності у нас майже у 8-12 разів менший

порівняно з рівнем заробітної плати високо розвинутих країн. Середня погодинна заробітна плата в українській економіці на етапі її розвитку у 30-75 разів менша аналогічного показника у промислово розвинутих країнах, а рівень мінімальної заробітної плати – у 20-35 разів. Можна прослідити дві основні тенденції у змінні рівня життя громадян України за роки незалежності:

- зниження реальних доходів;
- зростання диференціації доходів [2, с. 89].

Враховуючи надзвичайно важливу роль матеріальної мотивації у забезпеченні продуктивності праці працівників, доцільно враховувати розмір мінімальної заробітної плати, визначеної на державному рівні (табл.1).

Таблиця 1
Мінімальні розміри заробітних плат різних країн світу в 2017 р., грн.

Країна	Мінімальна заробітна плата (грн.)
Люксембург	49 203
Франція	37 281
Німеччина	37 561
Великобританія	36 286
Польща	12 000
Румунія	5 546
Болгарія	4 692
Україна	3 200

Джерело: [3]

Виходячи з даних табл.1, бачимо, що серед наведених країн Україна має найнижчий розмір офіційної заробітної плати, що не лише визначає продуктивність праці, якість роботи, соціально-психологічний клімат у колективі, але й призводить до збільшення рівня безробіття.

На більшості українських підприємств майже весь персонал офіційно отримує мінімальну заробітну плату. Суб'єкти господарювання не відображають офіційно нарахованої суми заробітної плати та виплачують її «у конвертах». Дане явище зменшує соціальні гарантії працівників та на цій основі формує тіньовий ринок праці.

Результатом цього стає відсутність у працівників достатньої мотивації до певних позитивних дій і активної поведінки на підприємстві, так як не завжди чітко встановлена ставка об'єктивно оцінює здібності та якості робітників. У транзитивній економіці виникає потреба у подальшому збагаченні матеріального стимулювання новими методами та підходами, адаптації існуючих механізмів мотивації до нових економічних умов в Україні.

Одним із ефективних заходів реформування системи матеріального стимулювання є модернізація системи преміювання. Насамперед, необхідно вибрати не більше двох, трьох показників преміювання з визначенням пріоритетних напрямків стимулювання діяльності підприємства [4, с. 128].

У більшості випадків 30% преміальних, що виплачується на багатьох українських підприємств, працівниками сприймається як фіксована доплата до окладу, що знижує її стимулюючу роль. Саме тут криється резерв,

особливо для молодих і енергійних співробітників за рахунок своєї більш активної роботи не тільки компенсувати невисоку внаслідок їхнього віку надбавку за стаж, але й заробити премію більше високу, ніж існуюча нині. Важливо, щоб премія не була постійною доплатою, а зароблялась щомісяця, її розмір залежав від реального трудового внеску працівника.

Можна також відзначити й складність застосування діючої системи преміювання для розрахунку. Система преміювання повинна бути простою у розрахунках, щоб кожний працівник сам міг, використовуючи прості й однозначні методи, розрахувати наскільки збільшиться його заробітна плата при досягненні того або іншого показника.

Ще одним ефективним напрямком матеріального стимулювання працівників є так званий, соціальний пакет. Поняття «соціальний пакет» прийшло до нас із Заходу. Там, застосування соцпакету вже давно стало звичайною практикою й одним з факторів конкуренції між компаніями за висококваліфікованих фахівців. У соціальний пакет повинні включатися ті пільги, які організація надає своїм працівникам добровільно й поверх того, що визначено державою, а також колективним договором [5, с. 54].

В Україні це питання є скоріше спадком часів, коли підприємства були державними і в цілому, ці аспекти соціального захисту та стимулювання працівників вже скоріше є виключенням, ніж правилом, як це було за радянських часів. Тому є необхідним диференційований підхід до формування соціального пакета. У зв'язку з тим, що витрати на соцпакет здійснюються за рахунок прибутку, тому і його обсяг формується залежно від цінності й внеску працівника в кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства й від розміру отриманого прибутку. Наповнення соціального пакета може бути різноманітним і, як відзначалося, – диференційованим.

Стимулювання професійного розвитку працівників, підвищення рівня їх кваліфікації, навчання також є важливими факторами мотивації персоналу. Система професійного розвитку працівників повинна орієнтуватися на забезпечення безперервної освіти, оскільки в сучасних умовах процес морального старіння знань відбувається дуже швидко, особливо в науково-технічних галузях.

Недоліком варто вважати обставину, що при плануванні професійного розвитку працівників рідко враховують їх специфіку роботи, здібності та інтереси. Також негативним аспектом є те що, результати професійного розвитку не завжди беруть до уваги при професійно-кваліфікаційному просуванні працівників, проведенні їх атестації, формуванні резерву керівників підприємств.

Недостатня зацікавленість роботодавців щодо вкладання коштів у професійний розвиток працівників зумовлена рядом причин:

- роботодавці неохоче спрямовують інвестиції в людський капітал, оскільки працівники, які підвищили кваліфікацію, можуть легко перейти на інше підприємство, а отже, підприємство втратить кошти;
- навчання персоналу на виробництві стримує те, що роботодавці через

різні обставини не можуть одержати достатньої користі від використання навченої робочої сили;

– в багатьох випадках негативну роль щодо професійного розвитку працівників відіграє відсутність у роботодавця достатніх коштів для професійного навчання безпосередньо на виробництві або за межами підприємства в професійно-технічних чи вищих навчальних закладах .

Працівники іноді також недостатньо зацікавлені вкладати кошти у свій професійний розвиток через відсутність для цього достатніх матеріальних та моральних стимулів. Це виникає з причин:

– вищий рівень кваліфікації не завжди супроводжується на підприємстві збільшенням розміру заробітної плати працівника;

– вкладання коштів працівником для одержання вищого рівня професійної майстерності може не приносити належної матеріальної вигоди чи морального задоволення у результаті відсутності на підприємстві відповідного робочого місця [6].

До основних недоліків систем оплати праці в Україні належать:

1. Збільшення оплати праці не завжди пов'язано з ростом ефективності. Працівники підприємства не зацікавлені підвищувати продуктивність, оскільки це не впливає на розмір оплати праці. На багатьох підприємствах використовується погодинна оплата праці, розмір якої не пов'язаний з обсягами виробітку.

2. Відсутність еластичності системи оплати праці. Підвищення заробітної плати у деяких випадках проводиться як результат більш ефективної праці. Недостатня гнучкість в оплаті праці може бути подолана шляхом введення сучасних форм винагороди, що залежить від результатів трудової діяльності. Такими формами є гнучкі системи оплати, де поряд з постійною частиною заробітку присутня змінна частина у вигляді процента від прибутку, колективних премій тощо.

3. Слабка розробленість критеріїв та показників індивідуальної праці окремого працівника. Проблеми оцінки результатів діяльності найманих робітників пов'язані із застарілим механізмом оплати праці, що не враховує індивідуальні досягнення працівника й результат діяльності підприємства в цілому.

4. Диференціація між рівнями номінальної та реальної заробітної плати.

5. Невиконання функцій заробітної плати (відтворювальної, мотивуючої, стимулюючої, регулюючої та соціальної).

6. Відсутність горизонтального просування. Для цього необхідно коректувати систему посадових окладів та контроль за її виконанням. Це дасть змогу працівникам отримувати більшу заробітну плату не лише завдяки підвищенню посади (вертикальне просування), а й збільшувати власні доходи завдяки підвищенню кваліфікації в межах однієї посади [2. с. 90].

Як правило, в процесі наймання персоналу у підприємствах звертають увагу, перш за все, на компетентність кандидатів, не аналізуючи при цьому

рівень їх внутрішньої мотивації, що пов'язаний зі ставленням людини до роботи. При цьому, саме ставлення до своєї діяльності визначає мотивацію працівника, яка у свою чергу впливає на його прагнення до навчання, професійного розвитку, а також до якісної роботи.

На практиці необхідно застосувати механізми поєднання мотивів і стимулів праці. Але важливо розрізняти стимулюючі та мотиваційні механізми поведінки працівників і адміністрації підприємств, усвідомлювати важливість їх взаємодії і взаємозбагачення. Стимулюючий вплив на персонал спрямовано переважно на активізацію функціонування працівників підприємства, а мотивуючий вплив – на активізацію професійно-особистісного розвитку персоналу.

На практиці матеріальні та нематеріальні стимули тісно взаємопов'язані та дуже часто планомірно переходять один в один. Іноді методи мотивації важко розділити, оскільки, наприклад, матеріальне винагородження не тільки дозволяє отримати певні блага, але й приносить повагу, шану.

Загалом можна сформулювати ряд правил ефективного стимулювання праці персоналу: неочікувані, непередбачувані, нерегулярні премії, які мотивують набагато ефективніше ніж очікувані.

Саме вірне стимулювання робітників і вдале мотивування до виробничої діяльності дає внутрішній поштовх для більш ефективного виробництва і з рештою більш ефективного функціонування підприємства. Від невдалої системи стимулювання може постраждати не тільки підприємство, а як відомо з історії ціла економічна система, через елементарне непорозуміння між інтересами виробничого сектору і простого робітника в умовах кризи в країні в цілому.

Системи матеріального стимулювання повинні бути прості і зрозумілі кожному працівнику, бути гнучкими, що дають можливість відразу ж заохочувати кожен позитивний результат роботи. Розміри заохочення повинні бути економічно і психологічно обґрунтовані (більше і рідше; частіше, але менше). Заохочення персоналу важливо організувати за такими показниками, що сприймаються кожним як правильні. Системи заохочень повинні формувати в працівників відчуття справедливості матеріальних винагород і сприяти підвищенню зацікавленості працівників у поліпшенні не тільки індивідуальної роботи, але і роботи в «ділових стосунках» з іншими співробітниками. Працівники повинні бачити чіткий взаємозв'язок між результатами. Проте для підвищення стимулювання праці працівників необхідно запроваджувати систему заходів, адаптовану до специфічних особливостей функціонування кожного підприємства, основними серед яких можна виділити:

1. формування системи індивідуальних та колективних винагород праці працівників;
2. встановлення бажаного та оптимального рівнів продуктивності праці, необхідних для отримання мотиваційних винагород;
3. забезпечення досяжності встановленого рівня ефективності;

4. формування системи безперервного моніторингу внутрішніх та зовнішніх чинників, які мають безпосередній вплив на продуктивність праці, та нівелювання чинників негативної дії та посилення чинників позитивної дії;

Узагальнюючі висновки та пропозиції зводяться до необхідності:

– складання програм розвитку кваліфікації і кар'єри, дублерства, освіти, кадрового резерву;

– заохочення до кредитування, довгострокових бонусів, опціонів тощо;

– компенсацію інфляційних, податкових втрат і пр.;

– гнучке формування соціального пакета та надання пільг з урахуванням вислуги, кваліфікації і виробничих досягнень;

– розвиток корпоративної культури.

Завдяки реалізації запропонованих заходів по удосконаленню системи мотивації та стимулювання праці на підприємствах може бути досягнута мета будь-якого суб'єкта господарювання, а саме, покращення економічних та фінансових результатів господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Галайда Т. О., Рябуха А. І. Європейський досвід застосування ефективних систем оплати праці та мотивації працівників підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 16. Ч. 1. С. 65–68.

2. Ровенська В. В. Мотивація персоналу в період економічної кризи. *Вісник економічної науки України*. 2016. № 1. С. 88-90.

3. Мінімальна зарплата в окремих країнах світу. *Економічний дискусійний клуб*. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/i-znovu-pro-groshi-minimalni-zarobitni-platy-v-ukrayini-ta-sviti> (дата звернення: 15.11.2019).

4. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник. Київ : КНЕУ, 2002. 337 с.

5. Салун М. М., Майстренко О. В. Механізм соціально-економічної мотивації працівника : монографія. Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. 184 с.

6. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2. / відп. ред. С. В. Мочерний [та ін.]. Київ: Видав. Центр «Академія», 2001. 848 с.

The article is devoted to the issue of motivation and stimulation of work at enterprises. The purpose of this study is to analyze the state of motivation and stimulation of staff work and to develop directions for its improvement in modern conditions of management. For this purpose was carried out comparison of the components of the systems of motivation and stimulation of the work of the personnel at domestic and foreign enterprises. It was analyzed the modern system work's motivation at the enterprises. The disadvantages of pay systems in Ukraine are investigated. Measures to improve the existing system of motivation and stimulation of work at enterprises are proposed.

Keywords: *stuff motiovation, labor indicators, productivity, labor content, labor compensation fund, output, staffing level.*

Дата надходження: 21.04.2020

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

У статті розглянуто роль охорони здоров'я в соціально-економічному розвитку країни. Аналізуються показники ефективності систем охорони здоров'я Білорусі та України. Досліджуються проблеми системи охорони здоров'я в Білорусі: обмежене бюджетне фінансування, зростання частки прямих формальних та неформальних платежів населення, відтік медичних кадрів, обумовлений низьким рівнем оплати праці, корупція при закупівлі медичного обладнання і медикаментів. Пропонуються шляхи підвищення ефективності системи охорони здоров'я в Республіці Білорусь.

Ключові слова: *система охорони здоров'я, ефективність, фінансування, витрати бюджету на охорону здоров'я, стимулювання персоналу.*

Устойчивое социально-экономическое развитие страны предполагает полное и рациональное использования всех имеющихся ресурсов. Главное богатство любого общества — человеческий потенциал, который в итоге определяет перспективы развития страны. Улучшение здоровья имеет важнейшее значение не только для благополучия человека, но и является необходимым условием для экономического роста. Здоровье способствует повышению производительности труда, формированию более продуктивных трудовых ресурсов, более здоровому старению, а также сокращению расходов на пособия по болезни и социальную помощь и уменьшению потерь налоговых поступлений в бюджет [1]. Роль здравоохранения значительно возрастает в условиях старения населения, пандемий инфекционных и неинфекционных заболеваний, климатических изменений, урбанизации, миграции.

В современных условиях происходит переоценка роли здравоохранения в развитии экономики, эта сфера рассматривается как один из драйверов экономического роста, а не только как крупный потребитель бюджетных средств. В сфере здравоохранения динамично развиваются научные исследования, создаются инновационные технологии, медицинские препараты и методы лечения. В странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) на долю сектора здравоохранения приходится 10% ВВП и 10% занятого населения [2].

В Республике Беларусь достигнуты определенные успехи в сфере здравоохранения: обеспечен всеобщий охват населения основными видами медицинской помощи, страна занимает четвертое место в мире по показателю младенческой и материнской смертности, в стране разработана и

реализуется Государственная программа «Здоровье народа и демографическая безопасность», направленная на создание условий для качественного развития человеческого потенциала, здоровой и достойной жизни. Система здравоохранения в основном сохраняет государственный характер и финансируется преимущественно из бюджета за счет общего налогообложения.

Вместе с тем существуют проблемы, которые сдерживают развитие данной сферы, препятствуют борьбе с заболеваемостью, снижают удовлетворенность населения качеством медицинских услуг. Уровень финансирования здравоохранения увеличивается в основном за счет расширения платных медицинских услуг, бюджетные средства не всегда используются эффективно, возрастают неформальные платежи населения за предоставляемые государственные услуги. В последнее время также обостряются проблемы, связанные с кадровым обеспечением, наблюдается отток квалифицированных кадров из страны, усиливаются коррупционные проявления в сфере закупки медикаментов и оборудования, сохраняется затратный принцип финансирования медицинских учреждений.

Проблема рационального и эффективного использования средств в здравоохранении для достижения поставленных целей остается актуальной для всех стран. Эффективность систем здравоохранения определяется сопоставлением достигнутых результатов с затраченными ресурсами.

Основным результирующим показателем деятельности системы здравоохранения служит ожидаемая продолжительность жизни. Этот показатель включен в систему индикаторов рейтинга человеческого развития, составляемого ПРООН. Вместе с тем, здоровье и продолжительности жизни зависят не только от здравоохранения, но и в значительной степени определяются социальными детерминантами, такими как уровень дохода, образование, условия жизни и труда, механизмы социальной защиты, экологическая обстановка [3].

Все большее число стран начинает использовать в качестве целевого индикатора разработанный ВОЗ показатель ожидаемой продолжительности здоровой жизни (ОПЗЖ) – комплексный показатель здоровья с учетом смертности и заболеваемости, что позволяет получить более полную информацию о заболеваемости среди населения по сравнению с исключительным использованием только показателя ожидаемой продолжительности жизни. Показатель ожидаемой продолжительности здоровой жизни рассчитывается как ожидаемая продолжительность жизни за вычетом ожидаемого числа лет, прожитых с длительным ограничением активности, и служит одним из индикаторов устойчивого развития ЕС, а в соответствии с Лиссабонской стратегией ЕС по экономическому развитию и созданию рабочих мест, показатель ОПЗЖ избран критерием прогресса в достижении странами экономической конкурентоспособности и социального согласия [4].

Ожидаемая продолжительность жизни в Беларуси за последние

пятнадцать лет увеличилась на 5 лет и составила 74,6 года, в Украине – 72 года [5]. Ожидаемая продолжительность здоровой жизни в Беларуси также растет, по оценкам ВОЗ, она достигла 60 лет. Однако эти показатели намного ниже, чем в развитых странах, так ожидаемая продолжительность жизни для стран ОЭСР составляет 80,4 года, продолжительность здоровой жизни в Европе – 68,4 года. В то же время ресурсные показатели, такие как количество врачей и больничных коек в расчете на 10 000 тыс. населения в Беларуси и Украине превышают аналогичные показатели стран ОЭСР. В Беларуси среднее за 2010-2016 гг. количество врачей на 10 000 населения составило 40,8, в Украине – 30,1, больничных коек – 110 и 88 соответственно, среднее значение в странах ОЭСР – 28,1 врачей и 50 коек [5, с. 324]. При высоких удельных показателях количества врачей и больничных коек уровень финансирования в Беларуси и Украине значительно отстает от развитых стран. Финансирования оценивается по различным показателям, наиболее часто используется уровень национальных расходов на здравоохранение — это относительная величина, которая рассчитывается как общий объём государственных и частных расходов на здравоохранение, включая государственные бюджеты всех уровней, фонды медицинского страхования, внешние заимствования, гранты и пожертвования от международных учреждений и неправительственных организаций. По последним данным ВОЗ на 2017 г. уровень расходов на здравоохранение в Беларуси и Украине составил 6,3% и 7% от ВВП соответственно. Однако более информативны показатели расходов на здравоохранение в расчете на душу населения в текущих ценах и рассчитанные по паритету покупательской способности (ППС). По данным ВОЗ, предоставленным за 2017 год, расходы на здравоохранение в Беларуси составили 342 долл., в Украине — 177 долл., для сравнения - Польша тратит 907 долл., Швеция 5 905, США -10 246 дол. Несколько лучше выглядят показатели расходов на душу населения, рассчитанные по ППС, в Беларуси 1129 долл., Украине 585 долл., Польше 1958 долл. [6].

Основную долю расходов на здравоохранение (70%) в Беларуси составляют бюджетные средства, страна расходует на эти цели 4% от ВВП, причем эта доля остается неизменной в течение последних 10 лет. По данным ВОЗ в Украине доля государственных средств в общей сумме финансирования составила 44%, частные расходы - 54%, добровольное медицинское страхование -1% [6]. ВОЗ в качестве целевого индикатора, характеризующего обеспечение финансовой устойчивости здравоохранения на пути перехода стран к всеобщему охвату населения услугами здравоохранения и реализации гарантий прав на здоровье, использует показатель доли личных средств граждан, который не должен превышать 20% в общем объеме финансирования здравоохранения. При этом сопряженный с ним уровень обеспечения государственных расходов на здравоохранение не должен быть ниже 5% ВВП [2]. Таким образом, рекомендуемые ВОЗ показатели пока не достигнуты ни в Украине, ни в

Беларуси, более того, доля личных расходов в общей сумме расходов на здравоохранение в Беларуси постоянно увеличивается, и приблизилась к 2% от ВВП. В Беларуси открываются новые частные клиники, постоянно растет объем платных медицинских услуг, оказываемых государственными лечебными учреждениями. Как следствие, у пациентов появляется больше возможностей для диагностики и своевременного лечения заболеваний, однако при этом возрастает неравенство возможностей получения качественной и своевременной медицинской помощи для населения с различным уровнем дохода. Также наблюдается увеличение не только формальных, но и неформальных платежей за медицинские услуги из личных средств граждан, которые не отражаются в статистике и могут быть определены только косвенно, путем социологических опросов.

По мнению ВОЗ, прямые платежи – наименее справедливая форма финансирования здравоохранения, так как они регрессивны, поскольку позволяют богатым оплачивать медицинские услуги по той же цене, которую платят бедные. Различное социально-экономическое положение людей не единственная причина несправедливости, прямые платежи препятствуют солидарности, которая выражается в перераспределении затрат по группам населения, например между богатыми и бедными или здоровыми и больными. Прямые платежи не позволяют распределять затраты в течение всего периода жизни человека, т.к. люди не могут делать взносы тогда, когда они молоды и здоровы, и использовать их тогда, когда будут больны и наиболее уязвимы [7].

Для Беларуси, как и для других стран, остро стоит проблема эффективного использования средств, выделяемых из бюджета на здравоохранение. Европейская сеть по борьбе с мошенничеством и коррупцией в сфере здравоохранения утверждает, что из суммы 5,3 трлн долл. США, расходуемой ежегодно в мире на здравоохранение, чуть меньше 6%, или примерно 300 млрд долл., теряются только в результате ошибок и коррупции [8]. В Беларуси в 2019 г. была раскрыта целая система коррупции в сфере закупок медицинской техники и лекарств. Одной из причин коррупции в стране является зарегулированная система регистрации изделий медицинского назначения, которую сложно и затратно пройти даже при наличии международных сертификатов.

Главным звеном системы здравоохранения являются медицинские работники, расходы на заработную плату составляют более половины всех расходов на здравоохранение страны. Существенной проблемой, сдерживающей развитие здравоохранения в Беларуси, является низкий уровень оплаты труда медицинских работников. По уровню заработной платы сфера здравоохранения занимает предпоследнее место. Средняя зарплата врача в 2019 г. составила 1422 руб. (680 долл.) при коэффициенте совместительства 1,36, среднего медицинского персонала - 876 руб. (300 долл.) при коэффициенте совместительства 1,26. Зарботная плата медицинских работников в Беларуси существенно отстает от стран соседей –

Польши, Литвы, России, что приводит к оттоку из страны квалифицированных кадров. Низкие зарплаты также вынуждают медицинский персонал к поиску дополнительного заработка на другой работе, что снижает результативность и качество труда по месту основной работы.

Для повышения эффективности системы здравоохранения, увеличения продолжительности жизни, улучшения здоровья населения, сокращения потерь от заболеваемости необходимы меры, направленные на увеличение финансирования данной сферы и обеспечение рационального использования средств. В перспективе необходимо увеличение доли суммарных расходов бюджета на здравоохранение Республики Беларусь до 5–6% ВВП. Для этого потребуется повысить приоритетность расходов на здравоохранение в текущей структуре расходов бюджета.

Существуют возможности уменьшения расходов на закупку лекарств и медицинского оборудования без потери качества медицинского обслуживания за счет обеспечения прозрачности при закупке и проведении открытых тендеров. Также необходимо упростить и удешевить процедуру регистрации лекарственных средств, которые уже прошли регистрацию за рубежом. Для оценки справедливости цены накупаемые препараты целесообразно использовать международные референтные цены, которые определяются посредством подсчета средней цены за одно и то же лекарство в сопоставимых странах [7]. Только при наличии информации по ценам на рынках различных стран, возможны закупки по справедливым ценам на мировом фармацевтическом рынке, который не является прозрачным, и на котором существует очень большой разброс цен на идентичные продукты.

Необходимы меры направленные на повышение мотивации медицинских работников, в первую очередь, повышение оплаты труда, освобождение работников от несвойственных им обязанностей, уменьшение отчетности, перераспределение обязанностей, приведение в соответствие соотношения оплаты труда руководителей и практикующих врачей.

Нуждается в совершенствовании система финансирования лечебных учреждений. В настоящее время финансирование больниц в Беларуси осуществляется по сметам, которые рассчитываются на основе количества коек, а поликлиники – на основе подушевого финансирования. Такая система финансирования, называемая системой пассивных закупок, ведет к неэффективности. Целесообразно перейти к активным закупкам, в основе которых оплата услуг по клинко-затратным группам.

Предлагаемые меры направлены на создание современной, эффективной отрасли, укрепление ее потенциала для обеспечения граждан доступной и качественной медицинской помощью.

Список использованных источников

1. Здоровье-2020: основы европейской политики и стратегия для XXI века. ВОЗ. 2013 г.
2. Каткова И.П., Катков В.И. Здравоохранение – важнейший ресурс

социального и экономического развития страны. *Народонаселение*. № 4. 2014. С. 104-115.

3. Обзор социальных детерминант и разрыва по показателям здоровья в Европейском регионе ВОЗ: заключительный доклад. ВОЗ. 2014 г.

4. Оценка эффективности систем здравоохранения в Европейском регионе ВОЗ: какие сферы и показатели используют государства-члены при проведении измерений? Сводный доклад №55 сети фактических данных по вопросам здоровья. Копенгаген: Европейское региональное бюро ВОЗ. 2018 г.

5. Human Development Report 2019. United Nations Development Programme. New York. 2019 г.

6. Глобальная база данных о расходах на здравоохранение. 2020. URL: <https://apps.who.int/nha/database/ViewData/Indicators/en/> (дата обращения 19.04.2020).

7. Доклад о состоянии здравоохранения в Европе 2018. 2020. URL: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/330083/9789289054515-rus.pdf> (дата обращения 19.04.2020).

8. Доклад о состоянии здравоохранения в Европе 2009. Здоровье и системы здравоохранения. ВОЗ. 2010 г.

The author studies the role of health care in the socio-economic development of the country. Indicators of efficiency of health systems of Belarus and Ukraine are analyzed. The problems of the health-care system in Belarus are investigated: limited budgetary funding, an increase in the share of direct formal and informal payments of the population, the outflow of medical personnel due to the low level of wages, corruption in the purchase of medical equipment and medicines. Ways to improve the efficiency of the health care system in the Republic of Belarus are proposed.

Key words: *Health system, efficiency, funding, health budget expenditure, staff incentives.*

Дата надходження: 25.04.2020

РОЗДІЛ 5.

Розвиток індустрії туризму та готельно-ресторанного бізнесу: історичний, географічний та економічний аспекти

УДК [338.48:63]:502.131.1(476)

*Батова Н. Н., к. э. н., доцент,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
Пашкевич О. А., к. э. н., доцент,
РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»,
г. Минск, Республика Беларусь*

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОЭКОТУРИЗМА В ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОПЫТ БЕЛАРУСИ

У статті представлений аналіз розвитку сфери аграрного (сільського) туризму Республіки Білорусь в контексті переходу до зеленої економіки. Досліджено туристичні потоки в межах країни. Визначено перспективи розвитку сфери аграрного туризму в Білорусі. Розглянуто сутність та вплив об'єктів агрокультурної спадщини на розвиток туристичної сфери.

Ключові слова: *зелена економіка, агротуризм, законодавство, агрокультурна спадщина, Білорусь.*

В Республике Беларусь последовательно реализуется система мер по укреплению потенциала национальной экономики в различных сферах, позволяющих обеспечить их функционирование на принципах *зеленой экономики*. Руководящими принципами в развитии *зеленой экономики* в стране 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[8].

В наибольшей степени вышперечисленные принципы определяют развитие сферы *агроэкотуризма*, под которым понимается деятельность, направленная на ознакомление агроэкотуристов с природным и культурным потенциалом республики, национальными традициями в процессе отдыха, оздоровления, временного пребывания в агроэкоусадебках.

Анализ показывает, что число субъектов агроэкотуризма субъектов с каждым годом увеличивается. Так, в 2018 г. в Беларуси зарегистрировано 2473 единиц субъектов, что на 154 единицы больше по сравнению с 2017 г. и на 698 единицы больше по сравнению с 2012 г. Численность туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма в 2018 г. составила 422,3 тыс. чел., что на 71,2 тыс. чел. больше в сравнении с 2017 г. и на 199,7 тыс. чел. по

сравнению с 2012 г. Доля иностранных граждан в общем туристическом потоке составляет около 10 %, из их числа наибольший удельный вес приходится на граждан стран СНГ, численность которых в 2018 г. составляет 34 тыс. чел., в то время как численность туристов из стран вне СНГ менее 9 тыс. (таблица 1).

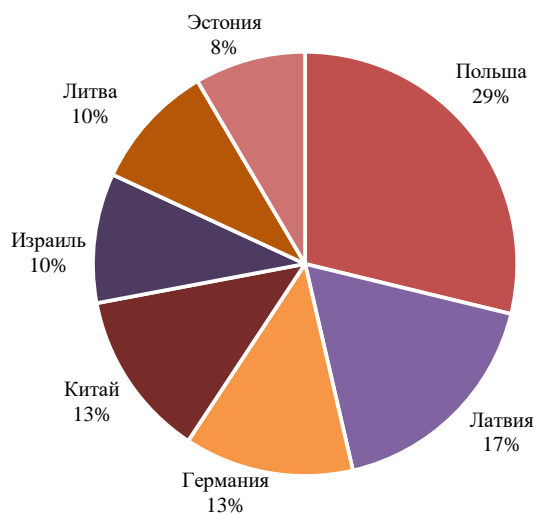
Таблица 1 – Основные показатели деятельности субъектов агротуризма

Показатели	Годы							Отношение 2018 г. к 2012 г., %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Число субъектов агротуризма, ед.	1775	1881	2037	2263	2279	2319	2473	139,3
Численность туристов, обслуженных субъектами агротуризма, тыс. чел.	222,6	271,7	318,8	294,3	301,8	351,1	422,3	189,7
в том числе: -граждане Республики Беларусь	184,1	234,5	278,0	261,3	271,4	317,5	379,2	206,0
-граждане других стран	38,5	37,2	41,8	33,0	30,4	33,6	43,1	111,9
Средняя продолжительность пребывания, дней	4	5	4	4	4	4	5	125,0

Примечание – Таблица составлена по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [12].



страны СНГ



страны вне СНГ

Рисунок 1 – Структура пользователей агротуристическими услугами по странам, %

Рассматривая структуру туристов в разрезе стран необходимо отметить, что наибольшим интересом белорусские агроусадыбы пользуются у российских туристов, доля которых составляет свыше 90 % от общей численности туристов стран СНГ, а также у польских и латвийских туристов. Доля последних в 2018 г. составила 29 и 17 % соответственно (рисунок 1).

Наряду с этим, анализ показывает, что в 2011 г. зарегистрировано только 25 китайских туристов, и это составляло менее 1 % от общей численности туристов из стран вне СНГ. В 2012 г. таковой показатель составлял 156 чел. или 2 %, а уже в 2018 г. их численность составила 784 чел., на долю приходилось 13 % потока туристов из стран вне СНГ.

Перспективность агроэкотуризма подтверждается не только возросшим потоком туристов (в 1,4 раза по сравнению с 2016 г.). Так в 2018 г. Республика Беларусь победила в номинации «Агротуризм» премии National Geographic Traveler Awards. При этом Беларусь не только продолжает удерживать первые позиции в данной номинации, но и значительно (на 25 %) увеличилась доля отданных за данную номинацию голосов (таблица 2).

Таблица 2 – Топ-5 стран рейтинга National Geographic Traveler Awards номинации «Агротуризм», 2016–2018 гг.

Страна	Рейтинг		Доля голосов, %	
	2016	2018	2016	2018
Беларусь	1	1	24	49
Италия	2	2	22	29
Китай	-	3	-	9
Бразилия	-	4	-	7
США	-	5	-	6
Франция	3	-	20	-
Россия	4	-	18	-
Грузия	5	-	9	-

Примечание – Таблица составлена по информации National Geographic Traveler Awards [6].

Данные успехи в развитии аграрного туризма во многом обусловлены государственной поддержкой развития отрасли. В республике принят ряд нормативно-правовых актов способствующих развитию агроэкотуризма.

Первый Указ, принятый в 2006 г., разрешил физическим лицам, постоянно проживающим в сельской местности, официально заниматься оказанием услуг в сфере агроэкотуризма по заявительному принципу без государственной регистрации с уплатой разового годового сбора [9]. Определенный импульс развитию туризма в целом придал Указ Президента, принятый в январе 2017 г., об установлении безвизового порядка въезда и выезда иностранных граждан [11]. В целях создания благоприятных условий для развития агроэкотуризма, улучшения условий жизни граждан в сельской местности, малых городских поселениях и совершенствования сельской инфраструктуры был подписан Указ Президента Республики Беларусь от 9 октября 2017 г. № 365 «О развитии агроэкотуризма» [10]. В данном нормативно-правовом акте содержится исчерпывающий перечень услуг, которые предоставляются агроусадыбами;

уточнен порядок их деятельности, сняты территориальные ограничения, вследствие чего разрешено размещение агроусадеб, в том числе и в курортных зонах; разрешено возведение гостевых домиков, численность гостевых комнат в которых не должна превышать десяти; дано право субъектам агроэкотуризма привлекать физических лиц по трудовым или гражданско-правовым договорам, в том числе и близких родственников.

С целью оказания информационной поддержки субъектам агроэкотуризма, а также формирования благоприятных условий для его развития ежегодно проводится республиканский конкурс «Лучшая агроусадьба года», в рамках которого выбираются усадьбы в трех номинациях: «Этнокультура», «Этноусадьба» и «Агротуристический кластер».

В республике реализуется программа финансовой поддержки развития агроэкотуризма. в частности, на реализацию таких проектов ОАО «Белагропромбанк», начиная с 2010 г., предоставляет кредиты в сумме до 2000 базовых величин (до 54 000 белорусских руб., что в пересчете по курсу Национального банка Республики Беларусь на 02.04.2020 г. составляет около 20 000 тыс. долл. США) на срок до 7 лет в белорусских рублях с уплатой процентов в размере 5 % годовых. Кроме того, существует возможность получения безвозмездной субсидии гражданам решившим заняться агротуризмом, которые зарегистрированы в качестве безработных.

Таким образом, в настоящее время агротуризм является важным направлением экономической деятельности, в основном положительно сказывающимся на экономической, социальной и этнокультурной составляющих жизни села (таблица 3).

Таблица 3 – Преимущества развития агроэкотуризма

<i>Экономические</i>	<i>Социокультурные</i>	<i>Агро- и этнокультурные</i>
Диверсификация вложений и доходов для домохозяйств и фермеров	Взаимодействие села и города в неконкурентной среде	Активизация использования местных ресурсов
Создание дополнительных рабочих мест	Рост креативности населения и развитие личности	Сохранение национальных культурных традиций
Улучшение инфраструктуры	Рост самооценки сельских жителей	Сохранение генофонда растений и животных
Рост рыночной стоимости недвижимости в сельской местности	Мягкая адаптация социокультурной среды села к действующим глобальным тенденциям	Этнокультурный обмен

Примечание – Таблица составлена авторами по данным собственных исследований.

Данный вектор будет иметь приоритетное направление и в перспективе. Так, в Концепции Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 г. в сфере развития туризма стоит

задача продвижения положительного имиджа Беларуси, как туристической страны, стабильной и безопасной, обладающей уникальной природой и культурой. Предусматривается разработка и реализация национальных туристических брендов[8].

Для решения поставленной задачи важное значение имеет популяризация национальной историко-культурной среды. Так, в сфере аграрного (сельского) туризма необходимо развивать объекты *агрокультурного наследия*, способствующие повышению глобальной информированности о культуре белорусского народа и страны, их вкладе в цивилизационное развитие человечества. Несмотря на то, что привлечение туристов не является основной функцией и направлением использования объектов агрокультурного наследия, их вовлечение в эту сферу позволит укрепить базу развития агротуризма в стране.

Для более углубленных исследований и мониторинга объектов агрокультурного наследия мирового значения и внесения предложений по их продвижению целесообразно создание рабочей группы из специалистов различного профиля для обеспечения комплексного характера исследований. Оформление заявки, которая включает общую информацию об агрокультурной системе, ее описание, а также разработка плана действий для сохранения объекта (системы) требует участия специалистов различных компетенций и может быть осуществлена только после предварительного обсуждения о целесообразности включения предлагаемых объектов Беларуси в список объектов сельскохозяйственного наследия мирового значения за счет европейского региона в рамках Программы агрокультурного наследия мирового значения (Globally Important Agricultural Heritage Systems – GIAHS) [2]. Следует подчеркнуть, что, возникнув в 2002 г.³, инициатива ставила целью повышение осведомленности и признания (на национальном и международном уровнях) объектов агрокультурного наследия. К настоящему времени в списке числятся 59 объектов, которые расположены в 22 странах. В качестве примеров успешного использования туризма в практике агрокультурного наследия можно привести рыбно-рисовые хозяйства в Китае. В них туристам предлагают ознакомиться с традиционной культурой разведения рыбы и возделывания риса, тематическими обычаями и праздниками. Кроме того, важно акцентировать эффект, который можно получить от систем агрокультурного наследия, посредством использования маркетинговых приемов (фирменная маркировка, брендинг), а также инвестирования в объекты агро- и экотуризма [1, 5].

Японскими исследователями подчеркнута роль географической сертификации продукции сельского хозяйства в восприятии местных жителей и туристов на уровне продукта (географические указания, товарные знаки) и ландшафтном уровне (регистрация в рамках ФАО и (или)

³ Учреждена ФАО в 2002 г. во время Всемирного саммита ООН по устойчивому развитию в г. Йоханнесбург (ЮАР).

ЮНЕСКО) с целью эффективного управления сертифицированными территориями [4].

На рисовых террасах Филиппин коренным народам и фермерским общинам удалось трансформировать традиционные знания и умения в источник дохода путем практического использования связей между сельским хозяйством и культурой. Активная работа общинного Музея под открытым небом способствует развитию туризма и получению выгод от этого местным населением. Эти усилия в значительной мере способствуют сохранению традиционных для Ифугао высокогорных сортов риса и другого связанного с ними лесного биоразнообразия [2].

Среди наиболее важных причин, по которым агрокультурный туризм является перспективной формой организации туризма как для отдельных сельхозпредприятий на базе объектов агрокультурного наследия, так и регионов, в которых эти объекты представлены, в целом, отметим следующие:

- улучшение территориального имиджа – зачастую вокруг целых аграрных регионов формируется негативный экологический имидж;

- возможность получения дополнительного дохода (билеты, мерчандайзинг, сувенирные магазины и рестораны, отельный бизнес);

- популяризация брендов;

- новые рабочие места;

- фактор диверсификации вложений и доходов для домохозяйств и фермеров.

Идентификация и сохранение мест агрокультурного наследия, в том числе и с целью детального и скрупулезного изучения опыта их развития, будет способствовать повышению производительности сельского хозяйства и росту доходов фермерских хозяйств, а также процветанию сельской местности в целом.

В настоящее время практически ни один из объектов агрокультурного наследия, которыми богата республика, не представлен в репрезентативных списках инициативы GIAHS или Всемирного наследия ЮНЕСКО. Такая ситуация не соответствует тому вкладу, который белорусский народ внес и вносит в процессы формирования мировых агросистем, культурного многообразия. Поэтому считаем, что в стране необходимо активизировать работу по выявлению, систематизации объектов агрокультурного наследия страны, инициировать создание собственного списка таких объектов, и стремиться включить как можно большее число белорусских агрокультурных дестинаций в соответствующие международные программы и списки.

Список использованных источников

1. Xie J., Wu X., Tang J.-J., Zhang Jia-en, Chen X. Conservation of Traditional Rice Varieties in a Globally Important Agricultural Heritage System (GIAHS): Rice-Fish Co-Culture. *Agricultural Sciences in China*. 2011. Vol. 10. Issue 5. May. P. 754–761.

2. Designated Sites Around the World / Globally Important Agricultural Heritage Systems. URL: <http://www.fao.org/giahs/giahsaroundtheworld/designated-sites/asia-and-the-pacific/en/>. (date of access: 06.02.2020).
3. Tilliger B., Rodríguez-Labajos B., Bustamante J.V., Settele J. Disentangling Values in the Interrelations Between Cultural Ecosystem Services and Landscape Conservation – A Case Study of the Ifugao Rice Terraces in the Philippines. *Land*. 2015. Vol. 4. P. 888–913.
4. Uchiyama Y., Tanakab Y., Matsuokac H., Kohsaka R. Expectations of Residents and Tourists of Agriculture-related Certification Systems: Analysis of Public Perceptions. *Journal of Ethnic Foods*. 2017. Vol. 4. P. 110–117.
5. Lu J., Li X. Review of Rice-fish-farming Systems in China – One of the Globally Important Ingenious Agricultural Heritage Systems (GIAHS). *Aquaculture*. 2006. Vol. 260. Issue 1–42. 9 September. P. 106–113.
6. Итоги голосования National Geographic Traveler Awards 2018. URL: <http://www.nat-geo.ru/ng-club/1244526-podvedeny-itogi-golosovaniya-national-geographic-traveler-awards-2018/> (дата доступа: 15.01.2019).
7. Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 г. URL: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/Kontseptsija-na-sajt.pdf>. (дата доступа: 07.04.2020 г.).
8. Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 г. URL: <http://www.government.by/upload/docs/fileb9cfb7e9401807aa.PDF> (дата доступа: 07.04.2020 г.).
9. О мерах по развитию агроэкотуризма в Республике Беларусь: указ Президента Республики Беларусь, 2 июня 2006 г., № 372 // *ilex* / ООО «ЮрСпектр». Минск, 2020.
10. О развитии агроэкотуризма: указ Президента Республики Беларусь, 9 окт. 2017 г., № 365 // *ilex* / ООО «ЮрСпектр». Минск, 2020.
11. Об установлении безвизового порядка въезда и выезда иностранных граждан: указ Президента Республики Беларусь, 9 янв. 2017 г., № 8 // *ilex* / ООО «ЮрСпектр». Минск, 2020.
12. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: статист. сб. / Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. Минск, 2019. 76 с.

An analysis of the agrarian (rural) tourism development in the Republic of Belarus in the context of the transition to green economy is presented in the article. Tourist flows in the country range are investigated. Prospects for the development of agrarian tourism in Belarus are defined. The essence and influence of agro-cultural heritage objects on the development of the tourism sphere are considered.

Key words: *green economy, agritourism, legislation, agro-cultural heritage, Belarus.*

Дата надходження: 07.04.2020

ДОСЛІДЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СИРОВИНИ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКТІВ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ

Розвиток вітчизняної індустрії виробництва продуктів дитячого харчування є одним із найважливіших питань, що потребують першочергового вирішення на державному рівні. Обсяги продукції дитячого харчування вітчизняного виробництва не задовольняють фізіологічної потреби дітей, в першу чергу тих, що потребують функціонального харчування.

Основною сировиною для отримання продуктів для дитячого харчування є молоко коров'яче. Проте доведено, що молоко коров'яче не забезпечує потреби дитячого організму. Крім того, воно здатне викликати харчову алергію у дітей грудного та раннього віку. Тому сьогодні актуальним є питання пошуку альтернативних видів молока для виготовлення продуктів для дитячого харчування.

Ключові слова: *дитяче харчування, молоко коров'яче, молоко кобиляче, молоко овече.*

Потреба створення функціональних продуктів для штучного годування дітей першого року життя сьогодні є вельми нагальною. 72 % дітей грудного віку, що перебувають на штучному вигодовуванні, страждають на дисбактеріоз. За різними оцінками за останні 10-15 років кількість дітей в Україні, що страждають на алергію до білків коров'ячого молока збільшилась на 15-18 %.

За кордоном дуже поширене виробництво легкозасвоюваних продуктів на основі ферментованих гідролізатів білків коров'ячого молока, а також ізолятів білків сої. Проте дані продукти не можна вважати натуральними, оскільки молоко – основний біологічно цінний компонент дитячого харчування виключене з їх складу, а жировий компонент представлений лише рослинними оліями. Вітамінний та мінеральний склад забезпечується лише за рахунок внесення штучних речовин, які значно поступаються біологічною цінністю природним вітамінам та мінеральним речовинам, що входять до складу молока.

Повноцінним джерелом таких біологічно активних інгредієнтів є молоко свійських тварин, у цьому переліку молоко, використання якого мало поширене у виробництві продуктів дитячого харчування: козине, кобиляче, овече.

Як відомо, організм новонародженої дитини характеризується незрілістю

та обмеженою засвоюваністю певних харчових речовин [1].

Причиною розвитку алергічних захворювань у дітей раннього віку є харчова сенсibiliзація. Харчова алергія являє собою реакцію підвищеної чутливості до деяких харчових продуктів, що має в основі імунний механізм [2]. У дітей раннього віку харчова алергія може бути викликана білками коров'ячого молока. За даними І. І. Балаболкіна, поява харчової алергії у 65% дітей спостерігається у віці до 1 року (в 25% випадках до 3 міс, в 15% - від 3 до 6, в 20% - від 6 до 9, в 5% - від 9 до 12 міс.) [3].

Клінічні прояви алергії до білків коров'ячого молока найчастіше виникають у віці від 1 тижня до 6 міс. Поширеність цього захворювання у дітей першого року життя складає від 1,9% до 7,5% (в Швеції – 1,9%, в Данії – 2,2%, в Нідерландах – 2,3%, у Великобританії – 2,5%, в США – 5,2%, в Канаді – 7,5%) [2, 4]. За даними Асоціації виробників дитячого харчування, в Україні природним чином вигодовують своїх дітей 22% матерів (у Росії – 32%, в країнах Азії – 54%) [5].

Науково обґрунтована потреба в продуктах для дитячого харчування для дітей віком від народження до 18 років за даними Інституту педіатрії, акушерства та гінекології Академії медичних наук України становить щорічно близько 1396 тис. тонн [6]. Із цієї кількості на рік потрібно, тис. т: сухих молочних сумішей для штучного вигодовування – 24, сухих зернових сумішей на молочній і безмолочній основах – 21, рідких і пастоподібних молочних продуктів – 268, продуктів дитячого харчування лікувально-профілактичного призначення – 53 [7].

Основним вітчизняним виробником сухих молочних продуктів для дітей раннього віку є ВАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів». Основними імпортерами молочного дитячого харчування на територію України є Росія, Нідерланди і Швейцарія. Частка цих імпортерів у загальному обсязі імпорту продукту в Україні приблизно однакова (рис.1). Меншу кількість імпортують Словенія, Німеччина і Австрія. Питома вага інших країн у загальному обсязі імпорту молочного дитячого харчування не перевищує 6%. Імпорт продуктів для дитячого харчування складає 42-46%.

Для адаптації білкового комплексу в сухі молочні суміші включено сироватку, як джерело сироваткових білків, або білковий гідролізат, що є легкозасвоюваним для організму дитини. До складу сумішей, призначених для вигодовування дітей з непереносимістю коров'ячого молока, включено гідролізат чи екстракт соєвого білка.

Як молочну основу, найчастіше використано молоко чи окремі білки коров'ячого молока. Проте існують суміші на основі козиного та кобилячого молока.

Більшість виробників використовують лактозу як основний вуглевод сумішей. Також досить багато сумішей містять крохмаль, мальтодекстрин та інші вуглеводи для адаптації вуглеводного комплексу.

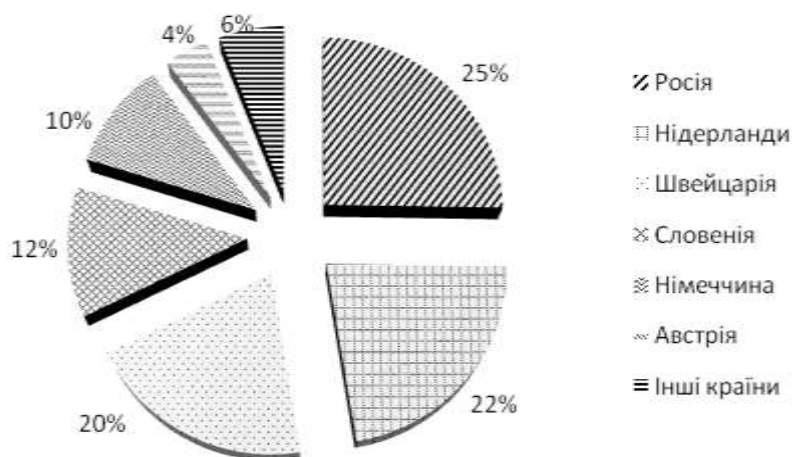


Рис. 1. Структура імпорту дитячого харчування на молочній основі на територію України в 2019 р

Окрім згаданого, на ринку представлено й інше функціональне та спеціальне дієтичне дитяче харчування: суміші для недоношених дітей, суміші для дітей хворих на фенілкетонурію, суміші для дітей з синдромом зригування, суміші для ентерального харчування тощо. При виробництві будь-якого продукту дитячого харчування виробники повинні дотримуватися вимог щодо обов'язкового складу, що зазначені у документі Гігієнічні вимоги до продуктів дитячого харчування, параметри безпеки та окремі показники їх якості.

Для дітей раннього віку, у першу чергу немовлят, характерна відносна незрілість травної системи. У процесі зростання відбувається поступове вдосконалення структури і функцій травних залоз, збільшуються можливості адаптації до якісно нової їжі. В організмі дитини їжа зазнає послідовних перетворень, у результаті яких вона стає джерелом енергії і пластичного матеріалу для побудови структурних елементів тканин. Для забезпечення оптимального перебігу процесу травлення необхідно, щоб їжа була адекватною рівню розвитку й функціональній зрілості органів травлення і ферментних систем організму дитини. Таким вимогам відповідає материнське молоко, проте значна частина дітей знаходиться на штучному вигодовуванні, при якому частота і тяжкість функціональних розладів травної системи в дітей суттєво зростають [8].

На сьогодні більшість дитячих сумішей для штучного вигодовування дітей першого року життя є високо адаптованими й максимально наближеними до основних характеристик грудного молока. Проте між ними існують певні відмінності за структурою і складом білка, олігосахаридів, вуглеводів та жирового компонента, вмісту вітамінів і мікроелементів. При виборі суміші слід орієнтуватися на висновок ESPGHAN (Європейське товариство з педіатричної гастроентерології, гепатології та харчування), у якому зазначено, щонайбільш оптимальною сумішшю, яку доцільно використовувати для штучного вигодовування дитини, є така, що «забезпечує дітям такі ж показники розвитку, імунних реакцій і метаболічного профілю, як у дітей на природному вигодовуванні» [9].

Склад жіночого та коров'ячого молока в період лактації змінюється. У коров'ячому молоці співвідношення білків:жирів:вуглеводів складає 1:1:1,5, в жіночому – 1:3:6 [7].

У коров'ячому молоці переважає казеїн (близько 80%), в жіночому молоці, що відноситься до альбумінового типу, - сироваткові білки (близько 65%). Від співвідношення білкових фракцій залежить характер білкового згустку, що утворюється в шлунку дитини під дією сичужного ферменту. При згурджуванні жіночого молока білки випадають у вигляді дрібних пластівців. Тому вони легше перетравлюються і засвоюються, ніж білки коров'ячого молока, які утворюють щільний, важкодоступний для впливу шлункового соку згусток [10]. Основним сироватковим білком коров'ячого молока є β -лактоглобулін, жіночого молока – α -лактальбумін та імуноглобуліни [11]. Казеїн та β -лактоглобулін є основними алергенами молока, тоді як імуноглобуліни виконують захисну функцію в організмі дитини. Білки жіночого молока містять, в порівнянні з білками коров'ячого молока, більше незамінних амінокислот, які знаходяться в найбільш сприятливих для немовляти співвідношеннях [12].

В коров'ячому молоці зустрічаються імуноглобуліни трьох класів (А, G та M), в жіночому – чотирьох (А, Е, G, M). В жіночому молоці міститься велика кількість лактоферину, тому засвоєння заліза у новонароджених при грудному годуванні складає 80 %, при штучному – залізо засвоюється лише на 20 % [7].

Жир жіночого молока більш тонко диспергований, ніж жир коров'ячого молока. Розмір жирових кульок жіночого молока коливається від 0,5 до 5 мкм. У жирі жіночого молока міститься менше високо плавких тригліцеридів і більше легкоплавких, ніж у жирі коров'ячого. Все це сприяє кращому всмоктуванню, розщеплюванню і засвоєнню жиру організмом дитини. Жіноче молоко, на відміну від коров'ячого, містить більше молочного цукру (близько 6-7%). Але, поряд з молочним цукром, в ньому представлені складніші олігосахариди, що стимулюють ріст біфідобактерій. Біфідобактерії відіграють важливу роль у розвитку дитячого організму, запобігаючи розмноженню гнільних і патогенних бактерій в кишечнику [13].

Вміст кальцію, магнію, натрію в жіночому молоці в 3-4 рази менше, а фосфору в 6 разів менше. Жіноче молоко значно багатше за коров'яче мікроелементами - залізом, міддю, йодом та вітамінами А, Е, С, РР, але бідніше вітамінами В₁, В₂, В₆, В₁₂ і біотином.

Аналіз хімічного складу коров'ячого молока вказує на значні відмінності від складу жіночого молока. Тому для одержання продуктів із коров'ячого молока, наближених за складом і властивостями до жіночого молока, необхідно адаптовувати складові коров'ячого молока до складу жіночого молока.

Амінокислотний склад білківкозиного молока близький до амінокислотного складу білків жіночого молока, але міцели казеїну крупніші (133 нм), ніж міцели казеїну жіночого і коров'ячого молока [14]. Вміст α -ліноленової кислоти в козиному молоці найвищий. Із публікацій вчених

відомо, що середній діаметр жирових кульок козиного молока складає 5-10 мкм, тоді як коров'ячого молока – 10,2...31,2 мкм [15]. Вуглеводів в козиному молоці, так як і в коров'ячому, дещо менше, ніж в жіночому молоці (на 25-30%).

Казеїн і сироваткові білки овечого молока мають значний вміст незамінних аміно кислот. В овечому молоці знайдено велику кількість імуноглобулінів, в коров'ячому молоці їх менше в 7 разів. Жир овечого молока, як і коров'ячого молока, містить переважно насичені жирні кислоти, проте в ньому велика кількість олеїнової та ліноленової кислоти. Також в овечому молоці міститься важлива для організму арахідонова кислота. Молоко овече містить велику кількість вітамінів групи В, а також вітамін С. Мінеральний склад овечого молока втричі перевищує жіноче молоко. У великій кількості містить калій, кальцій та фосфор.

По складу білків найбільш близьке до жіночого молока молоко кобиляче. Як і жіноче молоко, воно відноситься до альбумінової групи, оскільки на частку казеїну в ньому припадає 40-50 % загальної кількості білків. Велика кількість альбуміну, імуноглобулінів та лактоферину вказує на велику схожість кобилячого молока зі складом та властивостями жіночого молока. Вуглеводний склад кобилячого молока подібний до складу жіночого молока. Жир кобилячого молока багатий поліненасиченими жирними кислотами, тому легко всмоктується в кишечнику. Завдяки великому вмісту лінолевої та α -ліноленової кислот кобиляче молоко стійке до розвитку туберкульозних бактерій [16]. Кобиляче молоко не поступається жіночому молоку за кількістю вітамінів. А вітаміну С в ньому в 4 рази більше, ніж в жіночому молоці. Також кобиляче молоко багате такими мікроелементами як залізо та хлор.

У коров'ячому молоці, яке сьогодні використовується для виробництва дитячого харчування, співвідношення кальцію і фосфору 1:1. Слід зазначити, що в козиному молоці співвідношення кальцію і фосфору 1,4:1, а в кобилячому молоці - 1,5:1. Овече молоко має таке ж співвідношення даних компонентів, як і жіноче молоко, тобто 2:1.

Коров'яче молоко відрізняється від жіночого молока майже за всіма складовими. Склад молока домашніх тварин за деякими показниками схожий до складу жіночого молока, проте також спостерігаються деякі відхилення по вмісту дуже важливих для дитячого організму речовин. Тому проблема виробництва збалансованого дитячого харчування залишається актуальною на даному етапі.

Проведений аналіз показав значні відмінності у хімічному складі жіночого та коров'ячого молока. Склад молока козиного, кобилячого та овечого також відмінний від складу жіночого молока. Проте за багатьма показниками молоко домашніх тварин є більш наближеним до жіночого молока, порівняно з коров'ячим молоком. Тому доцільним є подальше вивчення складу та властивостей молока інших тварин з метою використання їх у продуктах для дитячого харчування.

Список використаних джерел

1. Конь И. Я., Сорвачева Т. Н. Диетотерапия функциональных нарушений органов ЖКТ у детей первого года жизни. *Лечащий врач*. 2004. № 2. С. 55–59.
2. Балаболкин И. И. Пищевая аллергия у детей первого года жизни. *Вопросы современной педиатрии*. 2006. Т. 5, № 6. С. 77-80.
3. Захарова И. Н., Коровина Н. А., Малова Н. Е. Диетотерапия при непереносимости белков коровьего молока у детей раннего возраста. *Вопросы современной педиатрии*. 2005. Т. 4, № 1. С. 67–70.
4. Ревякина В. А. Общие принципы диагностики и лечения пищевой аллергии у детей. *Русский медицинский журнал*. 2000. Т. 8, № 18. С. 739-745.
5. Ринок / Союз-інформ: аналітика, консалтинг, дослідження ринку. URL: http://www.souz-inform.com.ua/index.php?language=ukr&menu=article/detskoe_pytanye — 16.05.2016 г.
6. Ткаченко Н. А., Українцева Ю. С. Наукові основи технології білкової пасти для дитячого харчування з подовженим терміном зберігання. *ScienceRise*. 2015. Т. 3, № 2. С. 63-67.
7. Українцева Ю. С. Розробка технології паст білкових для дитячого харчування : дис. ... канд. техн. наук : 05.18.04 / Юлія Сергіївна Українцева; ОНАХТ. Одеса, 2015. 255 с.
8. Тутельян В. А., Конь И. Я. Руководство по детскому питанию. М.: Медицинское информационное агенство, 2004. 662 с.
9. Няньковський С. Л., Івахненко О. С. Використання молочної суміші Nutrilon Комфорт у дітей першого року життя з функціональними порушеннями травної системи. *Новини медицини та фармації*. 2007. № 5. URL: <http://www.mif-ua.com/archive/article/9576> — 18.02.2016 г.
10. Самбуров Н. В., Палаус И. Л. Молозиво коров, его состав и биологические свойства. *Вопросы современной педиатрии*. 2014. № 4. С. 59–61.
11. Коровина Н. А., Захарова И. Н. Искусственное вскармливание детей первого года жизни. *Лечащий врач*. 2007. № 3. С. 58– 64.
12. Шейфель, О. А. Биохимия молока и молочных продуктов: конспект лекцій. Кемерово : КемТИПП, 2010. — 126 с.
13. Микроскопическое исследование секрета молочной железы при судебно-медицинской экспертизе бывших родов / АТМ-практика. URL: <http://www.atm-practica.ru/sudebnayameditsina/mikroskopicheskoeissledovaniesekretamolochnoyazheleziprisudebn.html> — 24.06.2013 г.
14. Рыжкова Т. Н., Бондаренко Т. А. Характеристика мицеллаказеина козьего и коровьего молока. *Наукові праці*. 2011. Т. 2, № 40. С. 222-226.
15. Рыжкова Т. Н. Результаты исследований состава козьего молока и его микробиологических показателей, использованных при разработке ГОСТ Украины. *ScientificWorld*. URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/c113-5/16376-c113-222> — 01.02.2016 г.
16. Канарейкина С. Г., Слинкин А. А. Исследование

жирнокислотного состава продуктов с использованием кобыльего молока. *Аграрный вестник Урала*. 2011. № 3. С. 56-57.

The development of the domestic baby food industry is one of the most important issues that need priority at the state level. Volumes of baby food of domestic production do not meet the physiological needs of children, especially those who require functional nutrition.

The main raw material for baby food is cow's milk. However, it has been proven that cow's milk does not meet the needs of the baby's body. In addition, it can cause food allergies in infants and young children. Therefore, the question of finding alternative types of milk for the manufacture of baby food is relevant today.

Keywords: *baby food, cow's milk, mare's milk, sheep's milk.*

Дата надходження: 01.05.2020

УДК641.05; 642.73-036.5

Веселовська Т. Є., к. т. н.,

*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДОСТАВКИ ЇЖІ В ІНДУСТРІЇ NORECA: ЯК ПІДБРАТИ ПРАВИЛЬНУ ТАРУ

Визначено роль пакувальних матеріалів і тари в індустрії HoReCa, їх призначення та функції в сегменті доставки їжі. Охарактеризовано алюмінієву, полімерну, картонну, паперову тару та нові види екотари. Розглянуто види упаковки для харчових продуктів в індустрії HoReCa та інноваційні види пакування.

Ключові слова: *ресторанні послуги, доставка їжі, одноразова тара, упаковка, лотки, контейнери, екологічна безпека.*

В загальних продажах ресторану кількість замовлень на доставку постійно зростає. Все більше населення користується сервісом доставки їжі. Сучасна молодь не хоче готувати, враховуючи затрати на працю і час. Вони не витрачають час на приготування їжі, якщо є можливість замовити її налюбий смак. Для більшості усвідомлених, успішних людей час – самий дорогий ресурс і цим пояснюється зростання попиту на доставку їжі додому, в офіс чи на пікнік. Ще зовсім недавно більшість закладів ресторанного господарства розширяли свій сервіс послугами їжі на винос, набував популярності формат кейтерингу.

За умов карантину, для... виконання Постанови КМУ від 16 березня 2020 р. № 215 ресторанний бізнес вимушений тимчасово, на період карантину, зупинити свою повноцінну діяльність. Для подолання тимчасової кризи у

сфері ресторанних послуг – частина суб'єктів господарювання в сфері громадського харчування перепрофілювали звичний режим роботи закладів ресторанного господарства на адресну доставку замовлень, а саме готової їжі та напівфабрикатів. Під час зупинки в роботі ресторанів України більше пощастило тим закладам, які раніше запустили власну службу доставки і розуміли, як працює цей бізнес. Під час вимушеного переформатування роботи закладів пріоритетним завданням постав сервіс доставки від всіх smartcasual форматів і доставка продуктових наборів у форматах readytocook та readytoeat.» [1].

Відомий в Україні кулінарний експерт, співзасновник ресторану «100 років тому вперед» Євген Клопотенко відмічає, що більшість закладів закриваються на час карантину та змінюють формат роботи. Абсолютно всі дивляться на витрати та скорочують їх, намагаючись якомога м'яко вийти з цієї ситуації. Є декілька спільних процесів, які тепер відбуваються у більшості закладів, серед них можна назвати: акцент на доставку, тимчасове скорочення персоналу та створення нових страв [2].

Споживач хоче отримати при доставці такий самий продукт в такій же якості, як при подачі в ресторані. Працівники закладів мають гарантувати якість і безпеку продуктів. В мережі ресторанів на особливому контролі – визначення позицій, які не втрачають органолептичних властивостей та не мають ризиків споживання після транспортування. Всі страви в ресторанах готуються із свіжих продуктів і під замовлення, виключаються ті позиції, які втрачають якість за час доставки. Важливе значення має дотримання температурних режимів при транспортуванні, час доставки, якість упаковки. Згідно з високими запитами сучасних споживачів упаковка харчових продуктів повинна відповідати вимогам: бути сумісною з продуктом, не токсичною, економічно ефективною, привабливою для покупців, витримувати процеси фасування і навантаження під час доставки, запобігати механічним пошкодженням, мікробіологічному забрудненню, забрудненню комахами; мати необхідну газопроникність для окремих продуктів, перешкоджати запотіванню, зволоженню або втратам вологи, захищати продукт від дії світла та сторонніх запахів, забезпечувати цілісність упаковки, нести інформацію про продукт, робити помітною фальсифікацію, легко відкриватися, витримувати температуру експлуатації і служити маркерами якості постачальника. Вказані вимоги до упаковки і пакувальних матеріалів диференціюються залежно від виду продукту.

В Україні і світі для упаковки харчових продуктів широко використовують папір і картон: крафт-папір – добре вбирає жир, вологу, зберігає тепло, не рветься, підходить для нанесення кольорового друку; картон – щільний, екологічний, нетоксичний, не розмокає, не розшаровується під впливом пари, вологи і жиру, термостійкий, зберігає смак, свіжість продукції. Ці матеріали легко піддаються оздобленню, з них виготовляють картонні коробки, лотки або зовнішню упаковку. Для покриття такої тари використовують віск, силікон, ПВДХ (полівінілденхлорид), або

ламініують алюмінієвою фольгою чи гнучкими пластмасами. Такі покриття або ламенування забезпечують термосклеювання і покращують волого- і жиронепроникність. Наприклад, подвійні лотки із термостійкого картону покривають поліетилентерефталатом (ПЕТ). Вони можуть витримувати температуру до 220°C і, придатні для нагрівання готових до споживання охолоджених продуктів: лотки-сусцептори дозволяють у мікрохвильовій печі підсмажувати і робити хрустким м'ясо та вироби із тіста - піцу і пироги. Мікрохвильові лотки-сусцептори виготовляють із картону, покритого металізованою плівкою [3].



Рис. 1

Пресовані лотки із алюмінієвої фольги (Рис. 1) давно застосовують для упаковки готових харчових продуктів, гарячої їжі для доставки, для багатьох охолоджених продуктів. Алюмінієва фольга застосовується також у контейнерах із картонного композиту для охолоджених продуктів, оскільки харчовий алюміній - унікальний сплав, придатний для виготовлення еко-посуду. Сучасні технології обробки металів та сплавів дозволяють виготовляти бездоганний одноразовий посуд і повністю екологічну упаковку. Така продукція не тільки абсолютно безпечна, але й багатофункціональна. Універсальні якості харчового алюмінію дозволяють значно підвищити безпеку та якість харчування оскільки транспортний лоток з продуктом герметично закривають кришкою, товарний – запаюють плівкою. Щоправда, ціна на алюмінієві лотки вища, але алюміній непроникний для кисню, він не боїться нагріву і охолодження[4].

Пластик вважається зручним і найбільш дешевим матеріалом для упакування більшості продуктів. Використовують пластик або матеріали найого основі для упаковки фруктів і овочів, охолоджених десертів, готових страв, молочних та морепродуктів, страв із макаронних виробів, м'яса, птиці. Перед тим, як використовувати тару з полімерних матеріалів, необхідно уважно вивчити маркування в зашифрованих значках-трикутниках, оскільки пластик має згубний вплив на здоров'я споживачів.



Рис. 2. Маркування полімерних матеріалів для харчової тари

1. ПЕТабо ПЕТЕ – поліетилентерефталат, найчастіше використовується для прохолоджувальних напоїв, сипких продуктів, призначений тільки для одноразового використання – його дуже любляють бактерії;
2. НДР або НДРЕ - поліетилен низького тиску (ПНД) – дуже добрий пластик, який практично не виділяє ніяких шкідливих речовин, жорсткий, витримує велику вагу, при транспортуванні шарудить, повністю переробляється;

3. PVC або V – полівінілхлорид, матеріал потенційно небезпечний для харчової тари, оскільки містить діоксин, кадмій, негативно впливає на гормональний баланс;

4. LDPE поліетилен низької щільності високого тиску (ПВД) – безпечний тільки у випадку тари з водою;

5. PP - поліпропілен (ПП) – гнучкий, пластичний, витримує вплив вологи, низьких і високих температур, посуд можна використовувати для гарячої їжі і напоїв, контакт з алкоголем небажаний.

6. PS - полістирол (ПС) – міцний, жорсткий, прозорий, волого-, жиростійкий, має малу вагу, що не продавлюється, при використанні хрумтить, не надає їжі стороннього запаху, смаку, але при температурі вище 40°C стає дуже токсичним, тому нагрівати їжу в такому посуді небезпечно;

Для індустрії NORECA пакування готових до вживання харчових продуктів (різних напівфабрикатів, готових страв) застосовують різні способи і прийоми, наймасштабніше використовують упаковки в термоусадкові і розтягувальні плівки, поліетиленові та поліпропіленові контейнери, харчову алюмінієву фольгу, паперові конверти та пакети. Термоусадкові плівки - це полімерні плівки, що мають унікальні властивості і можливість скорочуватися під зовнішнім впливом високої температури. Формують такі плівки методом розтягування полімерного композиту в високоеластичному нагрітому стані з подальшим охолодженням. Тара із гнучких пластиків випускається у вигляді різноманітних пляшок, банок, лотків та інших форм. Це найбільш дешевий матеріал, який може бути використаний для пакування швидкокопсувних охолоджених продуктів у вакуумі або регульованому газовому середовищі. Для пакування охолоджених харчових продуктів перевагу надають полімерам з термопластичними властивостями, які розм'якшуються під час нагрівання без хімічного руйнування [5].

Упаковка з поліпропілену у порівнянні з іншими матеріалами має низку переваг завдяки щільному обтягуванню продукту, захисту продукту від впливів довкілля, низькій проникності різних парів і ароматичних субстанцій. При високих показниках міцності маса плівки незначна, матеріал стійкий до високих навантажень, добре зберігає властивості упакованого продукту, має привабливий зовнішній вигляд: блиск і відсутність мутності, екологічність і доступність.

Для доставки гарячих страв, салатів, десертів використовують наступну одноразову упаковку:

для перших страв: -матеріал PP (-20°/+130°C) – призначені для мікрохвильових печей (біла або чорна непрозора основа, молочно-прозора кришка в наборі. Кришка має перфорацію для виходу пари (упаковка Servipack, рис. 3).



Рис. 3

для других страв, гарячих салатів: матеріал: PP (-20°/+130°C) – призначені для мікрохвильових печей – біла або чорна непрозора основа, молочно-прозора кришка в наборі (упаковка Archipack, рис. 4);



Рис. 4

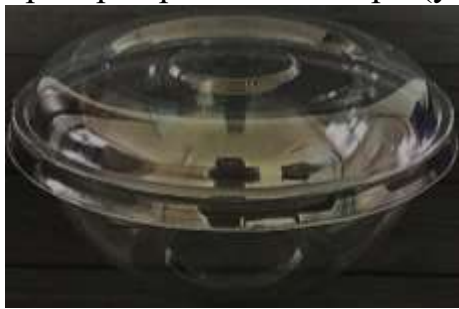


Рис. 5

для салатів: матеріал: PET (-40°/+70°C) – кришталєво-прозорі кришка й основа, з'єднані разом – водо-, повітронепроникний затиск по всьому периметру бортика, випадкове розпакування в процесі транспортування виключено (упаковка Sekipack, рис. 5) Упакування продуктів може проводитися в середовищі захисних газів створенням модифікованої атмосфери в тарі з попередніми

вакуумуванням тари перед поданням газу. Залишковий вміст кисню в тарі до 0,2–0,4%. Для пакування продуктів можуть використовуватися тара і плівки для запаювання різних складів із різними бар'єрними властивостями. Форма і розміри тари - без будь-яких обмежень. Напівавтомати призначені для герметичного закупорювання тари з попередньо укладеними у неї продуктів. Наявність упаковки попереджає або значно зменшує ступінь несприятливого впливу зовнішнього середовища на продукт, знижує усушку, окислювальні зміни, втрату або поглинання летких ароматичних речовин, можливість механічних пошкоджень.

Збереження оточуючого середовища – одна з найгостріших проблем сучасного високотехнологічного світу, а переробка використаного в сфері харчування пластика – трудомістке і затратне виробництво. Мета технології захисту оточуючого середовища – зменшення кількості та переробка забруднюючих речовин, що утворюються при діяльності людини. Системно розроблені технології – первинної, вторинної і третинної промисловості дозволить гнучко провести оновлення продуктів [6; 7]. Демонструючи свідомість і турботу про здоров'я та бізнес споживачі переходять на упаковку, що піддається біологічному розкладенню. Екологічна продукція – це відсутність гір сміття, а на нашому столі – пластика, який попадає туди по харчовому ланцюжку [8].

Революційним рішенням і новим трендом є створення одноразового посуду на основі найнесподіваніших матеріалів, що піддаються біологічному розкладанню. Біорозчинний одноразовий посуд сьогодні виробляють з найпоширеніших видів рослинної сировини і відходів виробництва, при

цьому, його якість значно вища, ніж у звичайного пластикового посуду. В закладах ресторанного господарства і торговельній мережі набувають все більшої популярності різні види одноразового еко-посуду, він коштує дорожче за пластиковий, але це також є вкладом в здорову екологію.

Посуд з кукурудзяного крохмалю. Саме кукурудзяний крохмаль є сьогодні одним з найпопулярніших видів рослинної сировини для виробництва одноразового еко-посуду. Це обумовлено властивостями матеріалу: повна біорозчинність, відсутність токсинів, гіпоалергенність, стійкість до дуже низьких і високих температур, жиро- і



Рис. 6

водонепроникливість (рідкі продукти зберігаються без протікання більше 14 діб). В такому посуді їжа може зберігатися більш тривалий час у порівнянні з пластиковими аналогами. Зовні посуд з кукурудзяного крохмалю схожий на харчовий пластик (рис.6), але приємніший на дотик, більш еластичний, має світло-кремовий відтінок, стильний дизайн, гладку фактуру, його можна розігрівати в мікрохвильових печах та подавати гарячу

їжу і напої; заморожувати і зберігати їжу при температурі до -20°C . Протягом 6 місяців такий посуд повністю перетворюється на біомасу, тобто добриво, при повній відсутності шкідливих виділень в атмосферу і ґрунт. Асортимент посуду дуже широкий, а саме: тарілки, стакани, столові набори, різноманітні ланч-бокси, лотки і інші, що дає можливість їх використання для доставки їжі, в туристичних поїздках, походах [9].

Посуд з пшеничної соломи. Виглядає такий посуд дуже натурально - одразу розумієш, що перед тобою не звичайний пластик, а eco-friendly товар. Посуд відрізняє та ж висока термостійкість, відсутність токсинів і, як наслідок, безпека для здоров'я і навколишнього середовища.

Посуд з пшеничних і кукурудзяних висівок(рис.7). Для виготовлення посуду сировину стискають під пресом за допомогою гарячого повітря, без жодної хімічної обробки. Такий посуд достатньо твердий й тривкий щоб розігрівати в ньому їжу. Має золотисто-коричневий колір та приємний натуральний легкий аромат і після використання тарілками можна годувати тварин і птахів.



Рис. 7

Посуд з цукрової тростини. Біопосуд з багасси, волокнистих залишків цукрового очерету, які залишаються після віджимання з нього соку. Його характеристики: міцний, стійкий до деформацій, легко утилізується (може бути використаний в якості компосту), стійкий до перепадів температур, має високу

вологонепроникливість, пропускає повітря, не виділяє канцерогенів при зіткненні з їжею. Має білий колір, матеріал схожий на папір, приємний на дотик.

Посуд з бамбукової фібрами. Бамбуковий посуд відрізняється яскравим дизайном (барвники витягуються з овочів і рослин), цілком може замінити скляний і керамічний. Легкий, міцний, безпечний для природи і здоров'я людини, як в процесі використання, так і після утилізації. Засіб виробництва не передбачає хімічної обробки: листя, кора, пагони бамбука пресуються, щоб надати їм потрібну форму, після чого тверднуть. Має протимікробні властивості, стійкий до перепадів температур і прослужить довго при акуратному використанні.

В світі також можна знайти варіанти екопосуду з водоростей, деревини та кісточок авокадо, з кокосової шкарлупи[10].

Екологічно чиста і безпечна упаковка та посуд, які використовуються в індустрії HORECA демонструватимуть турботу і відповідальність перед суспільством.

Список використаних джерел

1. «Про внесення змін до постанови від 11 березня 2020 р. № 211 “Про запобігання поширенню на території України коронавірусу COVID-19”: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2020 р. № 215, Київ. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/215-2020-%D0%BF>
2. Войтко О., Дубровик-Рохова А. Криза Реформує Систему Харчування /Газета«День». № 53. 2020.
3. <http://www.actinpak.eu/showcase/susceptor-laminated-trays/>
4. https://piginfo.ru/news/?ELEMENT_ID=34269
5. <https://petrovka-horeca.com.ua/g8907847-upakovka-dlya-produktov>.
6. Mitch, W.J. Jorgensen, S.E. Ecological Engineering: An Introduction to Ecotechnology. New York, John Wiley, 1989.
7. Джон Хаджиниколау. Экологическая технология в городской окружающей среде. Энциклопедия систем жизнеобеспечения. Знания об устойчивом развитии. Т.2 Москва, Издательство ЮНЕСКО/ ООО «Издательский Дом МАГИСТР-ПРЕСС»,2005. С. 1003.
8. Закон України"Про обмеження обігу пластикових пакетів на території України" від 05.02.2020р. №2051-1.
9. Красносельский О. Биоразлагаемая посуда – новый тренд. Ресторатор.ООО «Литера-Друк». Украина. 2017. №12. С.19.
10. <https://kvadraparts.com/index.php/ru/o-kompanii/blog/item/47->

The role of packaging materials and containers in the HoReCa industry, their purpose and function in the segment of food delivery is defined. It is characterized by aluminum, polymer, card board, paper containers and new types of ecocontainers. Types of packaging for food products in the HoReCa industry and innovative types of packaging are considered.

Keywords: restaurant services, food delivery, disposable containers, packing, trays, containers, ecological safety.

Дата надходження: 30.04.2020

*Ковтуник І. І., к. геогр. н.,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

СТРАТЕГІЯ ГЕОМАРКЕТИНГУ В ТУРИЗМІ

Опрацювавши літературні джерела, вивчено поняття «екологічний туризм». Статтю присвячено питанням поняття «геомаркетингу» в екологічному туризмі та основним етапам геомаркетингових досліджень у сфері природокористування та охорони навколишнього середовища.

Ключові слова: екологічний туризм, геомаркетинг, стратегія геомаркетингу.

Постановка проблеми. Реструктуризація економіки України неминуче призводить до відповідних структурних змін у сфері природокористування та природоохоронної діяльності. Особливого значення при цьому отримують дослідження, які спрямовані на ринкові механізми стимулювання усіх видів раціонального природокористування, ресурсозбереження і природоохоронної діяльності.

Мета і завдання. Метою статті є дослідити стратегію геомаркетингу екологічного туризму. Досягнення поставленої мети здійснюється через постановку і вирішення наступних завдань:

1. Визначити поняття «екологічний туризм»;
2. Визначити основні етапи геомаркетингових досліджень екологічного туризму;
3. Узагальнити результати, отримані на базі проведених досліджень.

Матеріал дослідження. Екотуризм або екологічний туризм – тип туризму, який полягає у подорожах до природних недоторканих людиною та, часто, природоохоронних територій, намагаючись не здійснювати великого впливу на цю територію. Екотуризм допомагає освіті туристів та розвиває у них толерантність, дозволяє збирати гроші на заходи зі збереження території, допомагає розвитку ізольованих поселень. Розвиток екотуризму часто розглядається як важливий засіб збереження навколишнього середовища для майбутніх поколінь. Екотуризм найбільш привертає увагу тих туристів, яких турбують проблеми екології. Він часто включає волонтерську роботу, інші активні заходи зі збереження навколишнього середовища та навчальні програми, що допомагають зменшувати негативні аспекти впливу людини на природу.

Основна причина виникнення екологічного туризму – у невідрегульованості відносин у системі «суспільство-природа», або в туристичній інтерпретації – «туризм-екологія». Численні опитування туристів свідчать, що серед провідних мотивів туристських подорожей на перший план все більше виступає прагнення людей до спілкування з

природою. Звідси походження близьких за змістом понять «м'який туризм» (soft tourism, або розширений варіант (nature tourism with a soft touch) – дослівно: “природний туризм із м'яким дотиком до природи), «зелений туризм».

Початком формування концепції екотуризму вважають 80-ті роки ХХ століття, коли вперше з'явилися дослідження на цю тему. За даними Всесвітньої Туристичної Організації (ВТО), термін «екотуризм» активно використовується в індустрії туризму вже понад 10 років. Як відзначає велика кількість дослідників, поняття «екотуризм» довгий час мало невизначені межі й досі лишається дискусійним. Зокрема, Г. Міллер, (1978 р.) вважає, що екотуризм – це життєздатний туризм, чутливий до навколишнього середовища, що включає вивчення природного і культурного навколишнього середовища і має на меті поліпшення стану в цьому середовищі. За визначенням Міжнародної організації екотуризму (TIES), (1990 р.) екотуризм – це відповідальна подорож у природні зони, області, що зберігає навколишнє середовище і підтримує добробут місцевих мешканців. О. Бейдик, (1997 р.) вважає, що екотуризм – це складова частина рекреаційної діяльності, при якій негативний вплив на природне середовище та його компоненти є мінімальним. Екологічний туризм передбачає гармонійне єднання людини, засобів рекреації, природного середовища та рекреаційної інфраструктури.

В екологічних принципах сталого розвитку туризму робиться наголос на раціональному використанні ресурсів, яке передбачає мінімізацію і утилізацію відходів, впровадження систем очищення та повторного використання води, матеріалів та технологій із якнайменшим впливом на природне та культурне довкілля, ефективне використання енергії та залучення альтернативних джерел енергії, зменшення шкідливої дії транспорту, активне застосування екологічних його видів. Також увага приділяється збереженню біорізноманіття та необхідності обережного поводження із вразливими природними системами. В економічному відношенні основними принципами забезпечення сталого розвитку туристичних регіонів є: узгодження планування та управління розвитком туризму з іншими видами економічної діяльності й напрямками розвитку країни і регіону загалом; сприяння розвитку малих і середніх підприємств; підтримка впровадження в туристичну індустрію екологічно м'яких технологій; здійснення маркетингу туризму з метою підвищення ефективності місцевої економіки та зменшення тиску на довкілля шляхом більш рівномірного розподілу туристів у часі і просторі. У соціальній сфері програмними заходами сталості є: налагодження зусиллями урядів тісної співпраці всіх зацікавлених сторін, включаючи національні ради з туризму, туристичні агенції та організації, приватний сектор, місцеві громади для прийняття рішень щодо розвитку туризму; забезпечення рівноправних умов для корінного населення поряд з іншими учасниками туристичного бізнесу в отриманні економічних, соціальних і культурних вигод від розвитку туризму,

надання йому першочергового права на працевлаштування; повага та збереження місцевих культур, традиційних ремесел, фольклору; заохочення відповідальної поведінки туристів. Головна проблема сталості у вирішенні багатьох екологічних проблем природокористування та охорони навколишнього середовища все більшого значення отримує новий вид економічної діяльності в області природокористування – екологічний маркетинг.

Дуже важливим є також культурологічний аспект цієї проблеми – облагороджування сільських зон прийняття туристів, формування цивілізованої інфраструктури сільської готельної гостинності. Практика свідчить, що 90 відсотків сучасної світової туристичної інфраструктури складає приватний сектор, значна частина якого розташована саме в сільській місцевості. «Зелений туризм» прилучає міських жителів до місць збереження і відтворення традиційних ремесел до джерел фольклорної культури, що активно сприяє патріотичній просвіті, пробудженню і вихованню історичної пам'яті, без чого є неможливим процес національного відродження. Привабливість екологічного туризму виявляється в процесі взаємозбагачення духовного світу його учасників. Відіграючи взаємозалежні ролі в туристському спілкуванні, його учасники зміцнюють суспільну корпоративну свідомість – «чуття єдиної родини» [2, с. 31-32]. Ефективність екотуризму виявляється у контексті вироблення загальносуспільної об'єднуючої ідеї. Дедалі більше туристів надають перевагу саме екологічному туризму, про що свідчать популярність піших екскурсійних маршрутів і збільшення відвідуваності привабливих у природному та культурному сенсах місць. Найважливіша основа екологічного туризму – якість навколишнього середовища. Розуміючи це, чимало держав вкладають значні інвестиції в галузь, щоб поліпшити умови для туристів у національних парках, заповідниках, на інших природних та історичних територіях. Екологічний Філософія Екологічний туризм як чинник розвитку сучасного суспільства 94 туризм розглядається як форма «альтернативного» туризму. Завдяки слабкому, «м'якому», екологічно безпечному впливу на природне середовище екологічний туризм стає найпривабливішим способом використання природних ресурсів національних екологічних систем. Водночас охорона природи, роботи з відновлення ресурсів стають економічно вигідним напрямом діяльності [5, с. 112]. Тобто, екотуризм є не лише корисним та доцільним з точки захисту довкілля, а й економічно вигідним напрямом діяльності.

Зміст та технологія реалізації концепції геомаркетингу екологічного туризму ґрунтується на традиційній для туристичного маркетингу теоретико-методологічній базі та передбачає таку послідовність дій:

По-перше, аналіз ринкових можливостей: - аналіз структури ринку; - оцінка кон'юнктури ринку; - визначення місткості ринку.

По-друге, визначення перспективного цільового ринку: - сегментація ринку; - вибір цільового ринку.

По-третє, вибір геомаркетингової стратегії: - стратегічне маркетингове планування; - ситуаційний аналіз; - планування цілей підприємства; - розробка альтернативних стратегій; - вибір та оцінка стратегій; - розробка програми геомаркетингу; - розробка бюджету геомаркетингу.

По-четверте, розробка комплексу геомаркетингу: - продуктова стратегія; - цінова стратегія; - стратегія збуту; - комунікаційна стратегія.

По-п'яте, розробка допоміжних систем геомаркетингу: - система геомаркетингової інформації; - система організації геомаркетингу; - система геомаркетингового контролю [3, с. 153].

На практиці технологія реалізації концепції геомаркетингу дуже гнучка, вона може змінювати свою структуру та місце окремих етапів залежно від особливостей туристичної організації, ступеня освоєння ринку, цілей, завдань і умов ринку. Проте, всі ці елементи тісно взаємопов'язані, виключення будь-якого із системи порушує її цілісність.

Висновки: Сучасна маркетингова діяльність набула рис універсальності і здійснює значний вплив на теоретичні засади та практичні підходи до оптимізації та ефективного управління природокористуванням. Тому, у вирішенні багатьох екологічних проблем природокористування все більшого значення отримує новий вид економічної діяльності в області природокористування – екологічний маркетинг. Практичні потреби екологічного маркетингу стимулюють розвиток фундаментальних і прикладних геоecологічних та економіко-географічних досліджень, створенню на стижах дисциплін особливих міжпредметних галузей наукових знань про властивості і закономірності геопросторової ринкової динаміки.

Список використаних джерел

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України. К.: «Палітра», 2001. 112 с.

2. Сорокіна Г. О. Екологічний туризм: навч. посіб. Держ. закл. «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка». Луганськ : Вид-во ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2013. 206 с.

3. Бейдик О. О. Словник-довідник з географії туризму, рекреалогії та рекреаційної географії. К.: «Палітра», 1997. 130 с.

4. Дмитрук О. Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу. К.: Альтерпрес, 2004. 192 с.

5. Крачило Н. П. Географія туризму. К.: Вища школа, 1987. 208 с.

6. Любіцева О. О., Панкова О. В., Стафійчук В. І. Туристичні ресурси України. К.: «Альтерпрес», 2007. 369 с.

7. Кручек О. А. Екологічний туризм як важливий чинник сталого розвитку туристичної галузі (праксеологічний аспект). *Наукові записки Київського університету туризму, економіки і права. Серія: філософські науки.* 2010. Випуск 8. С. 144–158.

8. Пазенок В. С. Філософія та праксеологія туризму. *Праксеологія туризму: тези загально кафедральної теми кафедри філософії і соціальних наук КУТЕП.* 2009. С. 3–29.

9. Пазенок В. С. Філософія туризму в системі філософського знання. *Наукові записки Київського університету туризму, економіки і права. Серія: філософські науки*. 2010. Випуск 8. С.7–22.

10. Смолій В. А., Федорченко В. К., Цибух В. І. Енциклопедичний словник-довідник з туризму. К.: Видавничий дім «Слово», 2006. 372 с.

Tourism has become a feature of modern lifestyle, an important element of the global economy and an influential factor in international integration processes. Tourist industry nowadays has become a leading industry, the profitability of which almost equal to the leading motor car industry, energy production and high-tech sector. In many countries of the world tourism industry is powerful, and often the only taxpayer provides foreign exchange earnings in the national economy, positively affects on the investment climate and external image of the country. Today especially grows the importance of regional tourism policy. Regional development strategies areas of the Western Region to 2020, in which Khmelnytska region is included, recognized recreation and tourism as priority components of socio-economic development. It is particularly important that the recreational-tourism potential acts quite an active factor in the development area, and causes additional stimulating effect on transport and technology, infrastructure, services, construction industry and other sectors of the economy. Having worked out literary sources the meaning of «ecological tourism» was studied. The article is devoted to the questions of «geomarketing» in ecological tourism and also the main steps of geomarketing researches in the field of nature using and nature environment.

Key words: *ecological tourism, geomarketing, marketing strategy.*

Дата надходження: 26.04.2020

УДК338.48:658.512

*Марусей Т. В., к. е. н., доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

Наукова стаття присвячена дослідженню можливостей цифровізації індустрії туризму. Дається обґрунтування необхідності використання інтернет-технологій для розвитку туризму на сучасному етапі. Визначено, що саме цифровізація сфери туризму сприятиме підвищенню конкурентоспроможності галузі, наведені ключові напрямки діджиталізації туристичної галузі в епоху цифрової економіки.

Ключові слова: *інформаційні технології, цифрові технології, інформаційне суспільство, індустрія туризму, цифровізація, діджиталізація.*

В сучасних умовах в якості ключового фактора розвитку економіки XXI століття виступають дані, представлені в цифровій формі. У зв'язку з цим ІТ-

технологіям відводиться першорядна роль. Стрімкий розвиток цифрової економіки в світі забезпечує підвищення конкурентоспроможності держав, галузей, підприємств. Виникнення інформаційного суспільства, яке формує цифрову, віртуальну реальність зі специфічними соціальними, культурними, споживчими практиками, багато в чому зумовило інноваційні процеси в сфері туризму. Сьогодні туризм став особливим соціокультурним явищем, що об'єднує як історико-культурну спадщину держави, так і найсучасніші інформаційні технології в сфері територіального розвитку та комунікацій.

На сьогодні цифрова економіка в Україні є пріоритетним напрямом державного розвитку. У 2016 р. Уряд ухвалив концепцію розвитку електронних послуг в Україні, а нещодавно (27 вересня 2019 р.) відбулася презентація Міністерства цифрової трансформації України, що є вагомим заявкою до переходу нашої країни в еру цифрової економіки.

Цифровізація або діджиталізація є основою для розвитку сучасного бізнесу. За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) кількість міжнародних туристів досягне 1,8 мільярдів осіб до 2030 р. або раніше. Оскільки цей сектор зросте скоріше за міжнародну економіку і міжнародну торгівлю, важливого значення набуває виокремлення його сталого розвитку та інтеграція з моделями розвитку виробництва та споживання міжнародних товарів і послуг [5].

Під цифровою економікою (англ. «digitaleconomy») пропонуємо розуміти економіку, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях. Варто зауважити і той факт, що все частіше цифрова економіка переплітається з традиційною економікою, роблячи чітке розмежування складнішим. Діджиталізацію/цифровізацію тлумачимо як виробництво, продаж й постачання продуктів через комп'ютерні мережі [1].

Діджиталізація вже декілька років є головним трендом та чинником зростання бізнесу. Технології трансформували як бізнес, так і його підходи до клієнтів. Digital революція не оминула і туристичний бізнес. Навпаки, у туристичному бізнесі не залишилось сегментів, яких вона б не зачепила. Достатньо кількох хвилин, аби спланувати мандрівку: миттєво забронювати літак, прочитати відгук про будь-який ресторан, знайти та орендувати житло у будь-якому куточку світу. Технології зробили це все можливим і піднесли на новий рівень.

Розвиток цифрової економіки формує основні тенденції розвитку туристичного ринку в усьому світі, в тому числі, і в Україні. На думку експертів, найбільш важливими серед них є:

- «глобалізація туристичного бізнесу;
- активний розвиток транснаціональних Інтернет ресурсів;
- зближення постачальників туристичних послуг та споживачів;
- поява нових каналів дистрибуції;
- масовий вихід офлайн компаній в Інтернет;
- зміна моделі споживання: персоніфікація підходу в організації подорожі;
- використання мобільних додатків» [8].

Сучасні технології дозволяють туристам самостійно планувати та організовувати свої поїздки від початку і до кінця: купувати недорогі квитки на всі види транспорту, бронювати житло, складати маршрути, програму розваг. Найбільш поширеними інноваціями в туризмі, пов'язаними з цифровими технологіями, з'явилися нововведення в галузі транспортних послуг та послуг розміщення (електронне бронювання, електронні квитки, електронні візи). Однією з найперших інновацій виступає послуга «електронний квиток», а також електронні продажі в цілому, дають можливість отримувати необхідну інформацію.

За останні роки бажання та вимоги клієнтів до сервісу досить виросли. З появою таких рішень, як Skyscanner, Airbnb, Couchsurfing, Maps. металоукостів самостійні мандрівки стали ще доступнішими. Але у глобалізованому світі люди все більше турбуються не так про гроші, як про витрачений час, тому актуальність туристичних фірм висока, як ніколи. Втім компаніям потрібно розвивати гнучкість і будувати максимально персоналізовану комунікацію, аби задовольняти потреби вимогливих клієнтів.

Також досить розширилась географія мандрівок українців та їхні вподобання. Якщо у 90-х 80% усіх мандрівників в Україні обирали Туреччину та Єгипет, то тепер тур агенціям необхідно досліджувати десятки нових напрямків. Уже викристалізувались 20% мандрівників, яких цікавлять нестандартні та екзотичні напрямки: Балі, Південно-Східна Азія, Карибський басейн, Мальдіви, Маврикій [5].

Більшу частину використовуваних на даний момент коштів цифровізації сфери туризму займають додатки. Перші цифрові сервіси для туристів з'явилися на початку 2000-х і були орієнтовані на онлайн бронювання житла та покупку квитків: Booking.com – готельний агрегатор дав можливість потенційним клієнтам побачити невеликі готелі по всьому світу, забезпечив їм самий широкий доступ до клієнтської бази; AirB&B – повторив успіх Booking.com, сформувавши новий ринок оренди апартаментів; Uber, Gett – агрегатори таксі, залучили в малий бізнес величезну кількість людей, дали їм можливість заробляти, використовуючи власний автомобіль і, одночасно, зробили послуги таксі більш доступними.

Без використання подібних платформ сучасну подорож уявити складно. З їх допомогою автоматично формуються рейтинги довіри між учасниками, дозволяючи в максимально короткі терміни об'єднати на ринку продавців і покупців товарів та послуг, в тому числі при укладанні угод і проведенні розрахунків, тим самим усуваючи посередницькі ланки, мінімізуючи витрати на виробничі та обмінні процеси. В цілому використання в роботі платформ дозволяють значно зміцнити взаємовідносини з клієнтом (інформувати та супроводжувати клієнтів в дорозі), продавати більше послуг та підвищувати їх ціну; підвищувати якість послуг (смартфон як ключ від номера, реєстрація в готелі через додаток, обмін повідомленнями з персоналом готелю через додаток), покращувати емоційне сприйняття (відмітка де побували та сортування фото по місцях, нагадування, вказівки та інструкції в аеропорту, на вокзалі, порту, на борту судна).

Наявність гострої конкуренції ташироких можливостей на ринку додатків обумовлює доцільність розвитку даного напрямку в забезпеченні умов для створення і запуску цифрових платформ нового покоління.

Варто відмітити активне використання клієнтами коштів доповненої реальності в реальних самостійно організованих або придбаних туристичних продуктах, пов'язані з використанням віртуальних гідів, довідкових систем, навігаційних продуктів різних виробників. Подібні продукти можуть мати комерційний характер, а можуть проводитися на замовлення муніципальних утворень дестинації, як, наприклад, мобільні додатки «Флоренція путівник» від eTips LTD, Metro AR Pro або Flightradar24 від TravelNetworkLtd. Віртуально побувати на реальних дестинацій в режимі реального часу можна з використанням встановлених у багатьох знакових місцях віртуальних камер, що транслюють в Internet.

У сучасному світі інформаційних технологій важливу роль відіграють сайти та мобільні платформи. Важливо щоб сайт функціонував не лише на десктопі, але й зі смартфона. Люди не розлучаються зі своїми телефонами та безліч операцій виконують за його допомогою. Це особистий комфорт та економія часу. Хороший сервіс – це не лише про готель, у якому відпочиватиме клієнт, або тур, який він обере, а й зрозумілий сайт. Адже клієнти вже давно не надають перевагу телефонним дзвінкам. Більшість питань можна вирішувати у месенджерах та через сайт. Дослідження TripAdvisor, у якому брало участь понад 23 тис. респондентів, підтверджує цю теорію. Лише 1% бронюють житло, телефонуючи в агенцію. Найпопулярнішими методами бронювання є OTA (OnlineTravelAgencies – онлайн-тревел агенції) та сайт компанії. Тому головний канал продажів має бути доступним і зрозумілим, а головне працювати бездоганно з будь-якої платформи.

Якщо раніше комунікація та маркетингові активності у туристичному бізнесі зводились до афіш, телефонних дзвінків та рекомендацій, то на сьогодні один з найбільших плюсів діджиталізації – можливість збирати великий масив даних про наших клієнтів та аналізувати її, щоб вибудовувати індивідуальні та максимально персоніфіковані пропозиції. Тому сааме детально таргетована реклама у соціальних мережах, сегментовані розсилки та чіткі меседжі для кожної аудиторії.

Ще одним новим явищем є те, як соціальні мережі впливають на сферу туризму. Як позитивний, так і негативний відгук можуть побачити сотні, а іноді і тисячі людей за лічені хвилини. Також кожна соціальна мережа має свою специфіку та закони, їх необхідно дотримуватись. Це стосується і формату контенту, і вікової специфіки. Якщо в Instagram, Telegram, Pinterest, YouTube основа аудиторії – це молодь віком 16-25 років, то у Facebook відсоток старших людей в рази більший. Туристичні агенції розуміють, що до них звертаються люди, які в першу чергу цінують – час, тож миттєва комунікація – це обов'язкова умова.

На рахунок онлайн-реклами, то вона в рази ефективніша, дієвіша та дешевша, ніж офлайн-реклама на телебаченні. Також можна налаштувати детальний таргетинг: вік, географію та інтереси різних цільових аудиторій.

Також перед подорожжю можна завантажити офлайнові карти, що дозволяють вільно орієнтуватися в новому просторі, місцеві транспортні додатки, наявні у більшості великих міст. Для зручності можна скористатися планувальником поїздок. Ці додатки об'єднують інформацію про квитки, готелі та інші важливі відомості, щоб мандрівник нічого не забув та здійснив все задумане [4].

На сьогодні серед нових видів туризму виділяється віртуальний туризм. «Віртуальний туризм – діяльність індивіда, що дозволяє за допомогою використання сучасної комп'ютерної техніки та комунікаційних мереж створити і отримати максимально реалістичну сенсуальну інформацію про бажану дестинацію з числа реально існуючих без фактичного переміщення в неї» [8]. Віртуальний туризм також є перспективним засобом просування тієї чи іншої зони відпочинку, він дає можливість потенційному туристу ознайомитися з культурними, історичними, рекреаційними можливостями місць відвідування і вибрати для себе найцікавіші об'єкти і заняття.

Науковцями виділено в залежності від цілей відвідування мережі такі види віртуального туризму: освітній, пізнавальний, розважальний, науковий і екзотичний, кожен з яких має свого клієнта і свої маркетингові кошти для залучення і утримання споживача. Віртуальні цифрові технології відіграють в цьому не останню роль. Однією з цих технологій є 3D-панорама – спеціальна фотографія, що охоплює весь простір навколо однієї певної точки: на 360° горизонтально і не менше 180° вертикально. Віртуальна 3D-панорама збирається з кількох фотографій, знятих ширококутним об'єктивом і об'єднаних за допомогою програмного забезпечення в одне безшовне зображення, що створює повне враження присутності клієнта в певній точці. У разі об'єднання кількох 3D-панорам, поєднаних між собою прямими або перехресними переходами, можна говорити про 3D-тури. В даний час деякі турагенти можуть запропонувати потенційним клієнтам напередодні покупки реального туристичного туру здійснити віртуальний 3D-тур, проте в подальшому такі тури можуть і замінити реальні.

Еволюційним проривом у розвитку інформаційних технологій є масштабне поширення blockchain (блокчейну). Незважаючи на те, що ця технологія поки знаходиться на ранній стадії свого розвитку, вона вже демонструє великий потенціал з точки зору формування принципово нового цифрового механізму для обміну «цінними» даними. Блокчейн дозволяє значно підвищити надійність замовлень, бронювання та платежів, забезпечивши достовірність інформації та відгуків про послуги.

В майбутньому блокчейн дозволить споживачеві безпосередньо працювати з виробником. Це технологія розподілених баз даних, що заснована на постійно продовжуваному ланцюгу записів та стійкою до фальсифікації, перегляду, злому і крадіжці інформації. Спочатку її розробляли для ринків криптовалюти, але пізніше стали використовувати і в інших сферах.

Туристична галузь завдяки появі нових цифрових технологій,

знаходиться на етапі чергових перетворень. Нові технології, які створюються, дозволяють туристу безпосередньо працювати з виробником туристичної послуги, що сприяє наданню споживачеві більш якісного і недорогого продукту, підвищуючи відповідальність виробника.

Отже, у найближчій перспективі для більшості галузей будуть характерні істотні перетворення, пов'язані зі зміною бізнес-моделей, лідерів, проривних інновацій. Беручи до уваги нові тенденції, гравці ринку продажу туристичних послуг планують боротися за клієнта в цифровому просторі, що є наслідком глобальної діджиталізації.

Список використаних джерел

1. Гройсман В. Цифрова економіка здатна стрімко підвищити ВВП. Новини економіки. 8 вересня 2017. URL: <http://ua-ekonomist.com/16214-cifrova-ekonomka-zdatnastrmko-pdvischiti-vvp-groysman.html>.
2. Маховка В.М. Виртуальные технологии в туризме. *Материалы X Международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы» (г. Пинск, 4 апреля 2016)*. Пинск: ПолесГУ, 2016. С. 211-212.
3. Маховка В. М. Інтерактивні та Smart-технології в туризмі. *Методологія та практика сталого розвитку туризму: кол. моногр.* Полтава : ПП «Астроя», 2018. С. 148–154.
4. Навіщо туристичному бізнесу діджиталізація. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/navishcho-turistichnomu-biznesu-didzhitalizaciya-2509752.html>
5. Сіренко І.В. Інформаційні технології як засіб забезпечення ефективності туристичної галузі як складової економіки вражень. URL: <http://eir.nuos.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/2854/Sirenko.PDF?sequence=1>
6. Цвілій С.М., Бублей Г.А. Діджиталізація бізнес-процесів компаній з надання міжнародних туристичних послуг. URL: <http://3765-13788-1-PB.pdf>
7. Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. 807 с.
8. Шамликашвили В. А. Виртуальный туризм как новый вид туризма. *Креативная экономика*. 2014. №10(94). С.128-138.

The scientific article is devoted to the research of possibilities of digitization of the tourism industry. The rationale for the use of Internet technologies for the development of tourism at the present stage is given. It is determined that the digitalization of the tourism sector will increase the competitiveness of the industry, the key directions of digitization of the tourism industry in the digital economy.

Keywords: *information technologies, digital technologies, information society, tourism industry, digitization, Digital.*

Дата надходження: 26.04.2020

*Матвейчук Л. О., д. н. з держ. упр., доцент,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто готельно-ресторанний бізнес як один із основних складників туристичної індустрії вітчизняної економіки, проаналізовано розвиток даної сфери шляхом дослідження колективних засобів розміщення та підприємств ресторанного господарства, з'ясовано регресивну тенденцію їх розвитку, що поступово позитивно змінюється за останні роки; відзначено роль готельно-ресторанного господарства для галузі туризму та перспективність його розвитку.

Ключові слова: *готельно-ресторанний бізнес, колективні засоби розміщення, ресторанне господарство.*

На сьогодні готельно-ресторанна сфера відіграє важливу роль в вітчизняній економіці, поступово стає провідним напрямом економічного розвитку України. Готельно-ресторанний бізнес є основною складовою туристичної індустрії, що містить великий спектр послуг.

До суб'єктів господарювання готельно-ресторанної сфери належать підприємці (юридичні та фізичні особи), які надають послуги по розміщенню та харчуванню. Оцінку сучасного стану та ступінь розвину тості даного напряму проведемо шляхом дослідження таких складових індустрії гостинності, як колективні засоби розміщення та підприємства ресторанного господарства.

Дослідження діяльності вітчизняної сфери послуг розпочнемо з аналізу статистичних даних щодо колективних засобів розміщення. Відповідно методологічних пояснень органів статистики України «колективні засоби розміщення – засоби розміщення, в яких надають місце для ночівлі в кімнаті чи іншому приміщенні, із загальною кількістю місць 10 або більше. До колективних засобів розміщення належать готелі та аналогічні засоби розміщення (готелі, мотелі), засоби розміщення на період відпустки та іншого тимчасового проживання (хостели, будинки відпочинку, пансіонати відпочинку, бази відпочинку, туристські бази, гірські притулки), кемпінги та стоянки для житлових автофургонів і причепів та інші засоби розміщення (гуртожитки для приїжджих, інші місця для тимчасового розміщення) [5с.241].

Станом на 01.01.2019 року, згідно з даними Державної служби статистики, загальна кількість колективних засобів розміщення складає – 4719 одиниць. Протягом 2018 року у засобах розміщення перебувало 7006,2 тис. осіб, з них 13 % іноземці. Динаміка показників вітчизняних колективних засобів розміщення (далі – КЗР) за 2011-2018 роки представлена в таблиці 1.

Колективні засоби розміщування¹ [2]

	Кількість колективних засобів розміщування, од	Кількість місць у КЗР, тис. од.	Кількість осіб, що перебували у КЗР, тис.	
			усього	з них іноземці
2011	5882	567,3	7426,9	1427,7
2012	6041	583,4	7887,4	1554,8
2013	6411	586,6	8303,1	1665,1
2014 ²	4572	406,0	5423,9	551,5
2015 ²	4341	402,6	5779,9	665,8
2016 ²	4256	375,6	6544,8	863,7
2017 ²	4115	359,0	6661,2	824,5
2018 ²	4719	300,0	7006,2	917,9

¹ Юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб та фізичні особи-підприємці.

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Найбільша кількість колективних засобів розміщення в Україні було зафіксована у 2013 році – 6411 об'єктів, найменша у 2017 році – 4115. Позитивна динаміка цього показника присутня з 2011 по 2013 роки; зменшення розпочалось з 2014 року. Слід відзначити, що лише у 2018 році відбулося значне збільшення кількості колективних засобів розміщення, а це майже на 14 % (рис.1).

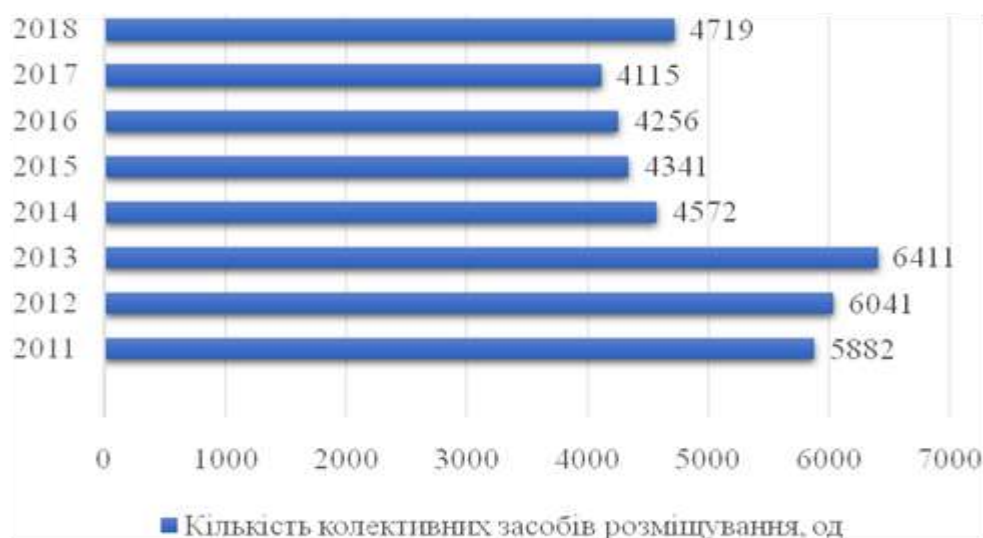


Рис. 1. Колективні засоби розміщення 2011-2018 рр.

Як доводять дані статистики, в Україні спостерігається наступна тенденція: кількість колективних засобів розміщення за 2011-2013 роки була відносно сталою, з позитивною динамікою. Починаючи з 2014 року готельне господарство піддається впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, зокрема особливе значення відіграє політична та економічна ситуація в

країні, що пов'язано з подіями на сході і відбувається зменшення закладів розміщення.

Заслуговує уваги значне зростання кількості колективних засобів розміщення у 2018 році (+14 %), що складає – 4719 одиниць, серед них: юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб – 1591 (33,7%), фізичні особи-підприємці – 3128 (66,3%). Кількість готелів та аналогічних засобів розміщування значно більше у фізичних осіб-підприємців, чим у юридичних осіб – в 2,5 рази (таб. 2).

Таблиця 2

Колективні засоби розміщування в Україні у 2018 році

	Усього	У тому числі	
		готелі та аналогічні засоби розміщування	інші засоби розміщування
Кількість колективних засобів розміщування, од.	4719	2777	1942
Кількість осіб, що перебували у КЗР - усього	7006220	5410242	1595978
<i>Юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб</i>			
Кількість колективних засобів розміщування, од	1591	789	802
Кількість осіб, що перебували у КЗР - усього	4826277	374765	1078621
<i>Фізичні особи-підприємці</i>			
Кількість колективних засобів розміщування, од	3128	1988	1140
Кількість осіб, що перебували у КЗР - усього	2179943	166258	517357

Підготовлено автором за [4]

Згідно останніх показники органів статистики за 2018 рік серед вітчизняних колективних засобів розміщування 1591 одиниць – юридичні особи та відокремлені підрозділи юридичних осіб, що складає 33,7 % загальної кількості і половину з них це готелі. Частка фізичних осіб-підприємців складає 66,3 %, з них – 64 % готелі та аналогічні засоби розміщування. Щодо кількості осіб, що перебували у колективних засобів розміщування то підприємства (юридичні особи) забезпечили поселення 4826277 особам, і це перевищує в 2 рази даний показник у фізичних осіб-підприємців.

Щодо регіонального розміщення колективних засобів розміщення – (юридичні особи та відокремлені підрозділи юридичних осіб), слід відзначити нерівномірність їх розташування. Найбільше відповідних закладів згідно інформації органів статистики за 2018 рік знаходиться у таких областях як: Запорізька, Львівська, Миколаївська, Одеська, Херсонська та м. Київ (табл.3).

В загальній кількості колективних засобів розміщування в Україні готелі та аналогічні засоби розміщування складають половину (49,6 %). В деяких регіонах цей показник досягає 80 % (Вінницька, Житомирська, Львівська, Чернівецька, м.Київ). Незначна кількість готелів у загальній регіональній чисельності колективних засобів розміщування у 2018 році виявлена у

Волинській (22 %), Донецькій (19 %), Запорізькій (12 %) областях

Як доводять дані статистики, в Україні спостерігається наступна тенденція: найбільша кількість колективних засобів розміщення була зафіксована у 2013 році, а найменша у 2017 році; зростання цього показника було з 2011 по 2013 роки та у 2018 році – на 14 % у порівнянні з минулим.

Таблиця 3

Кількість колективних засобів розміщування за регіонами у 2018 році (юридичні особи)

	Кількість колективних засобів розміщування, усього, од.	Готелі та аналогічні засоби розміщування, од.	Інші засоби розміщування, од.
Україна	1591	789	802
Вінницька	22	18	4
Волинська	72	16	56
Дніпропетровська	93	52	41
Донецька	78	15	63
Житомирська	17	16	1
Закарпатська	54	42	12
Запорізька	123	15	108
Івано–Франківська	67	46	21
Київська	86	52	34
Кіровоградська	30	12	18
Луганська	9	6	3
Львівська	129	104	25
Миколаївська	102	22	80
Одеська	177	67	110
Полтавська	43	31	12
Рівненська	17	15	2
Сумська	21	12	9
Тернопільська	14	10	4
Харківська	67	38	29
Херсонська	107	24	83
Хмельницька	33	24	9
Черкаська	54	22	32
Чернівецька	11	8	3
Чернігівська	25	15	10
м.Київ	140	107	33

Джерело [5, с. 244].

Особливе місце в сфері гостинності займає ресторанне господарство, яке є складовою комплексу туристичної інфраструктури національної економіки України. Тип підприємства ресторанного господарства – це вид підприємства з характерними особливостями кулінарної продукції й номенклатури послуг, що надаються споживачам. Згідно з ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства (класифікація)», основні типи підприємств ресторанного

господарства – це ресторани, бари, їдальні, кафе, закуочні[3].Із-за відсутності статистичних даних щодо діяльності підприємств ресторанного господарства скористаємось науковими дослідженнями останніх років.

В загальній кількості підприємств ресторанного господарства більше половини складають кафе. Доля ресторанів у загальній кількості підприємств ресторанного господарства за останні два роки збільшується, при цьому частка кафе, барів і їдалень зменшується. Це пояснюється наступним чином – саме ці категорії підприємств ресторанного господарства призначені для обслуговування населення з середніми доходами і є досить уразливими до фінансової кризи.

Таблиця 4

Динаміка розвитку закладів ресторанного господарства в Україні та регіонах впродовж 2012–2017 рр.

	Роки						Відхилення
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2012 з 2017
Україна	9634	10441	8565	7926	6703	7466	- 2168
Області							
Вінницька	145	142	147	152	123	132	-13
Волинська	133	134	127	132	109	115	-18
Дніпропетровська	476	495	436	431	365	409	-67
Донецька	646	663	616	269	226	232	-414
Житомирська	112	118	112	110	92	91	-21
Закарпатська	258	261	253	248	189	199	-59
Запорізька	371	390	378	369	335	368	-3
Івано-Франківська	262	248	250	246	207	226	-36
Київська	459	479	435	442	409	439	-20
Кіровоградська	93	96	99	102	79	83	-10
Луганська	158	161	155	35	37	37	-116
Львівська	845	877	845	806	646	723	-122
Миколаївська	227	240	228	211	189	230	3
Одеська	824	920	821	782	655	748	-76
Полтавська	186	201	200	194	162	175	-11
Полтавська	186	201	200	194	162	175	-11
Рівненська	103	108	99	96	81	89	-14
Сумська	95	102	95	104	98	104	9
Тернопільська	112	105	99	98	78	87	-25
Харківська	597	622	582	551	423	459	-138
Хмельницька	154	161	155	145	108	115	-39
Черкаська	117	131	135	131	131	138	21
Чернівецька	133	138	129	126	94	99	-34
Чернігівська	149	158	146	151	139	147	-2
м.Київ	1686	1955	1840	1799	1556	1819	133

Джерело [6, с.80]

В Україні за період дослідження (6 років) відбулось зменшення кількості підприємств ресторанного господарства (– 2168 одиниць) і передусім із причин втрати таких сегментів ринку як АР Крим, м. Севастополя, Донецької

та Луганської областей, а також зниження доходів населення, зменшення його чисельності та міграція (таб.4).

Результатом таких негативних коливань у сфері ресторанного господарства стала втрата Криму, а також військові дії у країні, що спровокували поглиблення соціально-економічної кризи. Станом на 2017 р. кількість закладів ресторанного господарства в Донецькій та Луганській областях скоротилася на 530 одиниць, що негативно позначається на основних кількісних та якісних показниках розвитку ітчизняного ресторанного бізнесу в цілому.

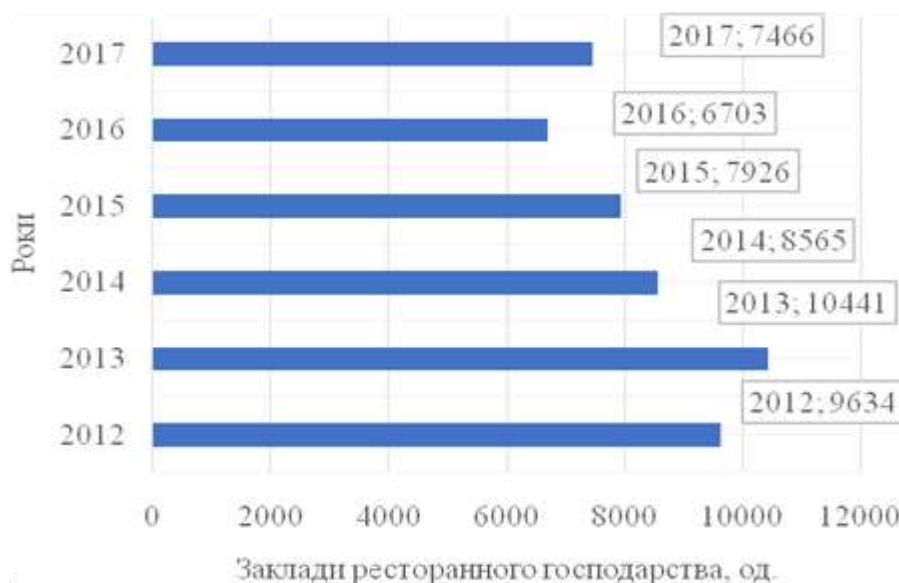


Рис. 2. Динаміка розвитку закладів ресторанного господарства в Україні 2012-2017 рр.

Найбільше закладів ресторанного господарства було в 2013 році – 10441 одиниць, найменше – 6703 одиниць. У 2017 році кількість закладів ресторанного господарства збільшилася на 11 %, слід відзначити, що позитивна динаміка присутня у всіх регіонах у цьому періоді. Кількість суб'єктів господарювання постійно змінюється в усіх сегментах і типах діяльності. У зв'язку зі складним економічним та політичним становищем в Україні, зниження доходів населення та його платоспроможності сьогодні значно менше відкривається закладів ресторанного господарства.

Таким чином, проведені дослідження показують, що український ринок готельно-ресторанного господарства України має регресивну тенденцію розвитку, що поступово змінюється позитивно починаючи з останніх років дослідження. Це пояснюється тим, дана сфера послуг досить чутливо реагує на зовнішні чинники, які є наслідком складних політичних, економічних та соціальних кризових умов української економіки.

Враховуючи перспективність туризму для України, що забезпечується багатим історико-культурним та природно-ресурсним потенціалом, вдалим географічним розташуванням перед усім необхідно приділяти увагу слабозвинутій туристичній інфраструктурі, де найважливішим елементом є готельно-ресторанне господарство. І окремим напрямом даної сфери послуг є

її інноваційний розвиток, який в свою чергу підвищує ефективність діяльності суб'єктів господарювання та забезпечує їх конкурентоспроможність на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Список використаних джерел

1. Аналіз сучасного ринку ресторанних послуг та ефективність їх застосування на підприємстві. А.О. Обозна, Н. М. Шабельник, І. А. Федотов. Інвестиції: практика та досвід. N 13/2019. С.17-23. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2019/5.pdf (дата звернення: 13.04.2020).
2. Державна служба статистики України : Офіційний веб-портал. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.03. 2020).
3. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація. URL:<https://dbn.co.ua/load/normativy/dstu/5-1-0-939> (дата звернення: 20.03. 2020).
4. Колективні засоби розміщування в Україні у 2018 році : Статистична інформація. Київ: Державна служба статистики України. 2019.
5. Статистичний збірник «Регіони України» 2019. Київ: Державна служба статистики України. Частина 1. 309 с.
6. Шепель Т.В. Аналіз тенденцій розвитку закладів харчування та їх вплив на дохідність ресторанного бізнесу в Україні : Економіка та управління національним господарством. Випуск 1 (18). 2019.с. 78-82. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/18_2019/14.pdf (дата звернення: 16.04. 2020)

The article is considered the hotel and restaurant business as one of the main components of the tourism industry of the domestic economy, the development of this sphere by researching the collective facilities and enterprises of the restaurant industry were analyzed, regressive trend of their development, which has gradually changed in recent years were identified; the role of the hotel and restaurant industry for the tourism industry and the prospects for its development were noted.

Keywords: *hotel and restaurant business, collective accommodation, restaurant facilities.*

Дата надходження: 28.04.2020

УДК 338.48

Олійник О. С., к. е. н.,

*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ОСОБЛИВІ ВИДИ МАРКЕТИНГУ В ТУРИЗМІ

В статті наведені види маркетингу послуг. Особливо зосереджена увага на виставковому туризмі, як новому виді маркетингових досліджень. Проаналізовано структуру витрат, які можливі при проведенні виставок. Розкрита виставкова діяльність в Україні за останні роки.

Ключові слова: маркетинг в туризмі, маркетинг послуг, виставковий маркетинг, туристичні виставки, виставкова діяльність.

Сучасний розвиток туризму в Україні характеризується наявністю глибоких протиріч в його організаційній структурі, в спрямованості розвитку, в стані якісних і кількісних характеристик. У відповідності зі ст. 6 Закону України «Про туризм» держава проголошує туризм одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки, культури і створює умови для туристичної діяльності. Основним завданням розвитку туризму в Україні є формування сучасної маркетингової стратегії просування туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному ринках.

Виконання зазначеного завдання вимагає:

- розробки і реалізації рекламно-інформаційних програм з виїзного і внутрішнього туризму, в тому числі створення циклів теле - і радіопрограм для України і зарубіжних країн, а також проведення регулярних рекламно-інформаційних компаній в ЗМІ;
- видання каталогів, буклетів, плакатів, карт та іншої рекламно-інформаційної друкованої продукції;
- організації та проведення міжнародних туристичних виставок;
- забезпечення діяльності закордонних представництв по туризму, що виконують функції рекламно-інформаційних офісів, в рамках діяльності торгових представництв України;
- підтримання та оновлення офіційного Інтернет-порталу органу виконавчої влади у сфері туризму;
- проведення ознайомлювальних поїздок по туристичним центрам України для іноземних журналістів;
- організації презентацій туристичних можливостей України в країнах, що направляють туристів в Україну;
- формування сучасної статистики туризму, що відповідає міжнародним вимогам в рамках рішень Статистичної комісії ООН, що враховує показники суміжних галузей і визначає сукупний внесок туризму в економіку країни [1].

Маркетинг послуг - це спрямована на споживача та прибуток фірми діяльність, результатом якої є задоволення потреб у нематеріальних видах товарів або в корисному ефекті. Ринок послуг пропонує споживачам широкий асортимент цих нематеріальних товарів, і маркетинг у даній сфері має ряд особливостей, зумовлених саме різницею між послугою і фізичним товаром.

До особливостей послуг слід віднести: нематеріальність послуги - послуги існують лише в процесі їх надання та споживання, тобто послуги неможливо побачити, спробувати або скуштувати завчасно; якісна несталість (унікальність) послуги - послуги неможливо стандартизувати, оскільки вони надаються людьми з різними здібностями, в різний час і кожному клієнтові індивідуально, тобто кожна послуга є унікальною; невіддільність від постачальника послуги або навколишніх умов - надання послуги передбачає прямий контакт з особою, що надає послуги, або з представниками сервісних організацій; неможливість зберігання і накопичення послуг - ні

підприємство, ні споживач не в змозі зберігати і створювати запаси послуг.

Нематеріальність послуги: неможливість ілюстрації або демонстрації послуги ставить проблеми перед споживачем, оскільки немає чітких критеріїв порівняння альтернативних пропозицій. Тому головне завдання маркетингу - зробити послугу якомога матеріальнішою. Досягається це за рахунок відповідного комплексу маркетингових комунікацій, а саме: асоціювання нематеріальної послуги з матеріальним об'єктом, який легко уявляється споживачем; можливість спостереження споживачем за технологічним процесом; диференціація цін; розміщення та інтер'єр приміщення; кваліфікація і популяризація спеціалістів; використання авторитетних свідчень на користь послуги, що створює атмосферу довіри; робиться наголос на взаємовідносинах між продавцем послуги та її споживачем; підкреслюються вигоди і переваги послуги тощо. Якісна несталість (непослідовність, унікальність) послуги: дана проблема є головною у розробці питань щодо реалізації маркетингової товарної політики у сфері послуг. Методи вирішення цієї проблеми: заміщення людей автоматичним обладнанням або заміна індивідуальних (разових) послуг спланованими і скоординованими їх комплексами; введення високих стандартів обслуговування клієнтів (встановлення норм часу для відповіді на телефонний дзвінок, на оформлення замовлення, стояння клієнта в черзі, відхилення від розкладу тощо), а також відповідністю розміру заробітної плати працівників чи можливості просування по службі рівневі їхньої кваліфікації; вивчення поведінки клієнта під час і після купівлі, оскільки це дає змогу визначити резерви підвищення якості послуг.

Невіддільність від постачальника послуги: у вирішенні даної проблеми значну роль відіграє особистість продавця послуги, оскільки він має викликати довіру в клієнта. Тому організація внутрішнього маркетингу послуг має бути сконцентрованою на службовцях підприємства, комплектуванні відповідного персоналу, його підготовці, підвищенні кваліфікації, ефективному обміні ідеями тощо.

Неможливість зберігання і накопичення послуг: дана проблема може бути вирішена завдяки правильному управлінню попитом і пропозицією послуг, спрямованому на їх оптимальне врівноваження. Основними аспектами такого управління є:

- уникнення надлишкового попиту за допомогою підвищення цін на послуги в пікові моменти, навчання персоналу суміщенню функцій, виконання деяких операцій безпосередньо самими клієнтами, залучення саме тієї кількості працівників, яка потрібна, введення системи попередніх замовлень тощо;

- підвищення попиту зниженням цін, наданням аналогічних послуг іншим сегментам ринку, введенням нових видів послуг, широким інформуванням про них, використанням стимулів та знижок;

- можливість уникнення надлишкових потужностей для надання послуг або їх швидкого нарощування в разі потреби.

За видами попиту розрізняють маркетинги: конверсійний, стимулюючий, ремаркетинг, синхромаркетинг, розвиваючий (креативний) маркетинг, підтримуючий, демаркетинг, протидіючий.

Конверсійний - вид маркетингу, завданням якого є аналіз причин відторгнення ринком товару і зміна негативного відношення споживачів до товару на позитивне шляхом переробки товару, зниження ціни і більш ефективного його просування. Конверсійний маркетинг застосовується при негативному попиті.

Розвиваючий (креативний) - вид маркетингу, що має функції оцінювання потенційного ринку і перетворення прихованого попиту на реальний шляхом розробки нових ефективних товарів. Розвиваючий маркетинг використовується у разі прихованого попиту.

Синхромаркетинг - вид маркетингу, завданням якого є пошук способів згладжування (регулювання) коливань попиту за допомогою гнучких цін, методів просування та інших інструментів маркетингу. Синхромаркетинг застосовується у разі нерегулярного попиту.

Ремаркетинг - вид маркетингу, спрямований на відновлення попиту за допомогою творчої перебудови маркетингового підходу, тобто шляхом переходу на інший цільовий ринок, зміни характеристик товару, використання більш ефективних засобів просування тощо. Ремаркетинг використовується у разі спадаючого попиту.

Стимулюючий - вид маркетингу, завданням якого є відшукування способів узгодження властивих товару переваг з потребами та інтересами потенційних споживачів, щоб змінити їх байдуже відношення до товару. Застосовується при відсутньому попиті. Спрямований на подолання можливих причин повного незнання споживачами можливостей товару, усунення перешкод до його розповсюдження тощо.

Протидіючий - вид маркетингу, спрямований на переконання людей відмовитись від споживання шкідливих товарів шляхом різкого підвищення цін, обмеження їх доступності в поєднанні з дискредитуючою інформацією. Використовується у разі нераціонального (іраціонального) попиту.

Підтримуючий - вид маркетингу, який передбачає підтримку існуючого рівня попиту незважаючи на зміни уподобань споживачів і посилення конкуренції. Підтримуючий маркетинг застосовується при повноцінному попиті.

Демаркетинг - вид маркетингу, завданням якого є відшукування способів тимчасового або постійного зниження попиту з метою ліквідації низки негативних ринкових явищ. Використовується у разі надмірного попиту.

До особливих видів маркетингу в туризмі, як маркетингу послуг можна віднести – виставковий, обмінний, службовий та інші види.

Виставковий маркетинг в туризмі - нове, але дуже ефективний напрям маркетингової діяльності в туристичній галузі України, яка зараз динамічно розвивається. Туристичні виставки, ярмарки, салони, біржі - один з

найефективніших способів просування продукції та послуг туристичних фірм на туристичному ринку. Ефект виставкової діяльності в туризмі посилюється за рахунок масовості і значної кількості контактів. Це зумовлює більшу ефективність виставкової діяльності, як інструменту збуту туристичної продукції порівняно з іншими. Процес участі туристської фірми в роботі виставок можна умовно розділити на ряд взаємопов'язаних і взаємообумовлених етапів.

Прийняття принципового рішення про участь у виставкових заходах вже саме по собі свідчить про досягнення туристичною фірмою певного рівня в своїй сфері діяльності. Це пов'язано насамперед з тим, що виставка є місцем демонстрації передового досвіду. Вона навряд чи допоможе фірмі, що пропонує застарілі туристичні продукти невисокої якості. У тяж час участь у роботі виставки вимагає вкладення значних коштів, що може дозволити собі далеко не кожне туристичне підприємство.

Виставкова діяльність повинна бути чітко визначена необхідністю досягнення основних маркетингових цілей туристичного підприємства, а саме - подання фірми та її продуктів; вивчення ринків збуту; пошук нових ринків; розширення числа клієнтів; впровадження нового продукту на ринок; визначення можливого попиту на новий продукт; пошук нових ділових партнерів; вивчення пропозиції конкурентів; позиціонування своїх продуктів щодо послуг конкурентів; формування сприятливого іміджу фірми; безпосередній збут продуктів і реалізації контрактів.

Для досягнення зазначених та інших можливих цілей визначальним є вибір конкретної виставки, в роботі якої буде брати участь туристична фірма. Зробити цей вибір досить непросто, хоча б тому, що щорічно проводиться величезна кількість виставкових заходів. Після того, як зроблено вибір на користь конкретної виставки, починається підготовчо-організаційний період. В першу чергу туристична фірма інформує оргкомітет виставки про свою участь, подачею відповідної заявки. Паралельно з цим вирішується ряд організаційних питань: розробка концепції та обсягу участі фірми в роботі виставки; складання переліку виставляються продуктів; відбір і підготовка персоналу (комерційного, обслуговуючого, стендистів, перекладачів); розробка планів комерційної роботи, реклами та протокольних заходів; вибір можливого посередника (агента), який надає послуги у забезпеченні участі у виставці; визначення розмірів необхідних виставкових площ та обсягу різних матеріальних і фінансових ресурсів; підбір та виготовлення рекламних та інформаційних матеріалів, розробка експозиції; укладення договору з оргкомітетом, передача йому плану виставкового стенду, а також замовлення на необхідне обладнання та послуги.

Після вирішення зазначених питань стає можливою розробка остаточної кошторису участі фірми у виставці. В середньому витрати великих фірм на участь у виставкових заходах складають 15-30% всіх коштів, що витрачаються на маркетингові комунікації. Типова структура витрат на участь фірми у виставці представлена в таблиці 1.

Структура витрат на участь у виставці

Статті витрат	Питома вага, %
Оренда і монтаж експозиції	55-70
Демонтаж експозиції	5-10
Витрати на рекламні та інформаційні матеріали	5-10
Представницькі витрати	15-25

Джерело: [2]

Після офіційного відкриття виставки настає самий напружений і відповідальний етап роботи, в ході її функціонування. Особлива роль у забезпеченні успіху в виставковій діяльності належить стендистами - співробітникам, які працюють у публічній зоні експозиції, біля стенда фірми. Бажано, щоб під час роботи виставки на стенді був присутній керівник туристичної фірми. Якщо присутність неможливо протягом усього робочого дня, то необхідно, щоб на стенді було розклад, в які дні та години хтось із керівників буде на стенді.

Зазвичай заздалегідь стає відомо, що виставку відвідають високопоставлені гості, іноземні делегації, представники преси або телебачення (про це можна впоратися в оргкомітеті виставки), за цього у такі дні присутність керівника на стенді може сприяти укладенню вигідних контрактів, висвітлення діяльності фірми в пресі або на телебаченні [2].

Керівник не повинен у присутності відвідувачів лаяти або давати "цінні" вказівки стендистами, неприпустимо також проведення нарад про поліпшення роботи на стенді в присутності відвідувачів. Найкраще, що може зробити керівник - це спостерігати і робити правильні висновки: скільки дійсно необхідно виставкової площі для виставок такого типу, які послуги користуються найбільшим попитом, як наступного разу організувати роботу на стенді, хто з фахівців найбільш підходить для роботи під час виставки.

Після завершення виставки, демонтажу експозиції, в обов'язковому порядку повинен бути зроблений аналіз підсумків участі туристичної фірми у виставці. Результати роботи виставки можна умовно розділити на дві групи: організаційні та комерційні. При підведенні підсумків організаційних велику допомогу може надати журнал, який вівся під час підготовки та роботи виставки. Такого аналізу можуть суттєво допомогти відповіді на питання всіх брали участь у підготовці та проведенні виставки:

- вдало вибрано місце для стенду?
- була вдалою планування стенда?
- відповідала площа стенду, кількістю експонатів і поставленим завданням?
- ви відчували незручності під час роботи?
- що необхідно було замовити в організаційному комітеті серед додаткових послуг та обладнання?
- без будь послуг та обладнання можна було б обійтися?

Перелік таких питань можна продовжити в залежності від специфіки виставки, цілей участі в ній, особливостей пропонованих продуктів і т. д.

Комерційні результати стосуються об'єктивних показників (кількість відвідувачів, які оглянули експозицію фірми, обсяг укладених контрактів, кількість розданих рекламних та інформаційних матеріалів тощо). Отже, виставкові заходи займають особливе і важливе місце серед інструментів сучасного туристичного маркетингу. Вони надають туристичному підприємству великі можливості одночасного розповсюдження і отримання широкого спектра економічної, організаційної, технічної, комерційної інформації з низькими витратами. Виставкові заходи в туризмі є як би дзеркалом розвитку галузі, біржею інформації, показником цін, а також засобом прогнозування кон'юнктурних змін. Участь у роботі виставок і ярмарків є активним і потужним засобом формування маркетингових комунікацій туристичних підприємств. Одночасно це складний комплекс прийомів і засобів, що відображають основні елементи маркетингового комплексу - рекламу (друковану, стендову і т. д.), пропаганду, особисті продажі (робота стендистів), стимулювання збуту, розподіл сувенірів, надання знижок і так далі. Зрозуміло, що з допомогою виставкових заходів неможливо вирішити всі маркетингові проблеми фірми, але ці заходи є незамінним засобом маркетингової комунікації, якими туристичне підприємство не повинно нехтувати.

Що стосується України, то вона на світовому туристично-виставковому ринку вперше заявила про себе як самостійний партнер у 1993р. - на Варшавському туристичній ярмарку та Туристичному салоні в Познані. У 1994 р.. Почалася атестація туристичних і готельних підприємств, а також організований перший в Україні Міжнародний туристичний салон "Україна-94", в роботі якого взяли участь 79 фірм із 26 країн Європи, Азії, Америки, а також 226 вітчизняних туристичних фірм. З 1994 р. щорічне проведення в Києві Міжнародного туристичного салону (виставка відноситься до 20 найбільших у Європі) з участю Автоекспо (Український виставкової компанії) стало традицією, що сприяє піднесенню туризму в нашій країні.

Ще одна щорічна міжнародна туристична виставка в Україні (Київ) - UITT, Ukrainian Industry of Travel and Tourism (з англ. Українська індустрія подорожей і туризму), або Українська міжнародна туристична виставка (проводиться на початку березня). Її організаторами є фірми Прем'єр Експо (Україна) і TI Travel (Великобританія). Зазвичай в цій виставці беруть участь понад 850 компаній з понад 50 країн світу.

Зазначені дві туристичні виставки в Києві з кожним роком збирають усе більше учасників, тому що туристичні організації всього світу відкривають потужний потенціал як для виїзного туризму з України, так і в'їзного туризму в нашу країну. Про міжнародне визнання цих двох міжнародних туристичних виставок в Україні свідчить те, що з 2002 р. вони стали повноправними членами Європейської асоціації туристичних виставок (ETTFA).

Також міжнародні туристично-виставкові заходи щорічно проходять і в регіонах України, наприклад - Міжнародна туристична виставка «Чорноморська Одісея. Туризм. Спорт. Відпочинок в Одесі» (проводиться з 1995 р.); Міжнародна виставка-ярмарок «Тур'євроцентр – Закарпаття» в Ужгороді (проводиться з 2002 р.); Міжнародна виставка-ярмарок «Турекспо»

у Львові (проводиться з 1996 р.) та інші. Про зростання активності України у сфері виставкового маркетингу в туризмі свідчать успішні результати 16 Міжнародного туристичного салону, який відбувся у кризовому 2009 року. Всього було зареєстровано учасників 271, у т. ч. 151 - українська, 120 - зарубіжних. Серед зарубіжних учасників особливу активність проявили експоненти із Словаччини (16), Чехії (13), Угорщини (13), Польщі (12), Шрі-Ланки (10), Іспанії (10). Якщо серед українських експертів переважали туристичні фірми та готелі (зокрема з Києва, Львова, Ужгорода, Харкова), то серед іноземних - туристичні регіони (а це вже - маркетинг DESTINATION). Зокрема це відноситься до Малопольського воєводства (де проводиться щорічний туристичний ярмарок «Зима» в Малій р. в Краків) і регіону Лодзь (Польща), самоурядового регіону Трнава (Словаччина) та ін. Свої пропозиції учасники 16 Міжнародного турсалона представили 18 тематичних розділах: туроператори; туристичні агентства, асоціації та організації; туристичний бізнес; найновіші туристичні інформаційні системи; автотуризм; гірський і водний туризм, сільський, зелений туризм, медичний туризм, курорти, санаторії, бази відпочинку, профілакторії; готелі, кемпінги; зони відпочинку і розваг; інфраструктура і нові технології готельного бізнесу, спортивне обладнання; оздоровчі комплекси, клуби та інше; оснащення та меблі для готелів, санаторіїв, будинків відпочинку; транспортні послуги; страхові послуги; спеціальна література, спеціалізовані засоби масової інформації.

Головною «фішкою» експофоруму і секретом його успіху є вдале поєднання пропозицій компаній вітчизняної індустрії відпочинку з високоякісним міжнародним туристичним продуктом, представленим на турсалоні «Україна». Саме таке розмаїття країн, регіонів, маршрутів і курортів, доповнюють один одного, а не конкурують між собою, є головною причиною популярності та постійного прогресу цього виставкового проекту [3].

Україна бере безпосередню участь у виставково-ярмаркових заходах на місцевому та міжнародному рівні, тим самим проводить презентації про туристичні можливості країни. Статистичний календарний план-графік участі України в міжнародних і національних виставкових заходах у сфері туризму та проведення презентацій про туристичні можливості України на внутрішньому і міжнародному ринках свідчить про те, що Україна взяла участь у 9 міжнародних виставках, і в 2 виставках всередині країни, які успішно показали Україну як цікаву і яскраву країну яку слід вивчати і відвідувати, і про значному розвитку даної діяльності [4].

Також, в 2018 році Україна брала участь у низці заходів, які відбувалися в Туреччині, Берліні, Японії, Франції, Білорусі, Сінгапурі, Канаді, Великобританії, Польщі, Іспанії та Києві. При проведенні даних заходів приділялася увага туристичним можливостям України в рамках проектів в яких брала участь наша країна [5].

Якщо провести паралель між цими даними і даними минулого року, то можна помітити, що зменшилася кількість презентацій на території зарубіжних країн, але збільшилася всередині країни, але загальна кількість їх залишається на одному рівні.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про туризм». URL: http://tourlib.net/zakon/pro_turyzm.htm.
2. Дурович А.П. Маркетинг в туризмі. 1998. URL: <https://tourism-book.com/pbooks/book-36/ua/chapter-1809/>
3. Виставковий маркетинг в туризмі. URL: https://studopedia.com.ua/1_276713_lektsiya--vistavkoviy-marketing-u-turizmi.html
4. Календарний план-графік участі України в міжнародних і національних виставкових заходах в області туризму і проведення презентацій про туристичні можливості України на внутрішньому і міжнародному ринках. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=17b6b789-70e5-4cd6-8189-e8d10e69355c&title=KalendarniiPlangrafikUchastiUkrainiUMizhnarodnikhTaNatsionalnikhVistavkovikhZakhodakhUSferiTurizmuTaProvedenniaPrezentatsiiProTuristichniMozhlivostiUkrainiNaVnutrishnomuTaMizhnarodnomuRinkakh>
5. Календарний план-графік презентацій про туристичні можливості України під час виставково-ярмаркових заходів в сфері туризму на 2018. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=10ef7b4e-f02c-4f31-9517-667354e8fe2b&title=KalendarniiPlangrafikPrezentatsiiProTuristichniMozhlivostiUkrainiPidChasVistavkovoIarmarkovikhZakhodivUSferiTurizmuNa2018-Rik>

The article describes the types of marketing services. Particular attention is paid to exhibition tourism as a new type of marketing research. The structure of expenses that are possible during the exhibitions is analyzed. Exhibition activity in Ukraine has been opened in recent years.

Key words: *marketing in tourism, marketing of services, exhibition marketing, tourist exhibitions, exhibition activity.*

Дата надходження: 27.04.2020

УДК 338.482:316.472.4

Опря Б. О., к. і. н.,

*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ FACEBOOK У РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

У статті розглядаються переваги культурно-інформаційних технологій в рамках соціальної мережі Facebook у формуванні динамічного розвитку туризму. Соціальна мережа Facebook дозволяє завантажувати, переглядати і обговорювати інформацію і відеоматеріали. Завдяки простоті і зручності використання, Facebook став одним з найпопулярніших

соціальних мереж в сучасному суспільстві.

Ключові слова: *соціальна мережа, Facebook, культура, туризм, засоби масової інформації, інформаційні технології, мережеві медіа, Інтернет.*

У ХХІ столітті соціальні мережі стали невід'ємною частиною культури сучасного суспільства. Більша частина всього спілкування перемістилася в вимір Інтернет. Це говорить про те, що соціальні мережі стали відігравати визначальну роль у формуванні комунікативної культури, духовного середовища сучасного суспільства.

У спеціальній культурологічній літературі точних визначень і певних меж усюціальних мереж немає. Соціальна мережа – інтернет-співтовариство користувачів, об'єднаних за будь-якою ознакою на базі одного сайту, який і називається в цьому випадку соціальною мережею. Іншими словами, соціальна мережа у всесвітній павутині будується на тих же принципах, що і в реальному світі, але відрізняється від реальних людських спільнот тим, що у функціонуванні мережі не грає ролі географічна віддаленість її учасників один від одного. Головним чинником об'єднання користувачів у соціальну мережу є яка-небудь їх спільність – фінансове становище, стать, приналежність до тієї чи іншої раси, національності, віросповідання, професії і так далі. Хоча протягом останнього десятиліття найбільш масштабні соціальні мережі, об'єднують людей котрі просто користуються Інтернетом. Ми говоримо тут про мережі, які об'єднують людей різного віку, професій, фінансового становища, звичок і так далі. Такою є соціальна мережа в сучасному її розумінні.

Сазанів В. визначає соціальні мережі як «результат розвитку інформаційних технологій, частина соціальної структури суспільства, цікавий соціотехнічний об'єкт» [1]. Соціальна мережа - інтерактивний популярний сайт, контент (зміст) якого наповнюється його відвідувачами, з можливістю вказівки будь-якої інформації про окрему людину, за якою аккаунт (сторінку) користувача зможуть знайти інші учасники мережі [2].

Сьогодні соціальні мережі мають транскордонне охоплення аудиторії, яка щодня зростає. Їх масштаби можна порівняти з населенням країни, що входять в трійку лідерів по чисельності. Сучасне життя стало просто неможливим без соціальних мереж, особливо для молодого покоління. Статистика показує, що 46% населення усієї планети користується соціальними мережами, а це більше, ніж 3,5 млрд людей. З самого початку створення соціальних мереж передбачало комунікативно-інформаційну функцію, та з плином часу ці функції набирали більш широкого значення. Сьогодні в будь-якій соціальній мережі можна побачити не лише інформацію про зареєстровану особу, а й рекламу. Користувачі можуть заробляти на своїх акаунтах, маючи багато підписників [3].

Історія розвитку соціальних мереж динамічно поповнюється все новими відкриттями і сьогодні соціальні мережі є потужним інструментом у розвитку не тільки соціальної комунікації, а також і в багатьох інших галузях.

Особливо важливу роль вони відіграють в контексті задач зміцнення культурних засад у суспільстві. Публічна інформація, яку користувачі залишають про себе в соціальних мережах, частіше використовується в наукових, маркетингових, журналістських і культурологічних дослідженнях.

Кваша С. стверджує, що користувачі соціальних мереж виступають в ролі очевидців, від яких аудиторія може отримати інформацію з перших рук, «не звертаючи уваги на телевізор, що втратив залишки довіри, куплені-перекуплені і стрімко застарілі газети і агентства, відомі тим, що черпають інформацію з сумнівних джерел»[4].

Соціальна мережа представляється як соціальна структура, що складається з груп, якими є соціальні об'єкти (люди або організації), а також зв'язки між ними (соціальні взаємини). Соціальні мережі дозволяють обмінюватися інформацією про себе та свої інтереси з друзями, колегами та іншими. Більшість з цих інструментів дозволяє створити профіль, а потім публікувати зміст (текст, відео, аудіо, фото) або посилання на речі, які відповідають сфері інтересів.

За даними сайту Datareportal, середньостатистичний користувач має обліковий запис на більше, ніж 9 соціальних мережах і витрачає щонайменше 2 години свого часу на них щоденно. Однак, ця цифра може відрізнятись в залежності від місця проживання та культури. Наприклад, філіппінці витрачають на соціальні мережі близько 4 години на добу, в той час як японці менше години» [3].

Facebook («Феї сбук») як найважливіший здобуток культури (мислення) є одним з найбільших соціальних мереж в світі на сьогоднішній день. Вона була заснована в 2004 році студентом Гарвардського університету Марком Цукербергом. Спочатку свій веб-сайт Марк Цукерберг назвав The Facebook. У 2005 році артикль The був видалений після придбання доменного імені facebook.com. У 2006 році сайт став доступний для всіх користувачів глобальної мережі, що мають електронну адресу. Пізніше було відкрито офіційну штаб-квартира в Дубліні і оголошено про отримання першого прибутку.

Завдяки Facebook, люди легко тримають зв'язок між собою, при цьому абсолютно неважливо, де вони знаходяться. Раніше такої можливості не існувало, але тепер вона є. І називається вона Facebook. Втім, даний сервіс не обмежений простим спілкуванням. Існуючі всередині сервісу численні групи і спільноти за інтересами допомагають згуртувати між собою людей, що цікавляться певними предметами. Наприклад, шанувальники класичної музики спілкуються в одній групі, а прихильники продукції Apple – в іншій.

Завдяки даному сервісу, в Штатах навіть змінилася модель випадкового знайомства на вулиці. Тепер, замість того, щоб дати свій номер телефону молодій людині, дівчина просто повідомляє свою адресу в Facebook. І це дійсно зручно – адже за допомогою сервісу можна дізнатися де, як і чим живе людина, і зрозуміти, чи підходить він вам чи ні.

Крім того, багато компаній шукають за допомогою Facebook

співробітників, і таким способом перевіряють відповідність кандидата посаді. А якщо взяти до уваги кількість копій, зроблених з сервісу у всьому світі (ті ж «Однокласники»), то весь масштаб популярності ресурсу стає зрозумілий відразу [5].

У 2010 році згідно зі статистичними даними SecondMarketInc. соціальна мережа Facebook стала третьою за величиною інтернет-компанією в США, поступившись місцем лише Google і Amazon. У 2011 році був запущений відеочат на платформі Skype, пізніше було оголошено про дзвінки з платформи аудіо- та відеодзвінки в соціальну мережу. У 2012 році на сайті Facebook з'явилася можливість користувачам мобільної версії використовувати кнопку Share (Поділитися). Через рік на сайті була представлена нова функція пошуку GraphSearch, що дозволяє ефективно і швидко знаходити мультимедійні матеріали всередині самої соціальної мережі, надалі була запущена платформа для Android-смартфонів. За даними 2013 року аудиторія Facebook збільшилася до 1,2 мільярда користувачів.

Міжнародна соціальна мережа «Facebook» на відміну від «Twitter» пропонує безліч функцій, за допомогою яких користувачі можуть взаємодіяти між собою. серед найбільш популярних - віртуальне підморгування, фотоальбоми і «стіна», на якій знайомі користувача можуть залишати повідомлення. Користувач має можливість контролювати рівень доступу до інформації, опублікованої в його профілі, і визначати, хто має доступ до тієї чи іншої частини сторінки.

У соціальних мережах процес поширення інформації йде не традиційно зверху вниз, а, навпаки, від низу до верху. Головною особливістю соціальних мереж є те, що користувачем може стати кожен незалежно від статі, віку, релігійної та етнічної приналежності, а головне - незалежно від рівня культури і освіти.

Однак вільна участь в поширенні інформації знижує її якість, ступінь достовірності та цілісності. Наприклад, будь-який користувач соціальної мережі Facebook може поділитися статусом або інформацією, яку він прочитав на сторінці свого друга. Але достовірність його інформації залишається під питанням і відповідальності за поширювану інформацію він не несе. Серед мережевих ресурсів все більшу роль відіграють онлайнві соціальні мережі, які крім виконання функцій підтримки спілкування обміну думками та отримання інформації їх членами останнім часом все частіше стають об'єктами і засобами інформаційного управління і ареною інформаційного протиборства [6].

Таким чином, соціальні мережі є ключовим елементом для подальшого розвитку співтовариств і незабаром вони будуть невід'ємним інструментом для будь-якої діяльності.

Ми хочемо виділити наступні важливі характерні риси соціальної мережі Facebook.

1. Досяжність: будь-яка людина отримує можливість спілкування з глобальною аудиторією.

2. Доступність: соціальна мережа не вимагає великих вкладень.
3. Простота: немає необхідності у володінні спеціальними навичками і професійними курсами підготовки.
4. Мобільність: зв'язок може здійснюватися практично миттєво.
5. Гнучкість: в соціальній мережі інформація може бути змінена практично миттєво по коментарям або редагуванню.

У сучасному глобалізаційному світі з його можливостями транскордонного охоплення аудиторії соціальні мережі відіграють визначальну роль не тільки в плані розвитку масових комунікацій, а також стають важливим компонентом в туризмі.

Сучасний туризм є соціокультурним феноменом, який швидко розвивається, актуальною сферою людської діяльності, освіти, споживання, проведення часу, обумовленою системою взаємодії людини зі світом. Туризм активно взаємодіє зі сферами культури, освіти, дозвілля, мас-медіа. Інтернет-ресурси про туризм, як і відповідні телепередачі, мають властивість наочності, а за ступенем інформативності перевершують можливості телебачення, пропонуючи різноманітну інформацію про туристичні об'єкти і послуги. У цьому плані роль соціальної мережі Facebook в просуванні туристичного продукту значно зростає. Більш того це здійснюється не тільки з боку приватного бізнесу, сьогодні в цей процес залучена і держава. Органи державного управління активно використовують майданчик соціальної мережі Facebook для рекламування національного туристського продукту. Викладаючи на сайт мережі відеоматеріали в формі документальних фільмів і відеозамальовки про визначні пам'ятки і культурно-історичну спадщину міст тим самим залучають потенційних туристів. Через соціальну мережу туристичний ринок «видно як на долоні», оскільки в даному форматі відсутній цензор, який контролює правила надання інформації. Таким чином, за допомогою соціальної мережі нове покоління туристів отримує інформацію що називається «з перших рук» достовірну і точну [7].

Сьогодні в туристській індустрії при взаємодії з Facebook з'явилася можливість прямої комунікації, яка відсуває роль посередника в особі турфірми. Турист самостійно може організувати свій відпочинок, використовуючи для цього лише додаток Facebook, оскільки багато авіакомпаній і готелів мають свої сторінки в мережі Facebook. Турист в режимі онлайн може отримати відповіді на свої питання. Більш того Facebook це не тільки інструмент для організації бажаного відпочинку, це також розширення свідомості про культуру туризму.

Соціальна мережа Facebook надає такі можливості:

- Відправка файлів;
- Розміщення відеоматеріалів;
- Розміщення реклами та організація маркетингу.

У сучасному глобалізаційному світі з його можливостями транскордонного охоплення аудиторії соціальні мережі відіграють визначальну роль не тільки в плані розвитку масових комунікацій, а також стають важливим компонентом підвищення культури туризму.

Список використаних джерел

1. Сазанов В. М. Социальные сети и технологии. Москва, 2010.
2. Влияние через социальные сети / Под ред. Н. В. Крыгиной. Москва, 2010.
3. Найпопулярніші соціальні мережі світу. URL: https://espreso.tv/news/2019/10/29/nauropulyarnishi_socialni_merezhi_svitu
4. Кваша С. Цивилізація очевидцев. URL: http://www.gazeta.ru/2005/09/05/oa_169667
5. Історія створення Facebook – найбільшої соціальної мережі в світі. URL: <https://business.in.ua/istoriya-stvorennya-facebook-najbilshoyi-sotsialnoyi-merezhi-v-sviti/>
6. Губанов Д.А., Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г. Социальные сети: модели информационного влияния, управления и противоборства. Москва, 2010.
7. Український туризм, журнал для професіоналів. URL: <https://www.facebook.com/Ukrainian.tourism/>

This article discusses the benefits of cultural and information technology within the social network Facebook in the formation of the dynamic development of tourism. Social network Facebook allows you to upload, view and discuss information and videos. Due to the simplicity and ease of use, Facebook has become one of the most popular social networks in the modern society.

Keywords: social network, Facebook, culture, tourism, media, information technology, network media, the Internet.

Дата надходження: 24.04.2020

УДК 338.48

*Смирнов І. Г., д. геогр. н., професор, академік НАН ВО України,
Любіцева О. О., д. геогр. н., професор, академік НАН ВО України,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна*

У ЧОТИРИКУТНИКУ СМЕРТІ: ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ М.КАМ'ЯНЦЯ-ПОДІЛЬСЬКОГО ЯК СТОЛИЦІ УНР

У статті висвітлено туристичний потенціал та напрямки його використання стосовно Кам'янецької доби Директорії УНР (1919-1920 рр.), коли м. Кам'янець-Подільський виконувало функцію столиці України. Тут працювали Директорія та її голова, Головний Отаман С.Петлюра, уряд та міністерства УНР, Генеральний штаб Армії УНР, Народний університет, театр, друкувалися 16 газет, приймалися закони УНР, постанови та відозви Директорії, накази по Армії УНР тощо. З Кам'янецькою добою Директорії УНР пов'язаний важливий період Українських національно-визвольних

змагань та творення державності України. Однак наявний туристично-ресурсний потенціал, пов'язаний з столичним статусом м. Кам'янець-Подільського на цей час використовується поки що недостатньо.

Ключові слова: УНР, Кам'янець-Подільський, столиця, туристичний потенціал, екскурсії, військово-історичні фестивалі.

Постановка проблеми. Кам'янець-Подільський, який згадується першим серед туристичних див України, відомий широкому загалу українських та іноземних туристів передусім своєю історичною фортецею XV –XVIII ст. польсько-турецького походження (правильніше – замком, тому що за середньовіччя неприступну фортецю являло собою усе місто) [8, 418-420]. Але туристичний потенціал міста цим далеко не вичерпується, оскільки Українські визвольні змагання 1917 – 1920 рр. надали йому можливість стати на досить тривалий час (біля 1 року) столицею УНР з повноцінним виконанням столичних функцій та наявністю усіх відповідних структур. Практично усі будівлі, де вони знаходились, збереглися в місті до нашого часу і мають пряме відношення до діяльності найбільш відомих очільників Директорії УНР, в першу чергу, до Голови Директорії і Головного Отамана Армії УНР Симона Петлюри. Усі ці факти повинні відбитися на іміджі та розвитку туристичних потоків та брендів цієї дестинації, тим більше, що у світовій практиці (США, Китай) туристичні бренди іноді створюються штучно, міста змінюють назви відповідно до туристичного попиту [9]. У Кам'янці-Подільському нічого придумувати та змінювати не треба – його доба, як столиці УНР, залишила по собі як документну, так і матеріально-архітектурну спадщину. Не використати її для урізноманітнення туристичної пропозиції міста у напрямку пріоритетного розвитку національно- та воєнно-патріотичного туризму в сучасних умовах незалежної України просто не можна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження джерельної бази статті показало, що публікацій чимало, але вони переважно мають історичну спрямованість – без прив'язки до туризму. Можна послатися, в першу чергу, на інтернет-джерела [1; 2; 3; 4], а також на путівник «Кам'янець – остання столиця УНР» [5], книгу Я.Тинченка «1919. Дієва армія УНР, листопад 1918-листопад 1919 р.» [6], статтю польського автора А.Малковича [7] та інші джерела [8; 9].

Мета статті. Головною метою роботи є розкрити особливості функціонування Кам'янець-Подільського, як повноцінної столиці Української держави за часів Директорії УНР, з характеристикою відповідних туристичних ресурсів, запропонувати розширити перелік екскурсій та поглибити їхній зміст, більше орієнтувати на туризм військово-історичний фестиваль «Остання столиця», на базі якого можна провести загальноміський кількадеенний захід «Дні УНР у Кам'янці» тощо.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, УНР була створена 7 листопада 1917 р. у Києві. Державний переворот 29 квітня 1918 р. змішав усі

карти: в Київ вступили німецькі війська, Павла Скоропадського обрано Гетьманом України. Факт зі шкільного підручника історії: 14 грудня 1918 р. на зміну Гетьманату прийшла Директорія УНР, якій судилося протриматися до кінця листопада 1920 р. Уряд УНР був змушений відступити з Києва. Далі керівництво Директорії та уряд УНР змінювали своє місцеперебування в залежності від того, як складалися воєнні обставини. За період існування УНР Республіка мала чимало столиць – Київ, Житомир, Вінницю, Рівне, Кам'янець-Подільський і, навіть, такі провінційні на той час міста, як Сарни, Проскурів, Станіслав (табл.1).

Таблиця 1. Список столиць Української Народної Республіки
(за [1] з додатками автора).

№	Назва міста	Часові рамки	Тривалість перебування
1	Київ	20 листопада 1917 р. - 8 лютого 1918 р.	2 міс. 18 днів
		9 березня 1918 р.- 29 квітня 1918 р.	20 днів
		14 грудня 1918 р.- 5 лютого 1919 р.	1 міс. 20 днів
2	Житомир	8 лютого 1918 р.- 14 лютого 1918 р.	7 днів
		24 лютого 1918 р. - 9 березня 1918 р.	18 днів
3	Сарни	14 лютого 1918 р.- 24 лютого 1918 р.	10 днів
4	Вінниця	5 лютого 1919 р. - 6 березня 1919 р.	1 міс.
		9 травня - 9 червня 1920 р.	1 міс.
5	Проскурів (нині м.Хмельницький)	8-10 березня 1919 р. - 28- 29 березня 1919 р.	3 тиж.
		17-20 листопада 1919 р.	4 дня
		15 - 21 червня 1920 р.	1 тиж.
6	Кам'янець-Подільський	11- 28 березня 1919 р.	2,5 тиж.
		14 червня - 16 листопада 1919 р.	5 міс.
		21 червня - 9 липня 1920 р.	2,5 тиж.
		Вересень-листопад 1920 р.	3 міс.
7	Рівне	31 березня 1919 - 5 травня 1919 р.	Прибл. 1 міс.
8	Станіслав (нині м.Івано-Франківськ)	Квітень 1919 р. - травень 1919 р.	Прибл. 2 міс.
9	Тарнів (в екзилі) (Польща)	Кінець 1920 - 1922 рр.	Понад 2 роки

Столиці УНР – це міста, у яких упродовж певних часових проміжків у 1917 - 1918 рр. містились державні органи та центральний апарат Української Народної Республіки – керівництво Центральної Ради, Генеральний Секретаріат УНР, військові відомства, міністерства та Генеральний штаб Армії Української Народної Республіки, а протягом 1919 – 1921 рр. – Директорія УНР або вище колективне політичне керівництво Республіки. Злослива приказка «У вагоні Директорія, під вагоном територія», звісно, існуючу на той час ситуацію значно перебільшувала. Так, найбільша тривалість перебування керівництва УНР, як видно з табл.1, характерна для Кам'янця-Подільського, який мав столичний статус із короткотерміновими перервами, пов'язаними з бойовими діями, з 11 березня 1919 р. до кінця

листопада 1920 р., тобто сумарно понад 1,5 року, коли у місті знаходилась більшість державних та урядових структур УНР. Місто мало важливе стратегічне значення і українська влада зробила все, щоб закріпитися тут всерйоз і надовго. «Тихий Кам'янець дуже пожвавився і наповнився людьми, всі приміщення в місті переповнилися» - писав колишній міністр закордонних справ Української держави, а на той час приват-доцент місцевого університету Дмитро Дорошенко [1]. Ще в кінці лютого 1919 р. в Кам'янець прибуло Міністерство народної освіти УНР, а 11 березня того ж року долучилися й інші міністерства. На початку червня 1919 р. до Кам'янця-Подільського переносять столицю УНР. Місто пробуло в цьому статусі біля 1,5 року з нецілих 3 років існування УНР, тобто більше, ніж усі інші «столиці». Тут розміщувалася Директорія УНР на чолі з Головним Отаманом С.Петлюрою (1919 –1920 рр.) та Диктатором ЗУНР Є.Петрушевичем (1919 р.), командування Дієвої Армії УНР та Начальна команда УГА. Кам'янець став останнім пристанищем для державних установ УНР та української інтелігенції. Тут працювали уряд і міністерства, друкувалася національна валюта - карбованці УНР, приймалися іноземні делегації. Військові залюбки ходили на вистави столичного театру Садовського (що теж переїхав до Кам'янця), про які потім із ностальгією згадували в окопах. 22 жовтня 1919 р. відкрився Кам'янець-Подільський народний український університет, навчання в якому велося українською мовою, а українська мова, історія та література були обов'язковими предметами на всіх факультетах. Туди приймали всіх охочих, іспитів не було.

Єдині умови – наявність в абітурієнта хоча б початкової освіти та вік старше 15 років. Навчання коштувало 50 крб. на місяць. Одним із перших студентів університету став побратим В.Сосюри по письменницькому цеху П.Губенко, відомий нам, як Остап Вишня, тут він написав 20 фейлетонів. Професори і доценти університету створювали нові навчальні посібники: вдалося видати 25 підручників і лекційних курсів. Тут виконувалися пісні української революції на слова великих українських поетів Олександра Олеся, Спиридона Черкасенка, Бориса Грінченка, Христі Алчевської, Богдана Лепкого, Осипа Маковея, Марка Кропивницького, Володимира Самійленка – і на музику видатних українських композиторів, які творили добу українського відродження: Кирила Стеценка, Миколи Лисенка, Дениса Січинського, Якова Степового, Михайла Гайворонського, Миколи Леонтовича, Павла Синиці. Цей пласт української культури нині майже не відомий. Деякі з цих творів були написані саме у Кам'янці, коли він був столицею УНР. Так, на слова С.Черкасенка К.Стеценко тут написав «Гайдамаків». Також тут писав свої химерні вірші про Кам'янець С.Черкасенко, творили В.Самійленко і Л.Старицька –Черняхівська. 11 липня 1919 р. відбувся Кам'янецький ярмарок, у міському театрі, крім театру Садовського виступали оперна діва Марія Шекун-Коломийченко, хор Кирила Стеценка, у місті працювали читальня «Просвіти», кінотеатри, йшов набір до Народної консерваторії, був заснований «Союз українок».

10 червня 1919 р. до міста прибув Голова Директорії С.Петлюра, а 25 червня роботу у Кам'янці розпочали усі міністерства УНР. 5 липня цього ж року у місті пройшли перемовини С.Петлюри та Є.Петрушевича. Стосунки між наддніпрянським та галицьким проводами були досить напруженими, але 15 липня 1919 р. вдалося досягти домовленості про злиття Української Галицької Армії (УГА) та Армії УНР. 31 серпня 1919 р. у Кам'янці відбувся масштабний парад на честь захоплення військами УНР Києва. 25 вересня Директорія УНР та Диктатура ЗУНР оголосили війну білим військам А.Денікіна, а 14 жовтня 1919 р. у Кам'янці пройшло Свято урочистої присяги Директорії, уряду, урядовців і війська на вірність Самостійній Українській Народній Республіці та військовий парад, на якому були присутні представники польської та румунської місії. 7 листопада того ж року більшовики розпочали третій похід на Україну зі сходу і з півночі. Цього ж дня до Кам'янця надійшла звістка про перехід УГА на бік Денікіна. 15 листопада 1919 р. відбулося останнє засідання Директорії й уряду УНР перед від'їздом з міста. В ніч з 16 на 17 листопада Кам'янець зайняли польські війська, але у місті залишився головноуповноважений від уряду УНР для зносин з польською стороною ректор Кам'янець-Подільського університету І.Огієнко, а Кам'янець упродовж зими й весни 1920 р., хоча і був формально окупований поляками, залишався по суті нейтральним містом, навколо якого стояли чотири армії: польська, денікінська, більшовицька й румунська. Ця унікальна ситуація, названа в історичній літературі «чотирикутником смерті», дозволила напівлегально залишитися в місті 1-му Рекрутському полку і зберегти українську владу. На базі цього полку навесні 1920 р. з вояків Армії УНР та УГА був сформований підрозділ, що увійшов до Залізної дивізії, як Перша стрілецька бригада. У місті перебували прем'єр УНР І.Мазепа, І.Огієнко та кілька членів уряду УНР. 14 лютого 1920 р. у Кам'янці –Подільському відбулося засідання уряду УНР, на якому ухвалено «Тимчасовий закон про державний устрій і порядок законодавства УНР». 1 травня 1920 р. у Кам'янці С.Петлюра приймав міністрів та делегації від партій і студентів. Невдовзі тут був знову весь уряд і міністерства УНР, але не надовго – 9 липня вони виїхали до Станіслава та повернулися 30 вересня, оскільки 19 вересня українські війська знову зайняли Кам'янець. 30 вересня 1920 р. до столиці Поділля востаннє навідався С.Петлюра, а 14 жовтня прибули й інші члени Директорії. 14 листопада 1920 р. Директорія назавжди залишила Кам'янець.

Сьогодні про перебування Високої Директорії УНР у Кам'янець-Подільському свідчать досить багато об'єктів. Це, наприклад, особняк Осавулової, де знаходилась резиденція Директорії, а зараз розміщується дитячий тубдиспансер; будинок колишньої міської управи, де у 1919-му розміщувалося Міністерство охорони здоров'я УНР, а нині розташований коледж будівництва, архітектури та дизайну; Південно-Російський банк, відданий владою УНР під Головне казначейство України – тепер тут коледж культури і мистецтв. При переїзді уряду УНР до Кам'янця деяким

відомствам виділили окремі будівлі, інші продовжували тулитися у вагонах на залізничній станції – будинок вокзалу теж зберігся, хоча і перебудований. Десь біля нього стояв штабний бронепоезд із паровозом серії «О»: для Голови Директорії була підготовлена резиденція в губернаторському палаці (не зберігся), та С.Петлюра все-таки волів мати свій вагон із просторим кабінетом, де і проводив основні наради. Вагон був дуже комфортним і затишним, оскільки ним ще донедавна їздив начальник Південно-Західної залізниці і на ньому ще не встигли поблякнути місця під відбитими двоголовими орлами Романових. В одному з будинків комплексу колишнього францисканського монастиря проживав глава ЗУНР Є.Петрушевич – сьогодні у цій будівлі канцелярія Кам'янець-Подільської єпархії. У нинішньому корпусі історичного факультету університету в 1919-му квартирувало Міністерство народного господарства і засідала Рада Міністрів УНР.

І цими об'єктами перелік пам'яток з часів УНР у Кам'янці далеко не вичерпується. До першої споруди, котра пам'ятає столичні часи Кам'янця, від вокзалу доведеться прогулятися з чотири квартали. Це на вул. Пушкінській, напроти стадіону – солідна триповерхова будівля з невеликим куполом, колишня губернська, а зараз міська лікарня (роки будівництва 1864-1872). 1916 р. тут працював хірургом Михайло Булгаков, а у 1919 р. лікували воїнів УНР та ЗУНР, хворих на тиф. Кварталом нижче, на перетині вул.Шевченка і Пушкінської, знаходиться міський будинок культури, колишній Пушкінський дім (1899-1901), розташований під кутом до вулиць. У 1918 р. сюди після пожежі театру у Старому місті перенесли всі вистави та культурні події. Верхівка Директорії бувала тут на спектаклях. Письменник Євген Маланюк згадував, як влітку 1919 р. він, молодий ад'ютант начальника Генерального штабу Армії УНР Василя Тютюнника, зустрів у Кам'янці полковника УГА Андрія Мельника (майбутнього ідеолога ОУН): «Надвечір повернувся Андрій Мельник. Своім стримано дружнім тоном зробив мені пропозицію: сьогодні річниця другого Універсалу, є парадний спектакль із Садовським у театрі – чи не хотів би я товаришувати йому в урядовій ложі? Це була пропозиція, не наказ. Спектакль був винятковий – «Останній сніп» Людмили Старицької-Черняхівської» [1].

Прямуючи вул. Шевченка в північному напрямку, на території Подільського аграрно-технічного університету бачимо червоний корпус із білими обрамленнями вікон і двома левами перед входом. Це колишній будинок православної семінарії (1861-1865), де за часів Директорії знаходилась Експедиція заготівель і державних паперів. Саме тут у серпні 1919 р. на обладнанні фірми «Карл Краузе» друкували карбованці УНР та облігації. Ці гроші не забезпечувались нічим, крім надії на майбутнє Незалежної України. Народ називав коричневу десятку «фраком», жовтувату тисячу – «рябою», сіро-зелені 250 крб. – «канарейками», сотню – «богданівкою» (через водяний знак з портретом Богдана Хмельницького [1]. У споруді колишньої міської управи (1901, Соборна,1, зараз коледж

будівництва, архітектури і дизайну), у 1919 р. працювали Міністерство охорони здоров'я, Спільна юнацька військова школа, Військово-авіаційна школа, а під час епідемії чуми були шпитальні палати. З протилежного боку — ЗОШ №8, в минулому жіноча Маріїнська гімназія (1884). У 1919 р. тут квартирував батальйон УГА під командою сотника Байрака. Д. Дорошенко згадував: «Цей Байрак зробився комендантом залоги міста. Стало всім спокійніше на душі. Штаб батальйону розмістився в будинку жіночої гімназії на головній (Шевченківській) вулиці і на великій площі щодня можна було бачити вправи галицького батальйону» [1].

Вулиця Ю. Сіцинського, 2. За старим парканом — зелена оаза: маленький парк, у ньому гарна кам'яниця. Перед нами - чи не найголовніший будинок столичного Кам'янця: особняк поміщиці Осавулової (зараз дитячий тубдиспансер). Тут із серпня по листопад 1919 р. Містилася резиденція Директорії, приймали офіційні делегації Великої Британії, Франції, США. Восени 1919 р. на варті біля Високої Директорії довелося стояти 20-річному козаку Армії УНР Володимиру Сосюрі (майбутньому класику української поезії): «Ми ходили на варту до Високої Директорії. Мене, як недисциплінованого, не ставили біляка бінету Петлюри, а все в його садку. Була осінь, і я «добре» стеріг Петлюру: полізу в сусідній садок та й їм собі груші» [1]. Сад біля особняка, дійсно, пречудовий: старі липи, червонолистий бук, клен, айлант. Мрійливе місце, якраз для писання віршів — і вартовий Сосюра цим користався. 3 серпня 1919 р. в газеті «Селянська громада» опубліковано вірш «Останній бій», підписаний «козаком полку гайдамаків В.Сосюрою»[1]. Біля дверей нині — меморіальна бронзова дошка на честь Директорії, встановлена 4 вересня 1997 р. У сусідній кам'яниці, яку нині займає Станція юних техніків, у 1919 р. розміщувалася Канцелярія Директорії. На розі вул. Сіцинського й Лесі Українки стоїть найгарніший представник модерну в Кам'янці: схожий на романтичний замок-особняк Дембицького (1902—1903). У цій садибі в 1919 р. часто збиралася творча інтелігенція. Біля Новопланівського мосту (1874) — дві кам'яниці (1896—1901). У скромній триповерховій будівлі розмістилася центральна міська бібліотека, ошатну двоповерхову споруду за адресою Князів Коріатовичів, 1 займає, як і сто років тому, банк. Що за банк безнадійного сховку для грошей? Щоб влаштувати такий, будівничим довелося довбати у скельній породі підвали глибиною понад 10 м. Напевно, в них було зовсім порожньо, коли уряд УНР ухвалив рішення друкувати гроші в Кам'янці. У 1919 р. тут було Міністерство фінансів Директорії.

А тепер до Старого міста. Як і в 1919 р., стоїть на Троїцькому майдані колишній готель «БельВ'ю» (1875, вул. Троїцька, 2), де жили члени уряду УНР. Розкішна сецесійна кам'яниця на Зарванській, 3 (Південно-Руський банк) сьогодні віддана студентам коледжу культури і мистецтв, у 1919 р. була Головною скарбницею України. Біля красеня-коледжу, якщо озирнутися, то кварталом нижче можна побачити зелений купол – це навул. Татарській знаходиться Петропавлівська мурована церква (XVI ст.) — єдиний збережений триконховий храм Кам'янця. У 1919 р. святиня стала

автокефальною. 23 квітня 1991 р. храм відвідав племінник С. Петлюри, патріарх Київський і всієї України Мстислав. Піднявшись угору, праворуч побачимо корпус історичного факультету університету (вул. Татарська, 14). Колись у цій солідній будівлі (1837—1841) містилася Перша російська чоловіча гімназія. В часи Директорії тут також діяв навчальний заклад. Гімназисти мали незвичних сусідів: у корпусі розташувалося Міністерство народного господарства та праці й засідала Рада міністрів УНР. Трьохповерховий будинок поруч із Триумфальною аркою (де зараз міська друкарня та редакція газети «Край Кам'янецький») теж релікт давніх часів: його зведено ще 1782 р. під католицьку семінарію. З 1793 р. на другому поверсі розташовувалася міська друкарня. В місті в 1919 р. працювало кілька друкарень і видавництв, виходило 16 газет (удвічі більше, ніж зараз). З усіх споруд колишнього францисканського монастиря нас цікавить двоповерховий будинок, в якому зараз знаходиться канцелярія УПЦ МП. У 1919 р. тут проживав диктатор ЗУНР Є. Петрушевич з своїми міністрами (державними секретарями).

Стратегічно важливим пунктом столичного Кам'янця був Вірменський ринок, про що нагадує меморіальна дошка на честь Симона Петлюри (скульптор Андрій Кліщ), встановлена 2002 р. на будинку № 8. Монументальна споруда, найбільша на майдані (колишній губернський суд, нині - один із цехів швейної фабрики), дала прилисток Міністерству військових справ УНР та Генеральному штабу Армії УНР. Тут генерали Армії УНР О.Осецький, М. Капустянський, М.Юнаков зустрічалися з полковниками УГА Андрієм Мельником та Євгеном Коновальцем. Також тут Головний Отаман 31 серпня 1919 р. приймав парад військ, які вирушали на фронт. Тоді ж відбувся мітинг на честь взяття з'єднаними арміями УНР та ЗУНР Києва. Головному Отаману й помешкання виділили поруч — у губернаторському палаці (згорів у 1920 р.), де вже розмістилися Міністерство внутрішніх справ і Міністерство галицьких справ. Залишився лише один об'єкт, але який — знаменита Стара фортеця (замок). Твердиню на початку ХХ ст. віддали кінним підрозділам Армії УНР.

Прошло понад століття з дня проголошення Кам'янець-Подільського столицею УНР, і чим далі від нас ті події, тим більшу цікавість викликає кожна деталь становлення української державності, і період перебування Кам'янця-Подільського у статусі столиці УНР надає для цього величезні можливості, оскільки протягом майже півроку це місто мало всі ознаки столиці незалежної Української держави: вищу владу - Директорію з її Головою С.Петлюрою, уряд, міністерства, Армію УНР на чолі з Головним Отаманом С.Петлюрою та Генеральним штабом, Спільну юнацьку військову школу (військове училище), Військово-авіаційну школу, Банк УНР, Головну скарбницю України (казначейство), Експедицію заготівель і державних паперів (монетний двір), а також численні освітньо-культурні установи – Народний український університет, Народну консерваторію, театр, кінотеатри Мін'йон та Бомонд, Українське хорове товариство, Українське військове товариство, Головний осередок «Союзу українок», виходило 16 видань і журнал УГА «Стрілець» тощо. Загально-оглядову екскурсію під

назвою «Кам'янець – столиця УНР» (або альтернативною назвою «Забута столиця Української революції») можна проводити на підставі вищевикладеного матеріалу та розпочинати від вокзалу, куди прибувають туристи залізницею.

При цьому можна запропонувати наступний алгоритм розробки такої екскурсії:

Таблиця 2. Алгоритм розробки міської екскурсії (авторська розробка).

Складники алгоритму	Назви складників
1	Тема
2	Зміст
3	Об'єкти
4	Маршрут
5	Інформаційне навантаження
6	Транспортно-логістичне забезпечення

Крім загальноміської оглядової екскурсії можна запропонувати ще декілька тематичних екскурсій, наприклад, «Слідами Симона Петлюри» або «С.Петлюра у Кам'янці» [3], «Дієва Армія УНР та УГА у Кам'янці» [6] тощо. Взагалі терміни «Петлюра» та «петлюрівський» повинні стати для Кам'янця-Подільського туристичними брендами, так як у Львові – це «Бандера» (пам'ятник) та «бандерівський» (кав'ярня «Криївка» на площі Ринок та її меню, гатунок кави у «Львівській копальні кави» тощо). Адже у Кам'янці-Подільському С.Петлюра провів сумарно понад 100 днів, наповнивши їх різноплановою змістовною державною працею, що відповідала його розумінню та ідеалу державотворення України. Тут у адміністративному центрі Поділля, який став тимчасовою резиденцією Директорії і уряду УНР, він виробляв і добивався прийняття рішень, що мали доленосне значення для народу України. Зрозуміло, що за комуністичної влади ці терміни мали дуже негативний сенс, але від цього радянського спадку слід рішуче відмовлятися.

Істотне значення для приваблення туристів до Кам'янця-Подільського, як бувшої столиці УНР, мають військово-історичні фестивалі та реконструкції. Взагалі у місті можна рекомендувати щорічно проводити «Дні УНР» тривалістю декілька днів, мета яких - відтворити події тих декількох місяців 1919 р., коли столиця незалежної України містилася у Кам'янці-Подільському. Це можуть бути військові паради, вишколи підрозділів армій УНР та ЗУНР, театральні вистави, виступи поетів та співаків з аутентичними творами часів УНР, інсценізовані «виступи лідерів УНР» на мітингах, відтворення боїв силами реконструкторів тощо. Якщо залучити студентів разом з учнями старших класів та одягнути їх у військові однострої армій УНР та ЗУНР для участі в інсценізованих заходах, то усе місто опиниться в атмосфері «столиці УНР 1919 р.». Для туристів (українських та іноземних) це був би незабутній фест. Відповідну програму заходів слід підготувати завчасно, надати у друкованих та електронних ЗМІ, прорекламувати в інтернеті, на телебаченні тощо. Основа для такого фесту вже є – це

військово-історичний фестиваль «Остання столиця», присвячений Кам'янецькій добі Української Народної Республіки, що був проведений 24-25 серпня 2019 р. після п'ятирічної перерви. Під час фесту відбулася реконструкція двох зіткнень – між Дієвою Армією УНР, збройними силами півдня Росії (армія А.Денікіна) та Революційною повстанською армією Махна. Захід проходив у парку напроти РЦКіМ «Розмай» на вул. Шевченка - о 16.00 та на площі Польський ринок - о 17.30. Глядачам під час цих двох битв усе, що відбувалося, коментував ведучий – відомий київський історик та геральдист Олекса Руденко. На другий день фесту відбулася тактична гра – на Польських фільварках, коли: «Ворог був зовсім близько. Більшовики засіли на сусідньому полі та хлопці з Чоти пішої розвідки Третьої залізної дивізії Дієвої Армії УНР про це не знали. Їхній загін розділився: половина рушила лівим берегом р. Смотрич, а далі перейшла річку вбхід. Інші відправились дорогою повз Польську браму. Панцерник «Петлюра» їхав слідом за загоном, та потім зупинився, чекаючи на свій час. Наближення розвідників більшовики бачили і підготувалися: дорогу до поля забарикадували, у хащах з кущів та дерев підготували три засідки. З кукурудзи стирчали дула гвинтівок, в очереті часом можна було помітити кудлату папаху. Постріли луною відбивалися від високих скель каньйону, кулемети панцерника відпльовувались гільзами, більшовики намагались поцілити у броневик гранатами. Бій тривав з чверть години: поле вкрилося тілами полеглих, із більшовицького загону вижив один лише юнга, а люди, котрі прийшли на кам'янець-подільський пляж позасмагати, фільмували все на телефони, часом навіть не піднімаючись із розстелених на березі Смотрича рушників» [4]. Так виглядала тактична гра в останній день військово-історичного фестивалю. Глядачів (туристів) на відтворення вуличних боїв зібралось чимало, а от тактичну гру спостерігали, нажаль, небагато людей, хоча усі події фестивалю були безкоштовними.

Приймали участь у цьому дійстві більше 200 реконструкторів, у т.ч. члени міського військово-історичного товариства, Товариства пошуку жертв війни «Пам'ять» (Львів), ГО «Жива Історія» (Вінниця), Центру історії Вінниці; ВІК «Захисник» (Одеса); ВІК «172 піхотний полк» (Київ); ВІК «Пластун» (Київ); ВІК «44 піхотний полк» (Київ), ВІК «Повстанець» (Київ), реконструктори з Хмельницького, ВІК «46 Добрчанський полк» з міста Добрич (Болгарія). Серед реконструкторів було чимало учасників АТО/ООС, які з передової перейшли на «історичний фронт», відстоюючи позицію незалежності України через реконструкцію подій Визвольних змагань. Серед реконструкторів були і жінки, які відтворювали постаті сестер-жалібниць, що надавали першу медичну допомогу під час та після бою, та «фельчерок». Вулицями міста їздили три панцерника (кам'янецький "Черник", вінницький "Петлюра" та безіменний львівський броньовик), антикварного вигляду вантажівка Fiat та кілька легкових автомобілів тієї епохи. У вільний від «бойових дій» час реконструктори вправлялися у муштрі та демонстрували табірне життя вояків початку ХХ ст. для усіх гостей Кам'янецького замку. Фестиваль розпочався з безкоштовного концерту Народного артиста України Тараса Компаніченка та «Хорєї козацької» у дворі Старого замку. Колектив

привіз програму «Пісні української революції» з творів часу Визвольних змагань 1917-1921 рр. Кам'янецький захід став «хрещеним батьком» подібного фестивалю у Вінниці, а у планах організаторів – відтворення подій 1920 р., а саме епізоду польсько-більшовицької війни. Це цікава та важлива тема, яка переважній більшості населення України, нажаль невідома. У планах реконструкторів - також ввести у фестиваль освітню складову [4].

У такий спосіб Кам'янець-Подільський відроджує пам'ять про свої столичні часи. Здобутки і втрати Директорії стають темами військово-історичних фестивалів та реконструкцій («Остання столиця»), публікацій, путівників та екскурсій. Кам'янець поволі пригадує своє минуле і столичний статус, який він мав за часів УНР, але його туристичний потенціал у цьому контексті розкритий ще далеко не повністю. Так, путівник «Кам'янець – остання столиця УНР», виданий 2011 р. [5], з тих пір не перевидавався і вже став рідкістю навіть в інтернет-магазинах, а екскурсії під однойменною назвою не мають належної реклами в Україні, а тим більше за кордоном, що відмітила кореспондентка львівської газети «Високий замок» під час відвідання міста, звернувши увагу на пропозицію екскурсії про ... відьом. Про військово-історичний фестиваль – реконструкцію «Остання столиця», який відбувся у Кам'янці-Подільському у серпні 2019 р. після 5-річної перерви, теж загальноукраїнської реклами та розголосу якось не було чути. В результаті організатори цього дуже цікавого для туристів фесту похвалилися, що зібрали на ньому понад 200 реконструкторів з України та зарубіжжя, а от про число туристів промовчали, і хоча більшість подій фестивалю були безкоштовними для глядачів, на тактичну гру завітали лише поодинокі випадкові туристи [4].

Висновки і пропозиції. Кам'янцю-Подільському, як важливій туристичній дестинації України, необхідно урізноманітнити свій туристичний імідж, залучивши до нього столичне минуле міста за часів УНР, що є особливо істотним нині для виховання учнівської та студентської молоді (із урахуванням вимоги МОН щодо її туристичної мобільності), та закріпити цей імідж відповідним брендом (логотипом, гаслом тощо). Як не як, столичний статус до цього зобов'язує.

Список використаних джерел

1. Пустиннікова І. Остання столиця УНР. URL: <http://incognita.day.kyiv.ua/ostannya-stoliczya-unr.html>
2. Список столиць Української Народної Республіки. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
3. Симон Петлюра в Кам'янецьку добу Директорії УНР. URL: <http://www.irekw.internetdsl.pl/spetlurakamien.html>
4. «Остання столиця», або як Кам'янець на три дні повернувся в минуле. URL: <https://www.istpravda.com.ua/articles/2019/08/27/156149/>
5. Юркова Г., Пустиннікова І., Мошак М. Кам'янець – остання столиця УНР. Путівник. Кам'янець-Подільський: Медобори, 2011. 80 с.
6. Тинченко Я. 1919. Дієва Армія УНР, листопад 1918 – листопад 1919 р. К.: Темпора, 2017. 164 с.
7. Malkowicz A. Wspolpracaorganizacyjnawladzypolskichiukrainskich w

okresiewojny 1920 r. we wspomnieniachgen. JanaRomera. Регіональна політика: політико-правові засади, урбаністика, просторове планування, архітектура. [Зб.наук.пр.]. Вип.5. Матеріали міжн. наук. практ. конф. Мін-во освіти України, Мін-во розвитку громад та територій України, Київськ.нац. ун-т будівництва і архітектури. Київ – Тернопіль: Бескиди, 2019. В 2 ч. Ч.1. С.79-84.

8. Смирнов І.Г. Логістика туризму: навч.пос. К.: Знання, 2009. 444 с.

9. Карелов К.Поддельные достопримечательности. Тайны XX века.2020. №4. С.26-27.

The article highlights the tourist potential and directions of its use in relation to the Kamyanets period of the UPR Directoriat (1919-1920), when city of Kamianets-Podilsky served as the capital of Ukraine. The Directoriat and its chairman, Chief Commander S. Petliura, the government and ministries of the UPR, the General Staff of the UPR Army, the University, the theater were situated here, 16 news papers were printed, Directoriat's laws, resolutions and appeals, as well as army orders were announced etc. So the Kamyanets' era of the UPR Directoriat was connected with an important period of Ukrainian national liberation contests and creation of the Ukrainian statehood. However, the existing tourist-resource potential related to the metropolitan status of Kamianets-Podilskyi in 1919-1920 is not revealed enough for the time being.

Keywords: UPR, Kamianets-Podilskyi, capital city, tourist potential, excursions, military-historical festivals.

Дата надходження: 11.02.2020

УДК 338.48

Хоптяр А. Ю., к. і. н.,

*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ТУРИСТИЧНИЙ СЕЗОН КАМ'ЯНЦЯ-ПОДІЛЬСЬКОГО 2019. ПЕРЕБІГ У ФАКТАХ І ЦИФРАХ.

Стаття висвітлює перебіг туристичного сезону 2019 р. у Кам'янці-Подільському, який вважається головним туристичним осередком Поділля.

Ключові слова: історико-архітектурні пам'ятки, туристичні потоки, туристичний сезон, туристичний хаб.

Кам'янець-Подільський – місто з давніми традиціями гостинності. Уже не одне десятиліття до цієї туристичної перлини Поділля щороку приїздять сотні тисяч туристів. Відтак, у даній статті проаналізовано розвиток туристичного сезону 2019 р. у Кам'янці-Подільському: туристичних потоків, масових заходів, внеску туризму в загальний розвиток міста та ін.

Різноманітні регіональні аспекти туризму в Україні досліджує ціла низка

науковців, зокрема І. Криховецький, О. Мальська, Л. Черчик, В. Школа, [7, 11, 19] та ін. Специфічні та загальні риси Хмельниччини туристичної вивчають: С. Баженова, О. Гуменюк, О. Костюк, О. Танасійчук тощо. [1; 3; 6; 13] Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць, дана тема далека від наукового вичерпання. Таким чином, подальший аналіз тенденцій розвитку туризму в Кам'янці-Подільському є надзвичайно актуальним для визначення викликів та пріоритетів місцевої туристичної галузі в наступні роки.

Кам'янець-Подільський має визначну історичну спадщину суспільно-політичного, економічного та культурного центру Подільського регіону епох Середньовіччя та Нового часу. В історичні частині міста розташовується Національний історико-архітектурний заповідник «Кам'янець» (НІАЗ), що налічує 145 історико-архітектурних пам'яток. За цим показником Кам'янець займає третє місце серед усіх населених пунктів України, поступаючись лише Києву та Львову. Вражає не лише кількість, але і компактне розташування та винятковість найбільш шанованих туристами пам'яток. Чільні позиції посідає Кам'янець-Подільський замок, що у 2008 р. був проголошений одним із «7 історичних чудес України». Серед інших визначних місць туристичного інтересу також варто згадати Кафедральний костел св. апостолів Петра і Павла, Домініканський костел св. Миколая, комплекс міських укріплень Польської та Руської брам тощо. Сьогодні на території міста діє низка відділів Кам'янець-Подільського Державного історичного музею-заповідника та НІАЗ «Кам'янець», які представлені виставками Магдебурзького права, грошей, старожитностей, галереєю мистецтв, ката і тортур тощо. Функціонує і кілька приватних музеїв, найбільші з яких – «Замки України в мініатюрі», Музей зброї та фортифікацій «Руська брама» та ін.[4; 17].

Як і в попередні роки, у 2019 р. міська влада Кам'янця-Подільського спрямовувала значні організаційні і матеріальні ресурси для популяризації туристичного потенціалу міста і збільшення турпотoku. Зокрема, в рамках туристичного сезону-2019 було витрачено 310,9 тис. грн на закупівлю друкованої рекламної й сувенірної продукції, придбання брендovих рекламних матеріалів, участь у міжнародних та всеукраїнських виставках, ярмарках, конференціях, семінарах. Місто представлено на Міжнародній туристичній виставці UITT-2019 «Україна – подорожі та туризм», а також на 20-тій Міжнародній туристичній виставці «ТурЕКСПО2019» У рамках відкриття туристичного сезону:

- презентовано новий туристичний довідник: «Кам'янець – унікальний сувенір»;

- представлено два нових туристичних об'єкти: експозицію «Фортифікація та артилерія Руської брами» і квест-кімнату в Казематній башті Національного історико-архітектурного заповідника «Кам'янець»;

- встановлено рекорд на найбільшу кількість жінок і дівчат в українському намисті;

- відкрито нові туристичні маршрути «Кам'янець – столиця УНР», присвячені 100-річчю складання Урочистої обітниці Директорії на вірність Українській Народній республіці;

- видано туристичний путівник «Кам'янець-Подільський - столиця Української Народної Республіки»;

- на вул. Лесі Українки закладено перший камінь Меморіалу Присязі на вірність Україні, присвячений 100-річчю УНР.

Восени 2019 р. у Кам'янці-Подільському запрацював проєкт «Moreinfo» – на 11 туристичних об'єктах розміщено інтерактивні таблички, скануючи які, турист чи мешканець може отримати вичерпну інформацію про пам'ятку [4].

Значні матеріальні зусилля також були спрямовані на пам'яткоохоронну діяльність та реставрацію пам'яток. У 2019 р. з бюджету розвитку міста виділено 200 тис. грн на виготовлення консерваційного даху пам'ятки архітектури національного значення Башта Водяна. На реставрацію пам'ятки архітектури Мури фортеці передбачено 270,8 тис. грн із цільового фонду та 729,2 тис. грн з бюджету розвитку. Також меценатами профінансовано поточний ремонт фасадів пам'ятки архітектури Петропавлівська церква на суму 196,5 тис. грн.

Відповідно до Програми збереження об'єктів культурної спадщини міста Кам'янця-Подільського на 2018-2021 роки виконано ремонтно-реставраційні роботи на таких об'єктах: Гончарська башта XVI ст. (660 тис. грн), Руська брама з баштами та укріпленнями XVI ст. (610 тис. грн), Ковальська башта №3 (Наскельна башта Нижньої польської брами) XV-XVI ст. (130 тис. грн), мури фортеці (Старого замку), попередні та протиаварійні роботи Північно-західного кута Північного дворика (2 млн. грн), - фортеця (Західні каземати), поточний ремонт склепінчастого перекриття каземату (112,4 тис. грн). За рахунок коштів історичного музею-заповідника (223 тис. грн) продовжено археологічні дослідження на території Старого замку Державним підприємством «Науково-дослідний центр «Охоронна археологічна служба України» інституту археології НАН України [4].

Впродовж туристичного сезону у місті проведено понад 1300 культурно-мистецьких масових заходів. Серед тих, які привернули увагу вітчизняного та іноземного туриста: Офіційне відкриття туристичного сезону «Кам'янець на Поділлі – український колорит», фестиваль історичної реконструкції «Тріумфальна арка», Чемпіонат України з авторалі «Фортеця», повітроплавна фієста «Кубок Поділля», День міста «Кам'янець – острів скарбів 2019», Всеукраїнське етнографічне культурно-спортивне шоу «Битва в фортеці», Міжнародний середньовічний фестивальярмарок «Форпост», Всеукраїнський фестиваль історичної реконструкції «Остання столиця», Міжнародний фестиваль вуличного мистецтва «Республіка», Кам'янець-Подільський міжнародний кінофестиваль «Бруківка», Міжнародний військово-історичний фестиваль «Scholamilitaria». До 235-річчя повітроплавання на території Нового замку здійснено реконструкцію запуску першої повітряної кулі [4, 5].

Усі вищезазначені заходи були спрямовані на зростання туристичного престижу міста. Рівень відвідуваності музейних об'єктів у Кам'янці-Подільському у 2019 р. сягнув більше 227 тис. осіб, що майже відповідає

рівню попереднього 2018 р. (228 тис.) Однак загальна кількість гостей міста за даними Кам'янець-Подільської міської ради у 2019 р. значно зросла (понад 700 тис. осіб у 2019 р. проти 550 тис осіб у 2018 р.) (див. табл. 1)[5, 12].

Таблиця 1 – Кількість відвідувачів музейних об'єктів у Кам'янці-Подільському 2019 р.⁴

Категорія	Відвідувачі				К-ть екскурсій
	Поодинокі	Екскурсанти	За єдиним квитком	Разом	
Дорослі	116264	7477	4646	128301	1340
Діти, школярі, студенти	61431	8961	0	69422	382
Іноземні туристи	9975	165	0	10140	28
Всього	201878	21338	4646	227759	2134

Загалом, туризм є важливим іміджевим та економічним чинником для Кам'янця-Подільського. Лише прямий туристичний збір міста у 2019 р. склав понад 900 тис. грн (у 2018 р. – 268 тис. грн), а сума доходів від музейних об'єктів – понад 6 млн. грн. Загальні ж прибутки від туризму оцінюються в 5-7% міського бюджету [8].

Підсумовуючи вищезазначене, варто наголосити, що попри доволі значні здобутки, місцева туристична індустрія зберігає відчутний нереалізований потенціал. Головними перепонами на шляху розвитку туризму є недосконалість сучасної законодавчої бази, недостатній рівень сервісу, а також низька матеріальна забезпеченість більшості населення. Усі ці чинники відчутно гальмують зростання внутрішнього туризму. Разом із тим, війна на Сході України негативно впливає і на в'їзний туризм, який міг би потенційно приносити місту значні прибутки.

Список використаних джерел

1. Баженова С.Е. Сучасний стан туристичної галузі в Хмельницькій області. *Вісн. Кам'янець-Подільського нац. ун-ту ім. І. Огієнка. Економічні науки*. 2013. Вип. 8. С. 314-315.
2. Беспала О. А. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку туристичного ринку в Україні. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2017. № 6 (34). С. 9- 17. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No6/9.pdf>.
3. Гуменюк О.В. Розвиток туризму в Хмельницькій області як складова характеристика міжнародного бізнесу регіону. *Актуальні проблеми розвитку рекреаційного бізнесу в Україні та підвищення його конкурентоспроможності*. 2014. С. 27.
4. Звіт Кам'янець-Подільської міської ради за 2019 р. 2019. URL: <https://www.3849.com.ua/news/2600827/zvit-mihajla-simaskevica-za-2019-rik>.
5. Кам'янець туристичний. Статистика відвідуваності музейних

⁴За статистикою Кам'янець-Подільського державного історичного музею-заповідника за 2019 р.[5]

об'єктів КПДІМЗ за 2019 р. 2019. URL: <http://muzeum.in.ua/obkti/turistischno-%D1%96nformacz%D1%96jniy-czentr.html>.

6. Костюк О.М. Туристичні ресурси і розробка туру Хмельницькою областю. URL: <http://tourismbook.com/books/book-42/chapter-1451/>.

7. Мальська М.Я. Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу : навч. посіб. К. : Центр навч. літ-ри, 2004. С. 67.

8. Новий туристичний сезон у Кам'янці-Подільському проходить під трендом прозорості сплати податків готельєрами та рестораторами. 2019. URL: <http://km.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/370083.html>.

9. Перспективи розвитку туризму Хмельницької області URL: <http://tourism-book.com/books/book42/chapter-1451/>

10. Програма розвитку туризму в Хмельницькій області на 2013–2015 роки. Затверджено Рішенням обласної ради від 19 червня 2013 року.

11. Розвиток туристичного бізнесу регіону / за ред. І.М. Школи. Чернівці : Книги ХХІ, 2007. 292 с.

12. Стало відомо скільки туристів відвідали Кам'янець за 2018 рік. 2018. URL: <https://kp.20minut.ua/Podii/stalo-vidomo-skilki-turistiv-vidvidali-kamyanets-za-2018-rik-10738856.html>.

13. Танасійчук О.Ю. Особливості природної складової рекреаційного комплексу Хмельниччини. *Геополітика і екогеодинаміка регіонів*. 2014. Т. 10., вып. 2. С. 790-798.

14. Турбаза «Подільська». 2015. URL: <https://kamenec.livejournal.com/77820.html>.

15. Туристична газуль Кам'янця-Подільського, як один із факторів сталого розвитку міста. 2015. URL: https://auc.org.ua/sites/default/files/3_savchuk_turyzm_kamyanec-podilskyu-11.pdf.

16. У рейтингу туризму Україна посідає 88 місце / телеканал ZIK. 2017. URL: https://zik.ua/news/2017/04/17/u_reytyngu_turyzmu_ukraina_posidaie_88_mistse__zvit_davosu_1081057.

17. Фенцур В.В. Становлення історико - архітектурного заповідника. 2004. URL: http://niazkamenec.org.ua/info/istoria_niaz.shtml.

18. Хмельниччина туристична: історико-культурні, природногеографічні та економічні аспекти розвитку / за ред. С.А. Копилова (гол. ред.), С.Е. Баженової (наук. ред.)]. – Кам'янець-Подільський : Кам'янець-Подільський нац. ун-т ім. І. Огієнка, 2015. Розд. 7. С. 120-149.

19. Черчик Л. М. Оцінка сучасного стану та перспектив розвитку рекреаційного природокористування в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 6. С. 180–186.

This article reveals modern status of a touristic industry in Kamyanets-Podilsky, which is considered to be the main touristic hub of Podillya region.

Keywords: *historical attractions, tourist flows, outer tourism, inner tourism, touristic hub.*

Дата надходження: 27.04.2020

РОЗДІЛ 6.

Сталий розвиток країн та регіонів в умовах інтеграційних змін

УДК 330.34

Бурима Л. Я.,

Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,

г. Минск, Республика Беларусь

НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК РАЗРЕШЕНИЙ НА ЭМИССИИ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ – ПОВОРОТ К НИЗКОУГЛЕРОДНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Споживання вуглеводневих ресурсів активізує формування парникових газів (ПГ), що впливають на зміну клімату з його непередбачуваними руйнівними наслідками. У зв'язку з цими ризиками знову актуальність вивчення діючих в глобальній економіці економічних механізмів щодо скорочення ПГ, одним з яких є система торгівлі емісіями ПГ, впроваджена в практику після вступу в силу Кіотського протоколу (КП) в 2005 р. Регулювання викидів парникових газів за останнім десятиліття стало важливим компонентом не тільки міжнародної кліматичної політики, а й внутрішньої економічної, енергетичної та промислово-технологічної політики розвинених і провідних країн, що розвиваються. Для регулювання обсягів ПГ в контексті забезпечення сталого розвитку економіки країни пропонується створення національного ринку дозволів на емісії ПГ з відповідною інфраструктурою: адміністративної, ринкової та інституційної.

Ключові слова: *зміна клімату, парникові гази, вуглецевий ринок, система торгівлі викидами, Кіотський протокол, Паризька хартія.*

Потребление углеводородных ресурсов активизирует формирование парниковых газов (ПГ), влияющих на изменение климата с его непредсказуемыми разрушительными последствиями. В связи с этими рисками не исчезает актуальность изучения и анализа ныне действующих в глобальной экономике экономических механизмов по сокращению ПГ, одним из которых является углеродный рынок как система торговли выбросами ПГ, внедренный в практику после вступления в силу Киотского протокола (КП) в 2005 г. [1].

Климатическая проблема – самая глобальная из всех проблем человечества, и эффективное противодействие ей возможно только при условии сотрудничества всех ведущих государств. Специфика изменения климата заключается в том, что для роста температуры не важно, в какой части земного шара осуществляются выбросы, важен лишь их объем. Поэтому с точки зрения глобального благополучия логично сокращать выбросы там, где это дешевле всего. Этой цели и подчинено действие

системы торговли квотами на выбросы парниковых газов, или углеродных рынков. Сущность и организация рыночных отношений в области регулирования объемов выбросов парниковых газов заключается в том, что институционально введен в практику регулирования выбросов вредных веществ в атмосферу, в том числе и на объемы выбросов CO₂, экономический инструмент – «углеродный рынок» (УР). Его основная функция – получение или покупка разрешений на выбросы, на которые правительства устанавливают ограничения на основе принципа «ограничение и торговля» [1; 2].

Другими словами, углеродные рынки способствуют сокращению выбросов наиболее доступными способами и в тех компаниях, которым это обходится дешевле всего.

Проблемой сложившейся архитектуры международного климатического регулирования является то, что основные источники финансирования низкоуглеродных проектов и наиболее эффективные проекты по сокращению выбросов географически разделены. Первые находятся в странах Запада и отчасти в Японии и Китае. Вторые же расположены преимущественно в развивающихся экономиках, где есть большой потенциал сокращения выбросов парниковых газов. Именно углеродным рынкам отведена особая роль в преодолении этого географического разрыва.

Принцип торговли разрешениями на выбросы получил практическое воплощение еще до выхода климатической повестки на первый план. Так, в 1990-е гг. в США успешно функционировала система торговли выбросами диоксида серы, позволившая решить проблему кислотных дождей. Благодаря городской системе торговли выбросами оксидов серы и азота RECLAIM в Лос-Анджелесе удалось существенно снизить уровень смога, бывшего до этого элементом городского пейзажа.

В отношении парниковых газов механизм торговли выбросами был впервые внедрен сразу на глобальном уровне. Киотский протокол, принятый в 1997 г., устанавливал для ведущих стран количественные цели по сокращению выбросов, а для того, чтобы облегчить их выполнение, вводил так называемые механизмы гибкости.

Таких механизмов было три. Во-первых, механизм непосредственной торговли квотами на выбросы между государствами – сторонами соглашения. Во-вторых, два проектных механизма: Проекты совместного осуществления (ПСО) и Механизм чистого развития (МЧР). Они позволяли компаниям из одной страны реализовать проектную деятельность, связанную с сокращением выбросов, в другую и вносить достигнутые сокращения в счет своих обязательств. При этом механизм ПСО предполагал реализацию таких проектов на территории развитых стран и стран с переходной экономикой, а МЧР предназначался для развивающихся стран, которые в рамках Киотского протокола никаких количественных обязательств на себя не брали.

К сожалению, эффективность механизмов гибкости оказалась невысокой. Страны Восточной Европы из-за сокращения производства в результате

краха командно-административной экономики перевыполнили свои обязательства по Киотскому протоколу и из-за этого оказались обладателями большого количества избыточных «квот», которые получили название «горячий воздух». В итоге Чехия, Польша и Словакия заработали на продаже своих квот сотни миллионов долларов, но с точки зрения противодействия изменению климата это ничего не дало.

Проектные механизмы приобрели большой размах, но также столкнулись с обвинениями в том, что многие проекты, финансируемые европейскими компаниями в рамках МЧР и ПСО, не соответствуют критерию «дополнительности», то есть приписываемые им сокращения выбросов могли бы быть достигнуты и без привлечения средств в рамках киотских механизмов. Кроме того, в первый период действия Киотского протокола (2008–2012 гг.) нередко были случаи, когда в развивающихся странах (особенно в Китае) специально создавались предприятия с аномально высокими выбросами – исключительно с целью привлечения инвестиций на их сокращение. Во втором периоде Киотского протокола (2013–2020 гг.) механизмы гибкости потеряли былую востребованность из-за ужесточения условий реализации проектной деятельности и отказа ряда стран от принятия новых количественных обязательств.

Парижское соглашение, подписанное в 2015 г. и фактически пришедшее на смену Киотскому протоколу, принципиально отличается от него, в том числе и в части функционирования международных углеродных рынков. Парижское соглашение выстроено по принципу «снизу вверх»: страны сами заявляют собственные цели по сокращению выбросов, исходя из своих планов развития энергетики, других углеродоемких отраслей и экономики в целом. Эти цели не являются юридически обязывающими и выступают как ориентиры для задекларировавших их государств.

В отсутствие жестких количественных обязательств по сокращению выбросов трансформируется и принцип работы механизмов трансграничного зачета сокращений – теперь он называется Механизмом устойчивого развития (МУР). Конкретное наполнение МУР еще согласуется сторонами Парижского соглашения и будет определено в лучшем случае в течении 2020 г. Сфера охвата МУР будет распространяться на добровольные проекты – некоторые страны (например, Япония) рассматривают участие в сокращении выбросов за рубежом как способ продвижения своих зеленых технологий. Есть случаи, когда национальная система регулирования предполагает возможности компаний покрывать свои обязательства за счет сокращений выбросов за рубежом, и механизм устойчивого развития стандартизирует этот процесс. Однако в целом вряд ли можно считать его ключевым элементом нового климатического режима.

Наряду с развитием межгосударственного регулирования выбросов парниковых газов в последнее десятилетие быстрыми темпами расширяется практика использования национальных и региональных систем торговли выбросами (СТВ). К настоящему моменту 27 административных субъектов

(интеграционных объединений, стран и регионов в их составе) используют этот инструмент. Основной принцип его работы состоит в определении максимально допустимого объема выбросов в экономике, который затем распределяется (бесплатно или посредством аукциона) между эмитентами, охваченными регулированием. В случае превышения допустимого объема выбросов компании вынуждены докупать недостающие разрешения на рынке, а в случае, если объем выбросов оказывается меньше допустимого, могут продать излишек. Таким образом, установленный регулятором потолок выбросов и множество сделок по купле-продаже разрешений на выбросы приводят к формированию рыночной цены на них.

Наиболее развитой является Европейская система торговли выбросами (ЕСТВ), которая была запущена в 2005 г. и сейчас покрывает 11 тыс. компаний в 31 стране. ЕСТВ – главный инструмент европейской политики по переходу к низкоуглеродному развитию и противодействию изменению климата. Во время второй фазы функционирования, совпавшей по времени с первым периодом действия Киотского протокола (2008–2012 гг.), совокупное сокращение выбросов за счет работы европейского углеродного рынка (без учета других факторов, влияющих на выбросы) составило 15%. ЕСТВ также стала образцом для создания аналогичных систем в Калифорнии, ряде провинций Канады, Новой Зеландии и некоторых других странах.

В декабре 2017 г. система торговли выбросами была запущена в Китае. Она уже стала самой крупной в мире по охвату и имеет планы расширения. Китайская СТВ пока включает только сектор электрогенерации и регулирует выбросы 1,7 тыс. эмитентов (включая комбинированные теплоэлектроэнергетические станции), на которые приходится около 30% всех выбросов страны.

Система торговли выбросами на загрязнение окружающей среды является наиболее универсальным и эффективным инструментом с точки зрения оптимизации издержек на сокращение эмиссий ПГ, стимулирования природоохранных инноваций, а также встраивания в международный УР. При этом возможно ее сочетание с другими инструментами экологической политики для обеспечения большей экономической и экологической эффективности реализации природоохранных проектов и программ.

В 2015 г. Беларусь на 70-й сессии Генассамблеи ООН взяла на себя обязательства по реализации Целей устойчивого развития, а в апреле 2016 г. подписала Парижское соглашение по климату, регулирующие меры по снижению углекислого газа в атмосфере с 2020 г. Присоединившись к этому соглашению, Беларусь взяла на себя обязательства сократить выбросы парниковых газов не менее чем на 28% к 2030 году по сравнению с 1990 г.

Следует отметить, что энергоемкость ВВП (по ППС) в республике остается примерно в 2 раза выше, чем в ряде развитых стран, что свидетельствует о значительных резервах сокращения выбросов парниковых газов. Беларусь как государство, заявившее о переходе к «зеленой

экономике» и принявшее ряд соответствующих стратегических документов, ориентирована также на внедрение механизмов повышения энергоэффективности, декарбонизации и экологической устойчивости, одним из которых является торговля выбросами парниковых газов. Кроме того, необходимость внедрения СТВ обуславливается обязательствами страны в рамках Киотского протокола и Парижского климатического соглашения.

Институциональная и правовая среда задает граничные условия функционирования системы торговли квотами. В настоящее время в Беларуси необходимая нормативно-правовая и институциональная база находится в стадии разработки и обсуждения. В связи с ратификацией Беларусью Киотского протокола [3; 4] регулирующие вопросы антропогенных выбросов парниковых газов, стали появляться соответствующие нормативные и программные документы, включая отраслевые [5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14], подготавливающие почву для создания национального рынка разрешений на эмиссии ПГ. В Беларуси разработана концепция проекта Закона «Об охране климата», который создаст правовую основу для развития внутреннего рынка разрешений на выбросы парниковых газов. Он должен быть создан на принципах централизованного планирования эмиссий загрязнений в динамике с учетом региональной и отраслевой специфики; приоритетного использования рыночных механизмов регулирования и распределения разрешений.

Если в дальнейшем Беларусь планирует участвовать на международном углеродном рынке, то целесообразно создать национальную систему торговли разрешениями на выбросы парниковых газов в соответствии с приоритетными экологическими целями (сокращение выбросов парниковых газов), чтобы данная система была совместима с Европейской системой торговли квотами на выбросы парниковых газов.

Для регулирования объемов ПГ в соответствии с экологической целью (в том числе, в контексте обеспечения устойчивого развития экономики страны) целесообразно создание национального рынка разрешений на эмиссии парниковых газов с соответствующей инфраструктурой: административной вертикалью органов власти, соответствующими компонентами рыночной (торговые площадки, клиринговые центры, верификационные и консалтинговые компании, посредники, банки, страховые компании и иные финансовые организации) и институциональной (система мониторинга окружающей среды, система инвентаризации эмиссий парниковых газов, регистр разрешений на выбросы ПГ и единиц сокращенных эмиссий, информационная и нормативно-правовая базы).

Список использованных источников

1. Авдеева Т. Г. Европейская схема торговли квотами на выбросы парниковых газов: полезный опыт и последствия для России. Дипломатический ежегодник 2009. М.: «Восток-Запад», 2010. С. 88–110.
2. 7 аргументов в пользу торговли выбросами. 2015. №2. URL:

http://ccgs.ru/system/system/archives/Novosti/ICAP_KratkooSTV2.pdf. (дата доступа: 30.08.2019).

3. О принятии поправки к приложению В к Киотскому протоколу к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата: Указ Президента Респ. Беларусь, 30 апр. 2007 г., № 205 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30700205>. (дата доступа: 30.08.2019).

4. О присоединении Республики Беларусь к Киотскому протоколу к Рамочной Конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата: Указ Президента Респ. Беларусь, 12 авг. 2005 г., № 370 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30500370>. (дата доступа: 12.08.2019).

5. О национальном реестре углеродных единиц Республики Беларусь: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 1077 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=c20601077>. (дата доступа: 11.05.2019).

6. О реализации положений Киотского протокола к Рамочной Конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата на 2005–2012 год: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 30 дек. 2005 г., № 1582 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=c20501582>. (дата доступа: 26.02.2019).

7. Об утверждении государственной комплексной программы модернизации основных производственных фондов белорусской энергетической системы, энергосбережения и увеличения доли использования в республике собственных топливно-энергетических ресурсов в 2006–2010 годах: Указ Президента Респ. Беларусь, 15 нояб. 2007 г., № 575 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30700575Ю>. (дата доступа: 28.09.2019).

8. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 июня 2013 года № 510 «Об утверждении Государственной программы мер по смягчению последствий изменения климата на 2013–2020 годы». URL: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Совета_Министров_РБ/2013/53979. (дата доступа: 28.09.2019).

9. Об утверждении Инструкции о порядке формирования и ведения Национального реестра углеродных единиц Республики Беларусь: постановление Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Респ. Беларусь, 22 янв. 2007 г., № 4. URL: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Министерства_природн

ых_ресурсов_и_охраны_окружающей_среды_РБ/2007/73059. (дата доступа: 28.09.2019).

10. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 апреля 2006 года №485 «Об утверждении положения о порядке ведения государственного кадастра антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов». URL: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Совета_Министров_РБ/2006/75421. (дата доступа: 28.09.2019).

11. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 04 мая 2006 года № 585 «Об утверждении положения о национальной системе инвентаризации парниковых газов». URL: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Совета_Министров_РБ/2006/75240. (дата доступа: 28.09.2019).

12. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 25 августа 2006 года № 1077 «О национальном реестре углеродных единиц Республики Беларусь». URL: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Совета_Министров_РБ/2006/74427. (дата доступа: 28.09.2019).

13. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 апреля 2009 года №466 «О порядке представления, рассмотрения и мониторинга проектов по добровольному сокращению выбросов парниковых газов». URL: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Совета_Министров_РБ/2009/65327. (дата доступа: 28.09.2019).

14. Указ Президента Республики Беларусь от 8 декабря 2010 года № 625 «О некоторых вопросах сокращения выбросов парниковых газов». URL: https://belzakon.net/Законодательство/Указ_Президента_РБ/2010/3030. (дата доступа: 28.09.2019).

Consumption of hydrocarbon resources increases the generation of greenhouse gases (GHG) that affect climate change with its unpredictable destructive effects. These risks remain relevant to the examination of the global economic mechanisms for GHG reduction, one of which is the GHG emissions trading system implemented after the entry into force of the Kyoto Protocol. (CP) in 2005 The regulation of greenhouse gas emissions over the past decade has become an important component not only of international climate policy, but also of domestic economic, energy and industrial-technological policies of developed and leading developing countries. In order to regulate GHG volumes in the context of ensuring sustainable development of the country 's economy, it is proposed to create a national market for GHG emission permits with appropriate infrastructure: administrative, market and institutional.

Key words: *climate change, greenhouse gases, carbon market, emissions trading system, Kyoto Protocol, Paris Agreement.*

Дата надходження: 13.03.2020

*Іванов С. В., чл.-кор. НАН України, д. е. н., професор,
Ляшенко В. І., д. е. н., професор,
Трушкіна Н. В., к. е. н.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна*

ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ КЛАСТЕР ЯК «ЯДРО» О НОВЛЕНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи Інституту економіки промисловості НАН України «Формування інституційного середовища модернізації економіки старопромислових регіонів України».

Виконано аналітичну оцінку сучасного стану розвитку регіональної транспортно-логістичної системи Придніпровського економічного району. Надано пропозиції щодо формування концепції створення транспортно-логістичного кластеру як інструменту модернізації транспортної системи у контексті сталого розвитку регіону.

Ключові слова: *сталий розвиток, регіональна економіка, транспортно-логістична система, транспортно-логістичний кластер, модернізація, концепція, синергетичний ефект.*

Забезпечення сталого розвитку регіонів України в умовах активізації євроінтеграційних процесів потребує пошуку якісно нових інструментів підвищення їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, серед яких визнано кластерну модель організації логістичної діяльності. При цьому до основних механізмів реалізації Стратегій розвитку регіонів на 2021-2027 роки, які ґрунтуються на засадах Законів України «Про засади державної регіональної політики», «Про стимулювання розвитку регіонів» і реалізуються в рамках Проекту ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні», віднесено механізм кластеризації, що передбачає розроблення концепції розвитку регіональних кластерів і системи заходів щодо фінансового стимулювання кластерних ініціатив.

Це відповідає «Маніфесту кластеризації ЄС» (Брюссель, 2007) і «Європейському кластерному меморандуму» (Стокгольм, 2008), які на даний час визначають стратегію розвитку європейського й світового співтовариства і базуються на принципах кластерної регіональної політики за рахунок ефективної діяльності суб'єктів господарювання відповідних регіонів, включаючи транспортно-логістичний сектор, який їх обслуговує.

У зв'язку з цим *метою даної статті* є аналітична оцінка сучасного стану розвитку регіональної транспортно-логістичної системи та розробка пропозицій щодо формування концепції створення транспортно-логістичного кластеру як інструменту модернізації транспортної системи на прикладі Придніпровського економічного району.

Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області) економічний район має вигідне економіко-географічне положення та розгалужену міжрегіональну транспортну інфраструктуру і транспортні комунікації, до якої входять Придніпровська залізниця, Бердянський морський порт, міжнародні аеропорти, перетин автомобільних доріг у різних напрямках.

Разом з тим у результаті досліджень [1-6] встановлено, що успішному функціонуванню транспортної інфраструктури в економічному районі перешкоджає ряд бар'єрів, серед яких можна вказати такі: низька взаємодія та інформаційна підтримка суб'єктів транспортно-логістичної системи; наявність парку транспортних засобів, які не відповідають європейському рівню; недостатній рівень використання геоелементного положення району для експорту транзитних послуг як реального ресурсу задля досягнення економічного зростання; відсутність сучасних логістичних терміналів і систем; недостатній інноваційний рівень розвитку сфери транспорту й складського господарства; скорочення обсягів фінансування інфраструктурних проектів; порушені традиційні транспортно-логістичні зв'язки тощо. Тобто розвиток регіональної транспортно-логістичної системи Придніпровського економічного району стримується сукупністю різноманітних чинників (політичних, інституційних, інвестиційно-фінансових, інфраструктурних, логістичних, екологічних, інформаційних).

Як показує статистичний аналіз, обсяги перевезення вантажів залізничним транспортом в економічному районі скоротилися за 2010-2018 рр. на 6,2% у результаті зниження обсягів у Дніпропетровській області на 8,1% і Запорізькій – на 2,1%. У Кіровоградській області значення цього показника збільшилося на 11,7% (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги перевезених вантажів залізничним транспортом
у Придніпровському економічному районі, тис. т

Роки	Придніпровський економічний район	у тому числі		
		Дніпропетровська область	Запорізька область	Кіровоградська область
2010	110775,1	90836,0	13548,2	6390,9
2011	117462,8	94215,0	15375,4	7872,4
2012	116734,0	93723,0	15190,1	7820,9
2013	119209,3	96774,0	14729,3	7706,0
2014	114234,9	93261,0	14605,1	6368,8
2015	111419,6	90533,0	14340,4	6546,2
2016	107540,4	85848,0	13995,4	7697,0
2017	105424,1	83951,0	13650,4	7822,7
2018	103876,2	83481,0	13258,3	7136,9

Складено за даними статистично-інформаційних матеріалів Головних управлінь статистики у Дніпропетровській, Запорізькій і Кіровоградській областях

.За цей період обсяги перевезення вантажів автомобільним транспортом у Придніпровському економічному районі зменшилися на 10,6% унаслідок скорочення обсягів у Дніпропетровській області на 9,7% і Запорізькій – на

52,7%. Однак у Кіровоградській області, навпаки, спостерігається тенденція зростання обсягів автоперевезень вантажів на 75,4% (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги перевезених вантажів автомобільним транспортом
у Придніпровському економічному районі, тис. т

Роки	Придніпровський економічний район	у тому числі		
		Дніпропетровська область	Запорізька область	Кіровоградська область
2010	452196,2	359200,7	64914,5	28081,0
2011	451087,1	355940,2	61838,2	33308,7
2012	427221,4	345104,2	51403,4	30713,8
2013	445391,9	376121,6	35073,5	34196,8
2014	438834,3	361676,5	31427,4	45730,4
2015	372689,6	300356,8	28497,8	43835,0
2016	352062,8	284162,5	29050,4	38849,9
2017	404312,4	328113,2	30396,5	45802,7
2018	404321,0	324364,0	30715,2	49241,8

Складено за даними статистично-інформаційних матеріалів Головних управлінь статистики у Дніпропетровській, Запорізькій і Кіровоградській областях.

За даними Державної служби статистики України, обсяги перевезення вантажів водним транспортом (як правило, річковим) в обстеженому районі скоротилися у 2018 р. порівняно з 2010 р. на 26,6%. Це пов'язано із зниженням обсягів вантажоперевезень у Дніпропетровській області на 28,2% і Запорізькій – на 24% (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяги перевезених вантажів водним транспортом
у Придніпровському економічному районі, тис. т

Роки	Загальний обсяг вантажоперевезень	у тому числі	
		Дніпропетровська область	Запорізька область
2010	1065,7	650,3	415,4
2011	1242,4	617,6	624,8
2012	1097,5	597,9	499,6
2013	936,5	517,2	419,3
2014	836,6	256,3	580,3
2015	819,6	419,7	399,9
2016	902,3	532,8	369,5
2017	840,1	498,7	341,4
2018	782,3	466,8	315,5

Складено за даними статистично-інформаційних матеріалів Головних управлінь статистики у Дніпропетровській, Запорізькій і Кіровоградській областях.

За досліджуваний період обсяги авіаперевезень вантажів у Придніпровському економічному районі зменшилися на 52,4%. Це відбулося у результаті суттєвого скорочення обсягів у Кіровоградській області на 69,1% і Дніпропетровській – на 26,7%. У Запорізькій області значення цього показника майже не змінювалося на протязі 2010-2018 рр. (табл. 4).

Таблиця 4

Обсяги перевезених вантажів авіаційним транспортом
у Придніпровському економічному районі, тис. т

Роки	Придніпровський економічний район	у тому числі		
		Дніпропетровська область	Запорізька область	Кіровоградська область
2010	10,3	3,0	0,5	6,8
2011	7,0	2,0	0,5	4,5
2012	4,4	0,8	0,6	3,0
2013	5,8	2,0	0,5	3,3
2014	5,1	0,4	0,4	4,3
2015	6,0	1,2	0,5	4,3
2016	7,8	2,7	0,6	4,5
2017	5,4	2,4	0,8	2,2
2018	4,9	2,2	0,6	2,1

Складено за даними статистично-інформаційних матеріалів Головних управлінь статистики у Дніпропетровській, Запорізькій і Кіровоградській областях.

Отже, як видно з аналізу, в економічному районі в першу чергу розвивається наземний вид транспорту (залізничний і автомобільний). Ситуація в авіаційному та водному транспорті щороку погіршується й потребує значної уваги з боку регіональних і місцевих органів влади, підприємств транспортно-логістичного комплексу, приватних інвесторів задля спільних зусиль з антикризового управління транспортною системою.

За 2010-2018 рр. обсяги прямих інвестицій у сфері транспорту й складського господарства Придніпровського економічного району знизилися на 32,6%. Це обумовлено скороченням обсягів прямих інвестицій у цьому виді економічної діяльності Запорізької області на 88,7% і Дніпропетровської – на 21,4%. Частка прямих інвестицій у сфері транспорту й складського господарства району збільшилася на 0,8 відсоткових пункти або з 5,3 до 6,1% загальноукраїнського обсягу прямих інвестицій відповідного виду економічної діяльності (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка обсягів прямих інвестицій у сфері транспорту й складського господарства Придніпровського економічного району, тис. дол. США

Роки	Загальний обсяг прямих інвестицій	у тому числі у:		
		Дніпропетровській області	Запорізькій області	Кіровоградській області
2010	91216,1	71249,6	16171,2	3795,3
2011	115402,9	94447,2	17199,6	3756,1
2012	97211,3	85608,8	3694,2	7908,3
2013	115237,7	107065,2	3920,8	4251,7
2014	90566,3	83911,9	2949,6	3704,8
2015	71296,9	66142,0	1672,8	3482,1
2016	69917,5	63822,6	2660,9	3434,0
2017	57890,6	52007,4	2591,8	3291,4
2018	61441,5	55035,3	1750,5	4655,7

Складено за даними статистично-інформаційних матеріалів Головних управлінь статистики у Дніпропетровській, Запорізькій і Кіровоградській областях.

Частка капітальних інвестицій у сфері транспорту економічного району зросла у 2018 р. порівняно з 2010 р. на 3,5 відсоткових пункти, або з 0,7% до 4,2% загальноукраїнського обсягу капітальних інвестицій у сфері транспорту й складського господарства (табл. 6).

На даний час у Запорізькій і Кіровоградській областях розроблено й затверджено Стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки. У Дніпропетровській області йде активна робота з розроблення Стратегії розвитку на період до 2027 року відповідно до розпорядження голови обласної державної адміністрації від 11.04.2019 р. № Р-196/0/3-19.

Таблиця 6

Динаміка обсягів капітальних інвестицій у сфері транспорту
Придніпровського економічного району, тис. грн

Роки	Загальний обсяг капітальних інвестицій	у тому числі у:		
		Дніпропетровській області	Запорізькій області	Кіровоградській області
2010	161689	95278	25553	40858
2011	240907	150017	20317	70573
2012	183268	136052	15703	31513
2013	285241	212587	22817	49837
2014	182323	122202	13998	46123
2015	332975	198984	53984	80007
2016	589165	372273	61477	155415
2017	1289391	902509	113215	273667
2018	2098340	1524231	357685	216424

Складено за даними статистично-інформаційних матеріалів Головних управлінь статистики у Дніпропетровській, Запорізькій і Кіровоградській областях, [6, с. 14].

Головним завданням Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2027 року визнано формування кластерних ініціатив у різних сферах економічної діяльності, створення великого мультимодального логістичного центру з перевезення та зберігання вантажів із будівництвом вантажного терміналу. Модернізація транспортно-логістичної інфраструктури має здійснюватися шляхом підтримки розвитку інфраструктури річкових та морських портів; реконструкції аеропортів; інтеграції транспортної мережі та інфраструктури в Транс'європейську опорну транспортну мережу (TEN-T). Як зазначено у Стратегії розвитку Кіровоградської області на 2021-2027 роки, створити сприятливий клімат для залучення інвестицій можливо у результаті модернізації та подальшого розвитку дорожньо-транспортної інфраструктури та логістичного потенціалу.

Перелічені вище стратегічні документи відповідають Цілям сталого розвитку до 2030 року та основним положенням проєкту Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2027 року «Розвиток та єдність, орієнтовані на людину», у якій до першочергових цілей включено формування згуртованої країни в соціальному, економічному, екологічному та просторовому вимірах. Досягнення поставленої цілі має відбуватися за рахунок розвитку інфраструктури (у тому числі транспортної) для підтримки

надання державних послуг та підвищення інвестиційної привабливості територій.

Узагальнюючи наведені стратегічні програми, виявлено, що у них не зазначено про формування транспортно-логістичних кластерів як ключової складової регіональних транспортно-логістичних систем, а також не прописано фінансовий механізм реалізації їх функціонування із залученням нетрадиційних джерел інвестування й фінансових інструментів, у тому числі за рахунок міжнародно-приватно-державного партнерства. При цьому у Планах реалізації Стратегій розвитку Запорізької і Кіровоградської областей відсутні заходи зі сприяння створенню та інтенсивному функціонуванню транспортно-логістичних кластерів.

У зв'язку з вищевикладеним доцільно розробити концепцію створення транспортно-логістичного кластеру (ТЛК) як ефективного інституту регіонального розвитку через більш раціональне використання наявних потужностей і ресурсів. Ця структура має бути формою партнерства підприємницьких структур (підприємства транспортно-логістичного комплексу, малий бізнес, споживачі транспортно-логістичних послуг), наукових установ, закладів вищої освіти, інституцій логістичної інфраструктури та органів влади з метою трансформації регіональної транспортно-логістичної системи (рис. 1).



Рис. 1. Структура транспортно-логістичного кластеру Придніпровського економічного району (побудовано авторами)

Концепція створення транспортно-логістичного кластеру має включати вступ, визначення проблеми, мету, шляхи вирішення проблеми, фінансове забезпечення й очікуваний результат (рис. 2). Стратегія розвитку регіональної транспортної системи на основі формування транспортно-логістичного кластеру має містити такі структурні елементи: визначення проблеми, на вирішення якої спрямовано даний стратегічний документ; мета та принципи формування ТЛК; чинники екзогенного й ендогенного

середовища; мотивація учасників ТЛК; організаційні заходи формування ТЛК; очікувані результати від створення ТЛК для соціально-економічного розвитку Придніпровського економічного району; фінансове забезпечення стратегії; механізм організації управління та контролю за реалізацією стратегії; основні положення й завдання Програми формування та розвитку ТЛК.

Мотивацією учасників кластеру є підвищення ефективності функціонування та зростання рівня конкурентоспроможності продукції й послуг через максимізацію прибутку та мінімізацію витрат на організацію логістичної діяльності у результаті оптимізації транспортних потоків.



Рис. 2. Структурно-логічна схема формування концепції створення транспортно-логістичного кластеру Придніпровського економічного району (побудовано авторами)

Таким чином, вищевикладене дозволяє зробити такий висновок. Впровадження концептуального підходу до формування транспортно-логістичного кластеру сприятиме створенню належних умов для зростання обсягів і якості надання комплексу транспортно-логістичних послуг, а також розробленню й реалізації якісно нової регіональної моделі сталого розвитку Придніпровського економічного району, яка відповідатиме сучасним вимогам господарювання.

Список використаних джерел

1. Іванов С. В., Ляшенко В. І., Трушкіна Н. В. Особливості розвитку транспортно-логістичної системи Придніпровського економічного району. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 3(25). С. 22-27.
2. Трушкіна Н. В. Формування інтегрованої транспортно-логістичної системи в Україні: фінансово-правовий аспект. *Emergence of public development: financial and legal aspects: monograph* / Yu. Pasichnyk and etc. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. P. 619-629.
3. Іванов С. В., Трушкіна Н. В., Ринкевич Н. С. Проблеми формування інституційного середовища розвитку логістичних кластерів в економічних районах України. *Антикризове управління економічним розвитком регіонів: колективна монографія* / За ред. Н. С. Іванової; Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Кривий Ріг: Видавець Р.А. Козлов, 2019. С. 30-41.
4. Trushkina N. V., Rynkevich N. S. Proposals for the creation of the appropriate institutional conditions of the formation and development of logistic clusters in the economic regions of Ukraine. *Економічні інновації: зб. наук. праць*. Т. 21. Вип. 3(72). Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2019. С. 138-149. DOI: [https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3\(72\).138-149](https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3(72).138-149).
5. Іванов С. В., Ляшенко В. І., Шамілева Л. Л., Трушкіна Н. В. Тенденції розвитку транспортно-логістичної системи Придніпровського економічного району. *Вісник економічної науки України*. 2019. № 2(37). С. 143-150. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2019.2\(37\).143-150](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2019.2(37).143-150).
6. Іванов С. В., Ляшенко В. І., Трушкіна Н. В. Передумови формування та перспективи розвитку транспортно-логістичного кластера в Причорноморському економічному районі. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 46. Ч. 2. С. 16-24. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.46-2>
7. Транспорт і зв'язок України за 2018 рік: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 154 с.

The analytical assessment of the current state of development of the regional transport and logistics system of the Prydniprovsky economic region has been made. Suggestions are made to formulate the concept of creating a transport and logistics cluster as a tool for modernizing the transport system in the context of sustainable development of the region.

Keywords: *sustainable development, regional economy, transport and logistics system, transport and logistics cluster, modernization, concept, synergistic effect.*

Дата надходження: 01.05.2020

*Литвинчук А. А.,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

У статті представлено інтегрована (об'єднана) оцінка, моніторингу та аналізу якості і ступеня екологічної стійкості Республіки Білорусь з урахуванням принципів «зеленої» економіки. Розглянуто ряд факторів, які обґрунтовують розробку методик визначення пріоритетів і напрямів формування екологічної політики, збалансованої по соціальним і економічним критеріям, заснованої на комплексній оцінці індикаторів, що відображають рівень екологічної ситуації Республіки Білорусь, впровадження яких сприятиме економічному зростанню і зниженню соціальної напруженості при одночасному поліпшенні показників якості довкілля. Визначено пріоритетні напрямки забезпечення екологічної стійкості Республіки Білорусь.

***Ключові слова:** фактори, «зелена» економіка, принципи, методичні підходи, оцінка, рівень екологічного стану, стійкість, система показників, рейтинг, пріоритетні напрямки.*

Современный этап экономического и социального развития Республики Беларусь, экологические угрозы, ухудшение качества окружающей среды, глобальные и региональные климатические изменения обусловили необходимость формирования такой государственной экологической политики, которая могла бы обеспечить устойчивое и сбалансированное социально-экономическое развитие при условии сохранения природного потенциала страны. Это обусловлено рядом факторов:

– практическая реализация традиционной экономической модели развития общества привела к таким проблемам, как рост загрязнения окружающей среды, дефицит и истощаемость природных ресурсов, разрушение озонового слоя, изменение климата и потепление, снижение биологического разнообразия на планете и др.;

– в последние годы современный мир столкнулся помимо экологического с экономическим, финансовым, продовольственным кризисами. При этом доминирующая часть средств вкладывалась в финансовые активы, недвижимость, добычу природных ресурсов, а экономическое развитие осуществлялось за счет чрезмерного использования природных ресурсов, истощения и деградации экологической системы;

– используемые в настоящее время оценочные показатели (например, ВВП, прибыль, рентабельность) не учитывали негативного

антропогенного влияния на окружающую среду, а потому не могли дать полного представления о реальной эффективности производственно-хозяйственной деятельности;

– для осуществляемой в настоящее время экономической деятельности характерно не только загрязнение окружающей среды и истощение природных ресурсов, но и обесценивание природного капитала;

– современный технологический уклад является высокоуглеродным и экорасточительным.

При этом доминирующая часть средств вкладывалась в финансовые активы, недвижимость, добычу природных ресурсов, а экономическое развитие осуществлялось за счет чрезмерного использования природных ресурсов, истощения и деградации экологической системы. При этом следует отметить, что используемые в настоящее время оценочные показатели (например, ВВП, прибыль, рентабельность и др.) не в полной мере учитывали негативного антропогенного влияния на окружающую среду, а потому не могли дать полного представления о реальной эффективности производственно-хозяйственной деятельности [1].

Традиционные подходы к решению вышеуказанных проблем, основанных на так называемых природоохранных мероприятиях, не дают ожидаемых результатов, поэтому перед наукой стоит задача разработать механизмы, методы и средства оценки, которые позволяли бы обеспечить наиболее эффективное достижение экологических целей и задач регионального развития.

В настоящее время в современной отечественной и зарубежной науке применяется большое количество методов и методологий для оценки влияния экологического фактора на социально-экономическое развитие региона. Общими научными методами оценки являются: метод системного анализа, метод систематизации, специальные научные методы, балансовый метод, методы экономико-географического исследования, методы экономико-математического моделирования и др., результаты анализа которых используются при составлении планов, программ и прогнозов развития. Важной составляющей таких документов является проблема взаимоотношения в системе «общество-природа», как наиболее острая и имеющая огромное социальное и экономическое значение в целях достижения устойчивого развития региона.

Несмотря на глубину и безусловную значимость множества подходов к оценке влияния экологического фактора, многие ее вопросы в настоящее время остаются нерешенными. Так, до сих пор практически не существует единой методики оценки влияния экологического фактора на социально-экономическое развитие региона, позволяющей оперативно отражать динамику и выявлять экологические факторы, определяющие устойчивое развитие региона. Поэтому недостаточная разработанность, комплексность и многогранность рассматриваемой проблемы первоочередным ставит вопрос разработки применительно к условиям Беларуси интегрированной оценки

уровня экологического состояния республики и его влияние на социально-экономическое развитие республики с учетом принципов «зеленой» экономики.

Изучив и проанализировав существующие методические подходы к оценке социально-экономического развития региона (А. Г. Аганбегяна, Я. М. Александровича, Н. П. Беляцкого, Н. Г. Берченко, А. В. Богдановича, А. А. Быкова, Т. С. Вертинской, А. С. Головачева, А. Г. Гранберга, В. Г. Гусакова, Е. Л. Давыденко, А. В. Данильченко, А. Е. Дайнеко, Е. Б. Дориной, М. К. Жудро, М. М. Ковалева, Л. В. Козловской, М. В. Мясниковича, В. И. Тарасова, И. Э. Точицкой, Е. А. Третьяковой, Т. В. Усковой, В. С. Фатеева, А. А. Шашко, Л. С. Шеховцовой, О. С. Шимовой и др.), считаем целесообразным предложить методический подход к оценке уровня экологического состояния и его влияния на социально-экономическое развитие Республики Беларусь, включающая два основных направления: первое – построение системы показателей (индикаторов), отражающих влияние экологического фактора на социально-экономическое развитие региона, и второе направление – расчет групповых индексов по выделенной системе показателей с последующим определением интегрального индекса, позволяющего делать оценку об экологическом уровне развития республики и степени устойчивости ее социально-экономического развития. Для обеспечения сравнимости показателей с различной размерностью они приводятся к сопоставимому виду индексным методом путем сравнения с наилучшими показателями (max или min) периода 2006 – 2018 гг. по каждому году в отдельности. Для расчета конечного показателя применялся рейтинговый метод, позволяющий достаточно точно определить уровень экологического развития республики по каждому рассчитываемому году и метод динамических рядов, основанный на использовании типовых характеристик показателей, характеризующих социально-экономическое развитие Республики Беларусь. В качестве темповых характеристик использовались цепные темпы изменения значений выбранных индикаторов за период 2006 – 2018 гг. [2]

На основе комплексного исследования теоретических аспектов и методических подходов к оценке влияния совокупности всех факторов, разработан *алгоритм оценки*.

На *первом этапе* обосновывался состав показателей, отражающих: качество окружающей среды; экономические процессы для создания экологически благоприятной обстановки; влияние экономики на состояние окружающей среды; экологизацию производственных процессов.

На *втором этапе* – оценка уровня экологического состояния Республики Беларусь и его влияние на социально-экономическое развитие республики по каждому году за период 2006 – 2018 гг. осуществлялась с применением индексного метода, который в последние 10 – 16 лет получил широкое распространение. Эти индексы стали использоваться в экономике в качестве сводного показателя, позволяющего быстро сравнивать результаты

деятельности различных территориальных единиц за определенный период. Растущая популярность сводных индексов оценки социально-экономического развития была связана с тем, что они являлись инструментом выработки экономической политики, поскольку позволяли проранжировать итоги года, выявлять существенные различия между территориальными единицами в определенные периоды времени, основываясь на складывающейся в них экономической ситуации. Данные рейтинговой оценки дают возможность определить слабые места и проблемы развития республики за период 2006 – 2018 гг. и выработать экономическую политику по стимулированию экономического развития и роста как на республиканском уровне, так и региональном. Целью применения индексов влияния экологического фактора на социально-экономическое развитие Республики Беларусь в нашем исследовании является комплексная оценка экологического состояния республики как в целом за период 2006 – 2018 гг., так и каждого года. Его комплексная оценка включает экологический уровень развития (качество окружающей среды, создание экологически благоприятной обстановки) и влияние экономики на окружающую среду (природоемкость ВВП, экологизация производственных процессов). С помощью этого метода экономисты, политики, ученые, предприниматели, аспиранты, магистранты и др. могут анализировать состояние экономической среды, эффективность осуществления стратегии экономической политики и повышения конкурентоспособности, деятельность частного и общественного сектора, конкурентные преимущества и недостатки территорий, иную информацию. При этом индексный способ позволяет учитывать не только абсолютные величины показателей каждого года исследований, но и степень их близости (дальности) к показателю эталона или наиболее благоприятный год за определенный период времени, имеющего наилучшее (минимальное или максимальное) значение показателя, которое принимается за 100%.

На третьем этапе проводились математические преобразования. Исходя из конкретных значений всех показателей по каждой группе региона определялся итоговый агрегированный индекс экологического и социально-экономического развития республики.

На четвертом этапе определялся итоговый интегральный индекс экологического состояния республики и его влияния на социально-экономическое развитие, который будет представлять собой среднее арифметическое агрегированных показателей по выделенным группам, т.е. в итоговой рейтинговой оценке весовые коэффициенты агрегированных индексов будут одинаковыми.

Полученный итоговый интегральный показатель рейтинга может быть использован в качестве одного из ключевых индикаторов устойчивого развития республики.

Пятый этап – формирование рейтинговой оценки уровня экологического состояния Республики Беларусь и его влияние на социально-экономическое

развитие.

Для получения рейтинговой оценки уровня экологического состояния Республики Беларусь и его влияние на социально-экономическое развитие была использована шкала оценок с интервалом от 0 до 100, соответственно, чем выше значение $I_{экол}$, тем выше уровень экологического состояния по конкретному периоду времени (году).

На основе разработанной и примененной шкалы рейтинговые баллы оценки уровня экологической ситуации Республики Беларусь по интегральному показателю за период 2006 – 2018 гг. показали, что в среднем экологическая ситуация характеризуется как положительная (средний уровень), но имеет в определенные годы некоторые отклонения в разрезе выделенных групп (2006 г., 2008 – 2014 гг. средний уровень, 2007 г. – низкий уровень, 2015 – 2018 гг. – уровень выше среднего).

При соответствующих расчетах по фактическим данным интегральный показатель экологического состояния Республики Беларусь позволит: провести сравнительную оценку уровня экологической ситуации различных территорий и его влияние на социально-экономическое развитие; измерить фактическую величину уровня сложившейся экологической ситуации в разрезе выделенных направлений за определенный период времени; выявить факторы, негативно влияющие на социально-экономическое развитие страны в целом; более обоснованно оценить перспективы экономико-эколого-социального развития страны; определить эффективность использования природного потенциала страны с учетом собственных ресурсов; обосновать направления экономико-эколого-социальной деятельности, наиболее соответствующей целям развития регионов и страны в целом.

Стратегической целью государственной политики в области охраны окружающей среды является обеспечение экологически благоприятных условий для жизнедеятельности общества и граждан. Поставленная цель предполагает решение следующих задач: повышение эффективности использования природно-ресурсного потенциала при обеспечении целостности природных комплексов и удовлетворении потребностей общества в настоящем и будущем; обеспечение устойчивого снижения вредных воздействий на окружающую среду при осуществлении хозяйственной и иной деятельности путем: экологизации социально-экономического развития на национальном, отраслевом и региональном уровнях; совершенствования организационных, технических и планировочных решений по снижению негативного воздействия на окружающую среду; повышение уровня экологической безопасности, снижение угрозы жизнедеятельности населения и ущерба экономике страны от опасных гидрометеорологических явлений, чрезвычайных ситуаций техногенного характера; реабилитация загрязненных и иных экологически дестабилизированных территорий, восстановления их биосферных функций [1, 2].

Реализация поставленных задач должна базироваться на следующих основополагающих принципах: соблюдение и обеспечение прав граждан на благоприятную окружающую среду; полное возмещение вреда,

причиненного окружающей природной среде; полнота, открытость, достоверность и своевременность экологической информации; прогнозирование и учет возможных последствий (экологических рисков) всех видов экономической и иной деятельности, воздействия которой непредсказуемы для окружающей среды и здоровья человека; ответственность за нарушение законодательства об охране окружающей среды; сохранение естественных экологических систем, природных ландшафтов и природных комплексов; сотрудничество государственных органов, бизнеса и общественного сектора по решению проблем сохранения природного потенциала Республики Беларусь и улучшению качества окружающей среды.

Исходя из вышеизложенного, приоритетными направлениями обеспечения экологической устойчивости станут:

- расширение возможностей для участия граждан, общественных объединений, бизнес-сообщества в формировании и реализации государственной экологической политики;

- повышение уровня компетентности и профессиональной подготовки управленческих кадров, принимающих решения в области природопользования и охраны окружающей среды;

- улучшение правовых, организационно-экономических и информационных условий для формирования ответственного и ресурсосберегающего потребления товаров, а также экологически безопасного их производства субъектами хозяйствования;

- стимулирование внедрения технологических и организационно-управленческих инноваций, способствующих снижению объема использования токсичных материалов в технологических процессах, ресурсоемкости производства и продукции, в первую очередь, на производственных объектах, оказывающих комплексное воздействие на окружающую среду;

- дальнейшее внедрение на предприятиях страны комплексных природоохранных разрешений, экологической сертификации, системы экологического управления и аудита, экологической маркировки продукции;

- развитие национальной системы мониторинга окружающей среды, контроля в области охраны окружающей среды, направленных на предупреждение загрязнений или иных негативных воздействий вместо нейтрализации их последствий;

- повышение надежности и эффективности механизмов финансирования природоохранной деятельности через возобновление практики формирования фонда охраны природы, определение приоритетных направлений и прозрачных механизмов распределения его средств, внедрение механизмов платежей за экосистемные услуги;

- расширение международного сотрудничества в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности путем присоединения и ратификации актуальных для республики международных договоров и соглашений, проведение совместных научных исследований и

розробок, впровадження міжнародних екологічних стандартів;

– проведення екологічної сертифікації об'єктів в відповідності з міжнародними стандартами.

Список використаних джерел

1. Національна стратегія стійкого соціально-економічного розвитку Республіки Білорусь на період до 2030 г. / Міністерство економіки Республіки Білорусь ГНУ НІЕІ. Мінськ, 2015. 143 с.

2. Литвінчук, А.А. О можливості розвитку «зеленої» економіки в Республіці Білорусь. *Актуальні проблеми захисту навколишнього середовища та техносферної безпеки в змінюючихся антропогенних умовах : матеріали Міжнарод. науч.-практ. конф. «Білі ночі–2014», Грозний, 1–3 червня 2014 г.* / редкол.: О.Н. Русак [і др.]. Грозний, 2014. С. 290–292.

The article presents an integrated (integrated) assessment, monitoring and analysis of the quality and degree of environmental sustainability of the Republic of Belarus, taking into account the principles of the «green» economy. A number of factors that justify the development of a methodology for determining priorities and directions of environmental policy making, balanced by social and economic criteria, based on a comprehensive assessment of indicators reflecting the level of the environmental situation of the Republic of Belarus, which will contribute to the economic growth and reduce the economic growth environmental quality. Priority directions for ensuring the environmental sustainability of the Republic of Belarus have been identified.

Key words: *factors, green economy, principles, methodological approaches, assessment, level of ecological status, sustainability, system of indicators, rating, priority directions.*

Дата надходження: 22.04.2020

УДК 332.055

Міняйленко І. В., к. е. н.,
Іваницька С. Б., к. е. н., доцент,
Національний університет «Полтавська політехніка» ім. Ю. Кондратюка,
м. Полтава, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ЕЛЕКТРИЧНОГО ІНСТРУМЕНТУ В УКРАЇНІ

У аналітичному дослідженні проведено експрес-оцінювання переробної промисловості України та Полтавської області. Проаналізовано розвиток підгалузі виробництва електричного устаткування України та Полтавської області. Розглянуто основних конкурентів і споживачів досліджуваного підприємства. На основі проведеного оцінювання переробної промисловості було визначено сильні і слабкі сторони, можливості та загрози досліджуваного підприємства. Сформовано комплекс основних факторів, які впливають на зниження темпів зростання та розвитку галузі та розроблено

шляхи розвитку галузі виробництва електричного устаткування.

Ключові слова: промисловість, розвиток, обсяг реалізації, фактори, напрями.

Переробна промисловість є структуроутворюючою галуззю економіки України та, зокрема, Полтавської області. Значну частку ВВП забезпечує саме виробництво електричного устаткування, що є інноваційним та технологічно привабливим сектором бізнесу. На сьогоднішній день актуальним є дослідження даного виду економічної діяльності та оцінювання факторів впливу та розробка перспективних шляхів його подальшого розвитку.

Проаналізуємо для початку кількість суб'єктів господарської діяльності в Україні у галузі діяльності функціонування ПВП «Універсал» УТОГ (табл. 1).

Таблиця 1 – Кількість підприємств переробної промисловості та виробництва електричного устаткування в Україні у 2013-2018 рр. (од.)*

Галузь	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018 від 2014 (+,-)
Переробна промисловість	123108	126217	118527	114773	115022	-8086
(+,-) до попереднього року	+11207	+3109	-7960	-3754	+249	x
Виробництво електричного устаткування	1284	1412	1338	1406	1412	+128
(+,-) до попереднього року	-3	+126	-75	+68	+6	x
Доля підприємств-виробників електричного обладнання у переробній промисловості (%)	1,04	1,12	1,13	1,22	1,23	+0,19

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України [2]

Отже, у 2018 р. доля підприємств-виробників електричного обладнання у переробній промисловості України становить 1,23%, порівняно з 2014 р. вона зросла на 0,19 %. Кількість підприємств-виробників електричного устаткування у 2018 р. становить 1412 підприємств, порівняно з 2014 р. їх кількість зросла на 128 підприємств. Варто зазначити, що у 2015 р. порівняно з 2014 р. кількість підприємств-виробників електричного устаткування зросла на 126 підприємств, але у 2016 р. порівняно з 2015 р. відбулось їх значне скорочення, а саме на 75 підприємств.

Далі проведемо аналіз змін індексу цін на продукцію промисловості, електричного устаткування та електророзподільної і контрольної апаратури (табл. 2).

Таблиця 2 – Індекси цін промислової продукції за видами діяльності у період 2014-2018 рр. (% до попереднього року)

Галузь	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018 від 2014 (+,-)
Промисловість	89,9	87,0	102,8	100,4	100,2	+10,3
(+,-) до попереднього року	-5,8	-2,9	+15,8	-2,4	-0,2	х
Виробництво електричного устаткування	100,9	89,8	100,9	97,5	99,5	-1,4
(+,-) до попереднього року	+9,8	-11,1	+11,1	-3,4	+2,0	х
Виробництво електророзподільної та контрольної апаратури	116,5	91,0	104,9	95,0	98,2	-18,3
(+,-) до попереднього року	+17,6	-25,5	+13,9	-9,9	+3,2	х

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України [2]

Як видно, з табл. 2, ціни на промислову продукцію у 2018 р. порівняно з 2014 р. зросли на 10,3 п., ціни на електричне устаткування у 2018 р. порівняно з 2014 р. зменшились на 1,4 п. Індекс цін на продукцію електророзподільної та контрольної апаратури зменшився у 2018 р. порівняно з 2014 р. на 18,3 п.

Отже, ціни на продукцію, що безпосередньо випускає досліджуване соціально орієнтоване підприємство ПВП «Універсал» УТОГ мають тенденцію до зниження, це можна зв'язати з підвищенням кількості виробників аналогічного виду продукції, що спричиняє конкуренцію на ринку, та призводить до зниження цін.

Таблиця 3 – Динаміка обсягів реалізації продукції переробної промисловості та електричного устаткування в Україні у 2014-2018 рр. (млн. грн.)

Галузь	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018 від 2014 (+,-)
Переробна промисловість	1015773,6	1257762,8	1465931,0	1824500,6	1846258,0	+830484,4
(+,-)до попереднього року	+72083,5	+241989,2	+208168,2	+358569,6	+21757,4	х
Виробництво електричного устаткування	22751,8	25764,5	30218,7	37109,3	39210,8	+16459,0
(+,-) до попереднього року	-998,6	+3012,7	+4454,2	+6890,6	+2101,5	х
доля у структурі переробної промисловості (%)	2,24	2,05	2,06	2,03	2,12	-0,49

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України [2]

Розглянемо також динаміку обсягів реалізації продукції переробної промисловості та електричного устаткування України у 2014-2018 рр. (табл. 3). Як видно з табл. 3, у загальному обсязі реалізації продукції переробної промисловості реалізація виробничого устаткування становить у 2018 р. 2,12%, порівняно з 2014 р. її питома вага у загальній структурі реалізації продукції переробної промисловості зменшилась на 0,49 п.с.

У 2018 р. електричного устаткування в Україні було реалізовано на суму 39210,8 млн. грн., порівняно з 204 р. зростання відбулось на 16459,0 млн. грн. Також, за проведеним аналізом динаміки обсягів реалізації електричного устаткування можна сказати, що відбувається тенденція до зростання.

Розглянемо також динаміку обсягів реалізації продукції промисловості та електричного устаткування у Полтавській області у період 2014-2018 рр. (табл. 4).

Таблиця 4 – Обсяги реалізації продукції промисловості та електричного устаткування в Полтавській області у 2014-2018 рр. (млн. грн.)

Галузь	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018 від 2014 (+,-)
Промисловість	86730	111375	144233	193298	212813	+126083
(+,-)до попереднього року	-	+24645	+32858	+49065	+19515	x
Виробництво електричного устаткування	438	498	382	588	840	+402
(+,-)до попереднього року	-	+60	-116	+206	+252	x
доля у структурі промисловості Полтавської області (%)	0,51	0,45	0,26	0,3	0,39	-0,12

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Полтавській області [1]

З табл. 4 видно, обсяги реалізації електричного устаткування у 2018 р. становлять 840 млн. грн. та порівняно з 2014р. відбулось зростання на 402 млн. грн. У 2016 р. відбувалось зменшення обсягів реалізації електричного устаткування на 116 млн. грн. порівняно з 2015 р. У структурі реалізації продукції промисловості в Полтавській області, обсяги реалізації електричного устаткування займає 0,39%, порівняно з 2014 р. відбулось скорочення її питомої ваги на 0,12 п.с.

Розглядаючи діяльність галузі, необхідно також розглянути трудові ресурси, що в ній задіяні та розмір заробітної плати (табл. 5).

Отже, кількість найманих працівників у переробній промисловості України у період 2014-2018 рр. скоротилась на 426,4 тис. осіб та становить у 2018 р. 1623,3 тис. осіб. Варто зазначити, що у 2018 р. спостерігається позитивна динаміка, так кількість найманих працівників у 2018 р. порівняно з 2017 р. збільшилась на 23,1 тис. осіб. Кількість найманих працівників у виробництві електричного устаткування протягом 2014-2018 рр. зменшилась на 22,6 тис. осіб. У 2018 р. їх кількість становить 52,4 тис. осіб, що у структурі працівників переробної промисловості становить у 2018 р. 3,23%.

Таблиця 5 – Трудові ресурси та заробітна плата в промисловості України та переробній промисловості у 2014-2018 рр.

Галузь	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018 р. від 2014 р.
Кількість найманих працівників (тис. осіб)						
Переробна промисловість	2049,7	1793,4	1642,1	1600,2	1623,3	-426,4
(+,-) до попереднього року	-	-256,3	-151,3	-41,9	+23,1	х
Виробництво електричного устаткування	75,0	66,3	57,4	55,0	52,4	-22,6
(+,-)до попереднього року	-	-8,7	-8,9	-2,4	-2,6	х
Середня заробітна плата (грн.)						
Промисловість	3988	4789	5902	7631	9633	+5645
(+,-) до попереднього року	-	+801	+1113	+1729	+2002	х
Переробна промисловість	3570	4477	5543	7299	9169	+5593
(+,-) до попереднього року	-	+907	+1066	+1756	+1870	х
Виробництво електричного устаткування	3159	3870	4803	6840	8731	+5572
(+,-) до попереднього року	-	+711	+933	+2037	+1891	х
Середня заробітна плата в Полтавській області	3179	3783	4621	6551	8375	+5196
(+,-) до попереднього року	-	+604	+838	+1930	+1824	х
Середня заробітна плата в Україні	3480	4195	5183	7104	8865	+5385
(+,-) до попереднього року	-	+715	+988	+1921	+1761	х

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України [2]

Розглядаючи середню заробітну плату, бачимо, що у промисловості вона зросла на 5645,0 грн. та у 2018 р. становить 9633,0 грн. середня заробітна плата у переробній промисловості у 2018 р. становить 9169,0 грн. та порівняно з 2014р. вона зросла на 5593,0 грн. Середня заробітна плата у виробництві електричного устаткування становить 8731,0 грн. та має зростання на 5572,0 грн. у 2018 р. порівняно з 2014р.

Розглядаючи середню заробітну плату в галузі функціонування ПВП «Універсал» УТОГ, а саме у виробництві електричного устаткування бачимо, що вона протягом досліджуваного періоду є нижчою ніж у промисловості, переробній промисловості та по Україні, але є вищою ніж у середня заробітна плата у Полтавській області.

У табл. 6 наведені основні споживачів та конкуренти ПВП «Універсал» УТОГ за основними видами продукції підприємства

Таблиця 6 – Основні споживачі та конкуренти ПВП «Універсал» УТОГ

Назва компанії	Продукція
Споживачі	
«Крюковський вагобудівний завод»; «Глухівський завод «Електропанель»; «Харківенергоприлад»; «АвтоЗАЗ»; «АвтоКрАЗ»; «ХТЗ»	Низьковольтна продукція
«Hholod», Інтернет-магазин «Ідея маркет»,	Торгове обладнання
Конкуренти	
ТОВ «Вертикаль», ПАТ «Елміз», ТОВ «Схід-Електро», ТОВ «Алькон», ТОВ «Молнія», ТОВ «Мікрол»	Низьковольтна продукція
Компанія «Модерн-Експо», ТОВ «Торпал», ПАТ «Завод Фрунзе», ТОВ НВЦ «Галсофт»	Торгове обладнання

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Отже, ПВП «Універсал» УТОГ має постійних споживачів, які закупають продукцію підприємства для виготовлення своєї продукції.

Варто також провести – SWOT – аналіз для ПВП «Універсал» УТОГ для визначення його сильних та слабких сторін, а також можливостей і загроз (табл. 7).

Таблиця 7 - SWOT – аналіз

№	Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2	3
1	Можливість залучення іноземних інвестицій	Ціна продукції залежить від курсу національної валюти
2	Широкий асортимент продукції	Нестача кваліфікованих кадрів
3	Реалізація продукції на зовнішніх ринках	Продукція не є предмеом першої необхідності
4	Надання знижок постійним та великим покупцям продукції	Високи витрати на підготовку кадрів та підвищення кваліфікації
5	Розвинута система маркетингу	Неможливість різко збільшити обсяги виробництва
№	Можливості	Загрози
1	Впровадження новітніх технологій	Цінова конкуренція
2	Можливість до швидкого переобладнання	Зростання податкового тиску
3	Вихід на нові ринки збуту	Ризик в оцінці платоспроможності споживачів
4	Диверсифікація продукції та ринків	Зростання інфляції
5	Збільшення номенклатури продукції	Поява нових технологій, що дозволяє знизити тимчасові витрати на виробництво

Джерело: складено автором

Проаналізувавши діяльність галузі у якій функціонує досліджуване підприємство, можна зробити висновок, що її розвиток уповільнився. Відбувається зменшення питомої ваги підгалузі у загальному обсязі

промисловості. Не дивлячись на збільшення кількості прибуткових підприємств, збиткові підприємства отримують більший збиток ніж прибуток прибуткові. Також протягом досліджуваного періоду відбувається зменшення кількості найманих працівників в галузі.

Серед основних факторів, які впливають на зниження темпів зростання та розвитку галузі можна виділити наступні:

1. Загальноекономічні:

- нестабільна політична ситуація;
- звуження внутрішнього ринку внаслідок зниження купівельної спроможності населення;
- девальвація гривня, що призвела до подорожчання імпорту та складових в технічній модернізації.

2. Організаційно-структурні:

- відсутність належного контролю з боку держави за діяльністю монополістів;
- недосконала система управління галуззю;
- відсутність системи стратегічного планування на підприємствах.

3. Технологічні:

- застаріле обладнання та технології;
- технологічні застарілість і низький технічний рівень основних фондів;
- відтік кваліфікованих кадрів закордон;
- висока собівартість виробництва внаслідок низької автоматизації виробництва;
- недостатній рівень після продажного сервісу.

4. Фінансові:

- недостатній рівень платоспроможності товаровиробників;
- зменшення обсягів інвестицій у галузь з боку вітчизняних та іноземних інвесторів;
- подорожчання кредитних ресурсів;
- нестача власних фінансових коштів для розвитку виробництва.

Нездатність вітчизняних підприємств у галузі виготовлення електричного устаткування вести реальну конкурентну боротьбу із іноземними фірмами також обумовлена багаторічним досвідом західних підприємств досвідом, у сфері створення обладнання та інноваційної діяльності, більшими можливостями західних підприємств у сфері доступу до дешевого кредитування, а також їх можливостями з надання продукції у кредит з помірними відсотковими ставками, установленими промисловими зв'язками країн ЄС і США та іншими причинами.

Основними шляхами розвитку галузі виробництва електричного устаткування - є залучення іноземних підприємств високотехнологічного устаткування до виробництва в Україні та локалізація їх виробництва, що буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності продукції на світових ринках, підвищення якості та зниження собівартості, залучення іноземних інвестицій. Вихід виробників продукції підприємств виробників

електричного устаткування на зовнішні ринки, створення нових робочих місць, і як наслідок підвищення рівня життя населення.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Головного управління статистики в Полтавській області. URL: <http://www.pl.ukrstat.gov.ua/>

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

The analytical study conducted a rapid evaluation of the processing industry of Ukraine and Poltava region. The development of sub-sector of production of electrical equipment of Ukraine and Poltava region is analyzed. The main competitors and consumers of the studied enterprise are considered. Based on the evaluation of the processing industry, the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the studied enterprise were identified. The complex of the main factors influencing the decrease in the growth and development of the industry has been formed and the ways of the development of the electric equipment manufacturing industry have been developed.

Keywords: industry, development, sales volume, factors, directions.

Дата надходження: 25.04.2020

УДК : 338.314

*Пармакли Д. М., д. хаб. э. н., профессор,
Кураксина С. С., д. э. н., конференциар,
Тодорич Л. П., д. э. н., конференциар,
Комратский государственный университет,
г. Комрат, Республика Молдова*

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ЗОНАХ НЕУСТОЙЧИВОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

Подчеркивается наличие неблагоприятных погодно-климатических условий в сельскохозяйственном производстве Республики Молдова, которые отрицательно влияют на результаты возделывания культур. В подтверждении приводятся динамика урожайности ведущих культур в АТО Гагаузия, расположенная в эпицентре неустойчивого земледелия, за 2009-2018 годы и оценка нестабильности производства. Проведен анализ сложившейся тенденции роста продуктивности полей по пшенице, кукурузе и подсолнечнику, для чего динамика урожайности представлена на графиках. Приводятся реальные резервы наращивания продуктивности полей

Ключевые слова: неблагоприятные погодные условия, урожайность, стабильность, тенденция, тренд, зерновые культуры, подсолнечник.

Производство продукции в сельском хозяйстве подчинено циклическому развитию экономических систем. Стабильность и устойчивость следует рассматривать как сложную экономическую категорию воспроизводственного процесса развития отрасли. Они имеет 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. 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 [1, с. 68].

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 [2, с.193-194].

Южная зона Республики Молдова и находятся в зоне неустойчивого земледелия. Автономно-территориальное образование Гагаузия (АТО Гагаузия) расположено в эпицентре этой зоны. Сложные погодные условия, такие как жара и продолжительные периоды отсутствия осадков часто приводят к потерям урожая сельскохозяйственных культур.

Прямая зависимость сельского хозяйства от климатических условий обуславливает необходимость предохранять себя от возможных рисков и повышать устойчивость своего хозяйствования. Это особенно актуально в условиях неустойчивости рыночных цен и недостаточного развития инфраструктуры производства.

В условиях рискованного (неустойчивого) земледелия использование земельных ресурсов во времени имеет неустойчивый, циклический характер, которое отображают особенность потенциала природных ресурсов. В связи с этим, валовые сборы и урожайность сельскохозяйственных культур носят циклический характер с характерными спадами и подъемами. Так, за 2001-2015гг в сельском хозяйстве наблюдаются значительные колебания производстве продукции растениеводства.

Учитывая определяющее значение эффективности использования земли в сельском хозяйстве как главного средства производства, рассмотрим

динамику урожайности основных культур в АТО Гагаузия за последние 10 лет (табл.1.).

Таблица 1. Показатели урожайности основных культур в АТО Гагаузия за 2009-2018 годы (ц/га)

<i>Год</i>	<i>Пшеница</i>	<i>Кукуруза</i>	<i>Подсолнечник</i>
2009	15,8	19,3	10,9
2010	20,5	25,7	15,5
2011	27,2	22,1	15,5
2012	11,7	5,6	8,3
2013	30,3	33,7	18,2
2014	31,4	27,1	17,5
2015	27,3	21,5	17,2
2016	35,2	30,0	21,8
2017	37,2	39,9	23,5
2018	30,8	45,6	21,5
В среднем 2009-2013гг	21,2	21,6	13,6
В среднем 2014-2018гг	32,5	33,1	20,6
В среднем 2009-2018	27,6	27,9	17,9
Стандотклон	8,3	11,3	4,8
Коэффиц. вариации,%	30,0	40,4	26,6

Источник: данные управления с.х. АТО Гагаузия

Заметим, что посевы пшеницы, кукурузы и подсолнечника в автономии занимают более $\frac{3}{4}$ всей посевной площади. Вот почему очень важно провести анализ производства указанных культур за 2009-20108 годы и выявить при этом уровень их устойчивости и динамику изменений. Важно также определить тенденцию изменения показателей за указанные годы.

Как показывают данные таблицы 1, производство продукции ведущих культур отличается низкой стабильностью. Коэффициент вариации урожайности пшеницы, кукурузы и подсолнечника за указанные 10 лет составил соответственно 30,0%, 40,4% и 26,6%, что относит территории возделывания к зонам неустойчивого (рискованного) земледелия. Особенно заметны спады урожайности в 2012 году, когда возделывание культур не обеспечило возможность ведения даже простого воспроизводства.

Нельзя не отметить наметившуюся тенденцию роста продуктивности полей за последние годы. Так, если в первый период – 2009-2013 годы – урожайность пшеницы составила 21,2 ц/га, то в последующие 5 лет выход зерна с гектара посевов возрос до 32,5 ц или более чем в 1,5 раза. За указанные годы урожайность кукурузы и подсолнечника увеличилась соответственно на 53,2 и 51,5%. Данная тенденция наглядно представлена на рисунке 1.

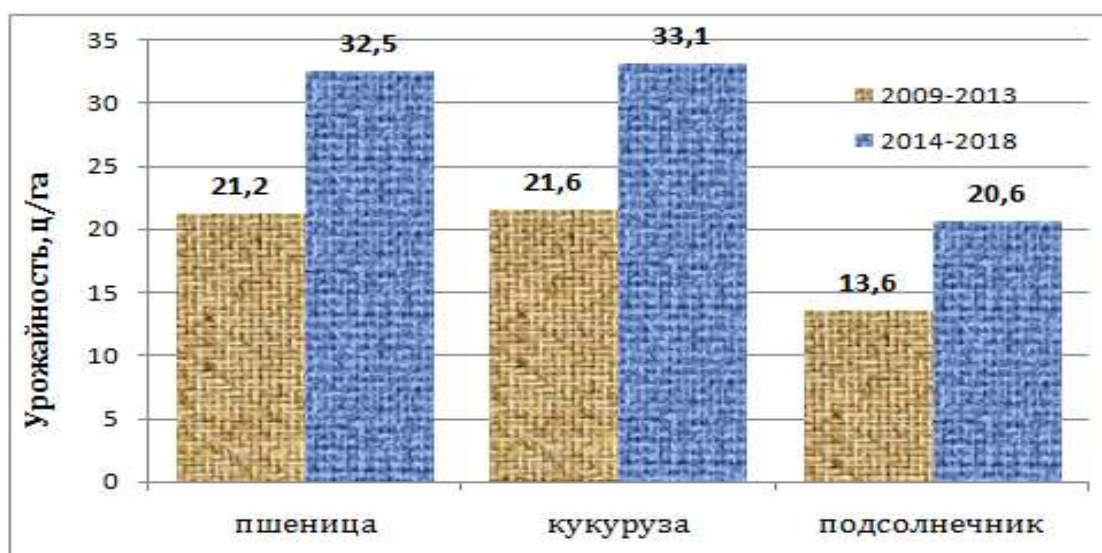


Рис. 1. Показатели урожайности основных культур в АТО Гагаузия за 2009-2018 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Для более полного анализа исследуемых показателей выполним графики динамики за указанные годы. На рисунке 2 представлена тенденция показателей урожайности пшеницы и подсолнечника за исследуемые 10 лет. В соответствии с уравнениями трендов видно, что в среднем за год урожайность пшеницы увеличивалась более чем на 2ц/га ($y = 2,059x + 15,41$), а подсолнечника – почти на 1,3 ц/га ($y = 1,266x + 10,02$).

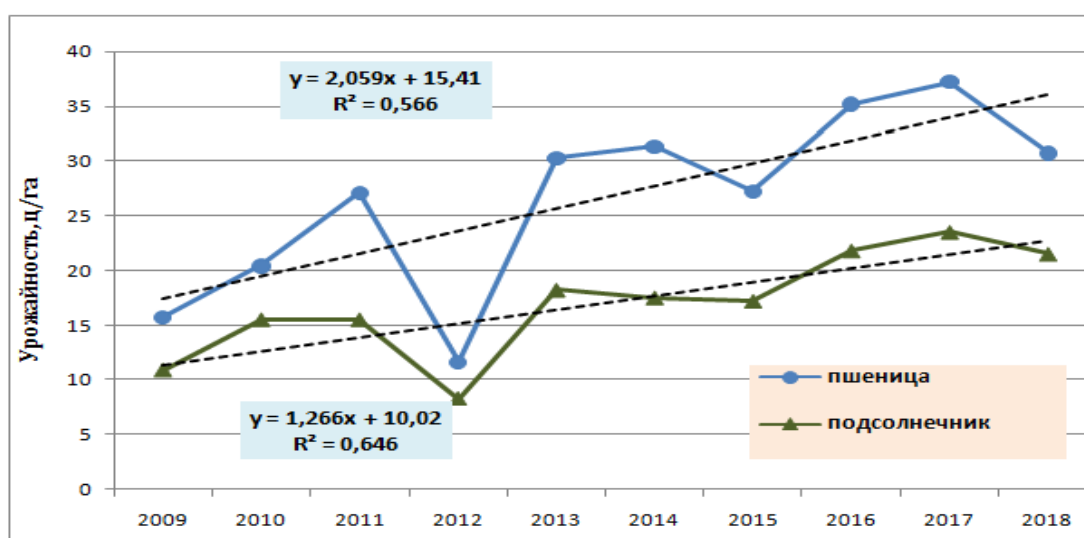


Рис. 2. Динамика урожайности пшеницы и подсолнечника в АТО Гагаузия за 2009-2018 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Данные рисунка 3 показывают, что среднегодовой темп прироста урожайности составил более 2,5 ц/га ($y = 2,525x + 13,16$).

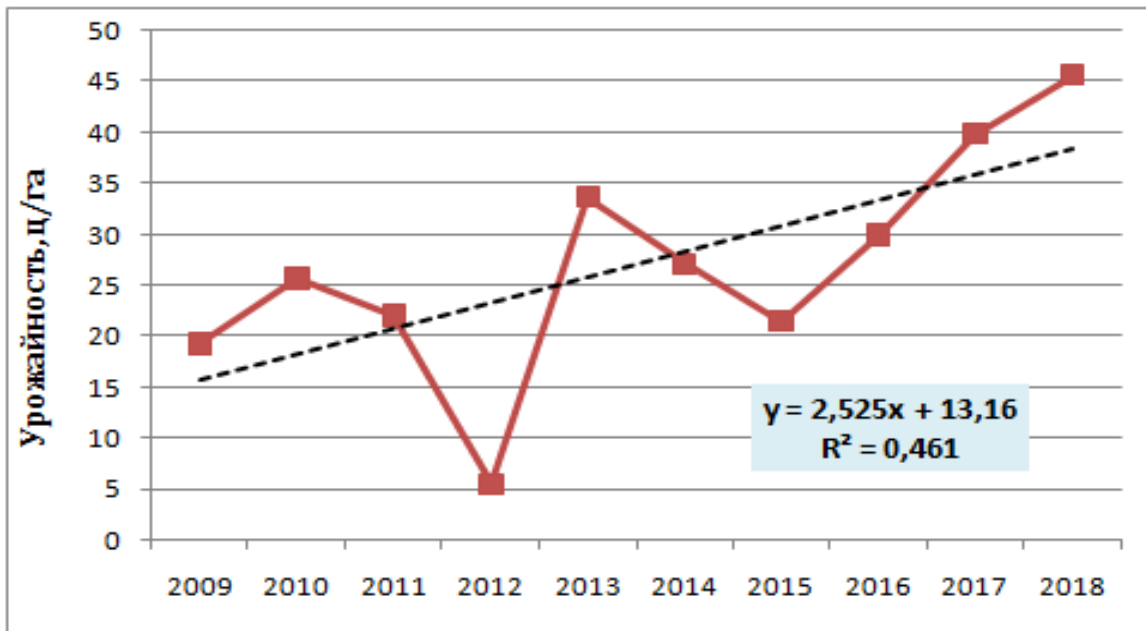


Рис. 3. Динамика урожайности кукурузы в АТО Гагаузия за 2009-2018 годы

Источник: выполнено по данным таблицы

Не смотря на существенное наращивание урожайности основных культур в АТО Гагаузия за последние годы, уровень продуктивности полей в автономии отстает от потенциальных уровней, о чем свидетельствует опыт соседних районов, расположенных в схожих природно-климатических условиях. Так, земледельцы Кантемирского, Кагульского, Тараклийского и Чимишлийского районов в среднем за 2015-2017 годы выход зерна с одного гектара посевов составил 34,7ц, то в сельскохозяйственных предприятиях автономии на 2,9 ц. меньше (рис.4).

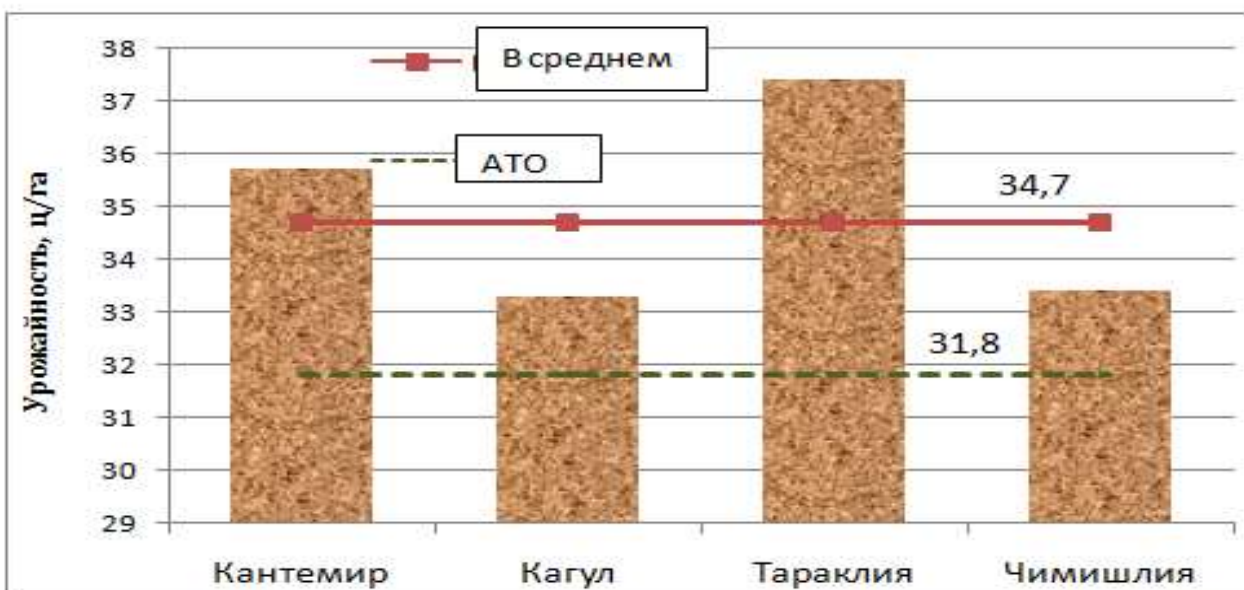


Рис. 4. Показатели урожайности зерновых культур в южных районах в среднем за 2015-2017 годы (АТО Гагаузия в качестве сравнения)

Источник: статистический ежегодник Республики Молдова 2018

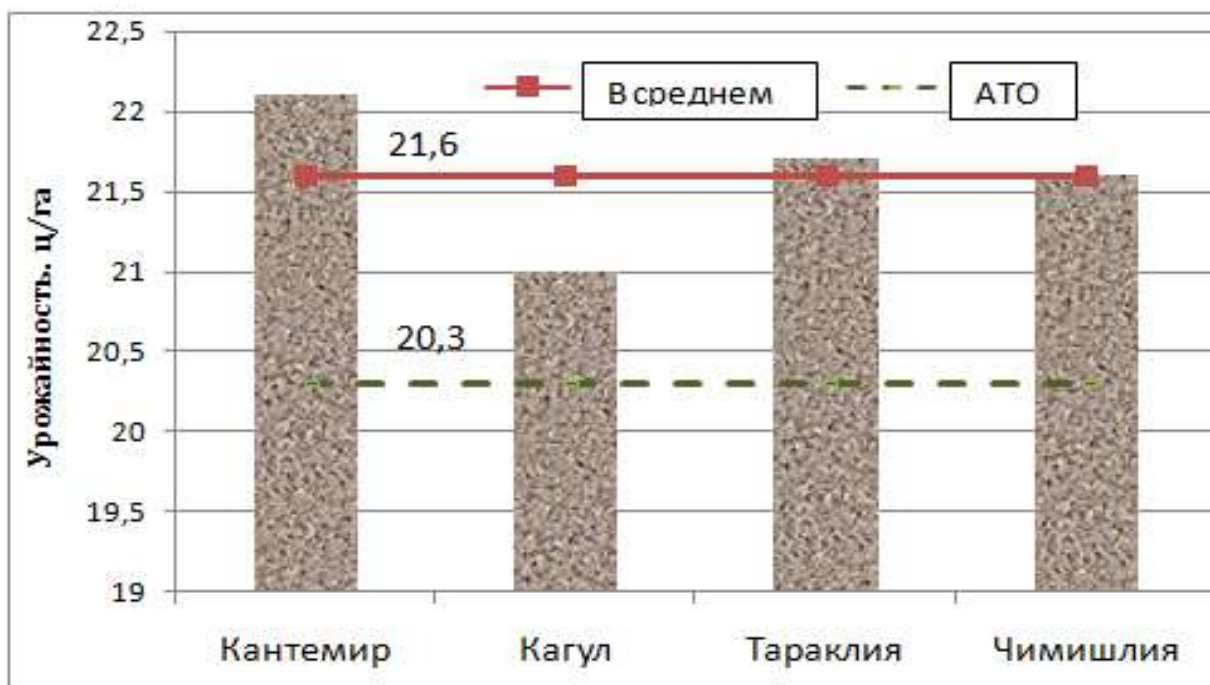


Рис. 5. Показатели урожайности подсолнечника в южных районах в среднем за 2015-2017 годы (АТО Гагаузия в качестве сравнения)

Источник: статистический ежегодник Республики Молдова 2018

В условиях 2017 года 4 сельскохозяйственных предприятий АТО Гагаузия на площади 914 га получили с каждого гектара посевов основной продовольственной культуры по 63,8 ц зерна. Еще 25 предприятий на площади 3980 га добились урожайности 50 ц/га и выше. Эти данные подчеркивают реальность выхода зерна с гектара посевов озимой пшеницы 5 тонн и выше. Другими словами, каждый десятый гектар озимой пшеницы (3980 га из 32384 га, занятых в 2017 году озимой пшеницей) обеспечил выход зерна более 5 тонн. В тоже время, на площади 1407 га урожайность пшеницы была ниже уровня 2 тонн, а 4 субъекта хозяйствования с площади 853 га не смогли получить по 800 кг зерна. Более того, отдельные хозяйства получили зерна на уровне или чуть выше нормы высева семян на гектар.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что внедрение современных технологий возделывания сельскохозяйственных культур могут обеспечить существенный прирост продуктивности полей. Разумное использование минеральных удобрений, внедрение высокопроизводительной современной техники, высокое качество и своевременность проведения технологических операций в отрасли – вот ключевые источники роста стабильности производства продукции в растениеводстве.

Список использованных источников

1. Вронских М.Д. Изменение климата и риски сельскохозяйственного производства Молдовы. К.: «Grafema Libris» SRL, 2011. 560р.

2. Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д., Кураксина С.С., Тодорич Л.П. Яниогло А.И. Продуктивность земли в сельском хозяйстве (экономическая теория и хозяйственная практика): монография. Комрат. НИЦ «Прогресс», 2017 (Типогр. «Centrografic»). 242 с.

The author emphasizes the presence of adverse weather and climate conditions in the agricultural production of the Republic of Moldova, which negatively affect the results of crop cultivation. The confirmation shows the dynamics of crop capacity of leading crops in Gagauzia, located in the epicenter of unstable agriculture, for the years 2009-2018 and an assessment of production instability. The analysis of the current trend of increasing productivity of fields for wheat, corn and sunflower, for which the dynamics of productivity is presented on the charts. Provides a real potential of increasing the productivity of fields

Keywords: *adverse weather conditions, crop capacity, stability, tendency, trend, cereals, sunflower.*

Дата надходження: 02.04.2020

УДК 332.14:339.96

Самцова Д. В.,

*Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

ВНЕДРЕНИЕ «ЗЕЛЕННЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА: НА ПРИМЕРЕ БЕЛАРУСИ И ПОЛЬШИ

У статті розкрито поняття «зелені технології», виявлено основні напрямки розвитку зелених технологій, окреслено основні інструменти фінансування даних проєктів. Наведені приклади реалізованих і не реалізованих проєктів. Встановлено значення «зелених» технологій в розвитку прикордонних регіонів Білорусі та Польщі і їх стійкій взаємодії.

Ключові слова: *«зелена» економіка, «зелені» технології, регіональний розвиток, сталий розвиток, екологізація, охорона навколишнього середовища, ресурсоефективність.*

Последние несколько лет мировое сообщество развивает идею «зеленой» экономики, которая, как термин, появилась в науке в 1989 г.и была предложена в качестве концепции как важный инструмент устойчивого развития в рамках проведения Конференции ООН по устойчивому развитию (Рио+20), став основным направлением политических дискуссий.

Исходя из мировых тенденций, «зеленую» экономику необходимо рассматривать, как перспективу развития общества, а внедрение зеленых технологий можно определить как актуальный тренд, как направление научно-технического прогресса, позволяющее перевести экономику всех уровней от регионального до глобального на новый ресурсоэффективный,

безопасный для экосистемы планеты тип развития [1].

Под зелеными технологиями подразумеваются технические решения, дружелюбные по отношению к окружающей среде, направленные на снижение уровня потребляемых ресурсов и повышения эффективности их использования, позволяющие повысить благосостояние людей и обеспечить социальную справедливость, стабильность, и при этом существенно снизить риски для окружающей среды и перспективы ее деградации [2].

К основным чертам зеленых технологий относятся эффективное использование природных ресурсов, сохранение и увеличение природного капитала, уменьшение загрязнения окружающей среды, сохранение экосистем и биоразнообразия, рост доходов и занятости населения. Необходимо отметить, что продвижение зеленых технологий обеспечивает достижение устойчивости регионов, в том числе и за счет своей экономической эффективности.

Зеленые технологии в настоящее время применяются практически во всех отраслях экономики:

транспорт (электротранспорт, биодизельное топливо);
энергетика (альтернативная энергетика, энергосберегающее оборудование);

сельское хозяйство (органическое сельское хозяйство, биопрепараты, «голубая» экономика – морепродукты);

строительство и архитектура (конструктивные решения в вопросах теплоизоляции, организации отопления, обеспечения водоснабжения, отделки помещений, размещения эко-мебели и др.);

промышленность (переход на использование возобновляемого сырья, малоотходное производство, технологически новые процессы производства);

переработка отходов (сортировка и максимальное переработка отходов, вовлечение отходов в производство).

В Республике Беларусь «зеленая» экономика развивается по модели внебюджетного финансирования, при которой отсутствуют прямые вложения из бюджета на финансирование зеленых проектов, а основным источником финансирования являются средства международных организаций.

Существенную роль в поддержке развития зеленой экономики играет международное сотрудничество и предоставление технической и финансовой помощи международными финансовыми институтами, межправительственными и неправительственными организациями. В Республике Беларусь в настоящее время реализуются следующие проекты международной технической помощи в области «зеленой» экономики:

1. «Развитие лесного сектора Республики Беларусь» (Министерство лесного хозяйства Республики Беларусь, Всемирный банк);

2. EU4Climate и EU4 Environment;

3. «Восточноевропейское партнерство по вопросам энергоэффективности и экологии «Е5Р» (Министерство экономики и Министерство энергетики Республики Беларусь, ЕС, ЕБРР).

В целях повышения эффективности управления лесохозяйственной деятельностью, эффективности лесовосстановления и лесоразведения,

увеличения использования порубочных остатков и повышение вклада лесов в достижение общественных благ в целевых лесных районах Республики Беларусь был создан Проект «Развитие лесного сектора Республики Беларусь». Для реализации Проекта предоставлен заем Международного банка реконструкции и развития в сумме 40 млн долл. США, а также грант Глобального экологического фонда в сумме 2,7 млн долл. США [3]. Проект предусматривает содействие модернизации лесных питомников для выращивания саженцев улучшенного качества с закрытой корневой системой, установке средств видеонаблюдения и коммуникационного оборудования для мониторинга, наблюдения и обнаружения пожаров, внедрение противопожарного оборудования для ликвидации возникающих пожаров, а также разработку веб-интерфейса для обмена информацией, в том числе геоинформационными данными.

Реализация данного проекта начата в 2015 г. и ведется по настоящее время. За время действия проекта было выполнено пять крупных мероприятий в сферах совершенствования мониторинга лесов; оценки и мониторинга содержания питательных веществ и углерода в почве, а также состояния биоразнообразия на участках рубок главного пользования; обеспечения пожарной безопасности; развития лесного хозяйства в условиях климатических изменений; ведения лесного хозяйства в зонах радиоактивного загрязнения. Отчеты находятся в открытом доступе на официальном сайте Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь [4].

В 2018 году была проведена презентация программ EU4Climate и EU4 Environment.

Программа EU4Climate с бюджетом 8 млн евро является продолжением программы ClimaEast (2013-2017 гг.), в рамках которой будет оказываться техническое содействие ЕС странам Восточного партнерства по семи основным направлениям, касающихся вопросов соблюдения Парижского соглашения, изменения климата, а также проведения мер по адаптации к климатическим изменениям.

Программа EU4 Environment на 2018-2022 гг. с бюджетом 20 млн евро является преемником программы EaPGREEN (2013-2018 гг.), в рамках реализации которой был разработан и принят Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года, а также создан Центр чистого производства на базе Института бизнеса и менеджмента технологий Белорусского государственного университета. Программа EU4 Environment направлена на оказание технического содействия шести странам Восточного партнерства в принятии таких природоохранных решений, как стратегическая экологическая оценка, оценка воздействия на окружающую среду, повышение восприятия общественности концепций «зеленой» экономики, развитие экономики замкнутого цикла, в том числе продолжении поддержки деятельности созданных центров чистого производства, развитие охраняемых природных территорий, «зеленых» закупок и стратегических подходов по управлению обращением с отходами.

Большая работа была проделана в сфере энергетики страны. Финансовая поддержка развития возобновляемых источников энергии в Беларуси оказывалась в рамках проекта «EU4Energy: Использование возобновляемых источников энергии в Беларуси». Бюджет проекта составил 600 тыс. евро, период реализации 2015-2019 гг. [5]

В результате реализации мероприятий по внедрению энергоисточников на местных видах топлива, биогазе, строительству гидроэлектростанций введена в эксплуатацию биогазовая установка в Барановичском районе рядом с крупнейшим животноводческим комплексом по производству говядины в ОАО «Агрокомбинат «Мир». Всего в Республике Беларусь по данным Государственного кадастра ВИЭ имеется 109 ветрогенераторов, большая часть из которых расположена в Гродненской и Могилёвской областях. Кроме того, планируется строительство Немновской ГЭС к северу от г. Гродно.

Проект «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике» финансировался Европейским Союзом и осуществлялся Программой развития ООН совместно с органами государственного управления Республики Беларусь. Суммарный бюджет Проекта составил 5 млн евро, период реализации проекта 2015-2018 гг. Целью Проекта являлась выработка и практическая апробация принципов зелёной экономики в Республике Беларусь на примерах 23 пилотных инициатив в различных отраслях, а также демонстрация преимуществ зелёной экономики для белорусского общества и бизнес-сообщества. В Брестской и Гродненской областях велись работы по развитию сети экологических информационных центров, организации органического производства и продвижение экопродукта, расширению возможностей использования туристического потенциала особо охраняемых природных территорий. Так на территории заказника «Налибокский» был создан питомник по поддержанию устойчивости популяции особо охраняемого вида птиц (западноевропейский глухарь), а в г. Брестпостроен комплекс по переработке древесных отходов в биотопливо [6].

В Республике Польша деятельность по внедрению «зеленых» технологий находится в ведении Министерства по окружающей среде. В своей деятельности Министерство участвует и поддерживает многие проекты, направленные на реализацию доктрины устойчивого развития, стимулирование экологически чистых инноваций и инвестиций и финансирование мероприятий, направленных на защиту окружающей среды.

Национальный фонд охраны окружающей среды и водного хозяйства (NFER & WM) является государственным учреждением, действующим на основании Закона «Об охране окружающей среды». Его наиболее важной задачей является эффективное и действенное использование средств Европейского Союза и фондов в рамках Норвежского финансового механизма и Финансового механизма Европейского экономического пространства, Национальной схемы зеленых инвестиций, а также финансового инструмента Life+. Основное назначение финансовых инструментов, реализуемых Национальным фондом, – развитие и

модернизация инфраструктуры охраны окружающей среды в Польше.

Источником средств для NFER & WM являются сборы за пользование ресурсами окружающей среды в коммерческих целях и штрафы за нарушения природоохранного законодательства. Благодаря тому, что основной формой финансирования деятельности являются кредиты, Национальный фонд представляет собой «возобновляемый источник финансирования», созданный для целей охраны окружающей среды. Кредиты и гранты, а также другие формы финансирования, используемые Национальным фондом, предназначены для покрытия финансирования, в первую очередь, крупных инвестиций национального и регионального значения с точки зрения устранения загрязнения природных сред. В последние годы инвестиции по развитию и внедрению возобновляемых источников энергии стали особым приоритетом.

За последние 20 лет Национальный фонд сыграл важную роль в улучшении состояния окружающей среды в Польше. Финансовый аспект деятельности Национального фонда впечатляет: в 1989-2008 гг. Национальный фонд заключил более 14 тысяч контрактов, предоставив почти 21,4 млрд злотых для финансирования природоохранных мероприятий. Стоимость проектов, в настоящее время финансируемых из средств Национального фонда, превышает 76,5 млрд злотых.

Национальный фонд также координирует реализацию почти 250 инвестиционных проектов на предприятиях, которые получают финансирование от Европейского фонда регионального развития и финансирование из ресурсов NFER & WM в рамках отраслевой оперативной программы «Повышение конкурентоспособности предприятий» [7].

Некоторые из проектов Министерства выделяются своей уникальной формулой и механизмами действий, которые получили международное признание и могут служить моделью для реализации современных подходов к реализации экологической политики. Наиболее интересные проекты этого типа – «GreenEvo - GreenTechnologyAccelerator», Программа проверки экологических технологий Европейского Союза (ETV EU), Разработка планов адаптации к изменению климата в городах с населением свыше 100 тыс. чел. (MPA 44).

GreenEvo представляет собой инновационную программу Министерства окружающей среды, созданной для продвижения польских зеленых технологий. Основой для функционирования Программы является выполнение задач, направленных на поддержку польских экологических технологий в стране и за рубежом, что является частью общей экологической политики. Первая программа была реализована в 2009-2015 гг. За этот период было проведено шесть выпусков программы, в которых было отобраны, разработаны и осуществлена поддержка в создании 74 технологий в таких областях как возобновляемые источники энергии; экологически чистые решения для горнодобывающей промышленности; энергосберегающие технологии; системы поддержки мониторинга и сбора информации об окружающей среде; технологии, способствующие борьбе с изменением климата; управление отходами; технологии очистки сточных

вод; низкоуглеродистые транспортные технологии.

Седьмой выпуск Программы, начатый в 2018 году, предназначен для победителей предыдущих выпусков GreenEvo, с целью использовать потенциал существующих проверенных технологий. Программа GreenEvo финансируется Национальным фондом охраны окружающей среды и водного хозяйства.

На территории граничных с Беларусью регионов были развернута деятельность по внедрению четырех технологий [8]: биолого-механическая очистка сточных вод в резервуаре очистных сооружений типа ЕКО-WGB; система вентиляции INWENT; ERCO.Net – комплексная система регистрации и анализа, подготовленная для работы с измерительными приборами; сероочистка биогаза методом BIOSULFEX.

Целью проекта «Разработка планов адаптации к изменению климата в городах с населением свыше 100 тыс. чел» являлась оценка чувствительности к изменению климата в 44 крупнейших польских городах и планирование действий по адаптациям, соответствующим выявленным угрозам. Проект реализован в период 2017-2019 гг., стоимость проекта составила 29,9 млн злотых (~ 6,9 млн евро). Для того чтобы помочь представителям местных органов власти и предпринимателям принимать оптимальные решения, учитывающие влияние изменения климата, было разработано «Руководство по адаптации для городов». [9] В этом документе содержатся руководящие указания по подготовке планов городской адаптации городов для борьбы с изменением климата, адаптированных к местным условиям и потребностям населения.

Проверка экологических технологий (ETV) [10] – это система, поддерживающая коммерциализацию и распространение инновационных экологических технологий, которая состоит из беспристрастного и достоверного подтверждения того, что заявление изготовителя технологии относительно его воздействия и преимуществ его использования является надежным, полным и основанным на достоверных результатах тестирования.

ETV проверяет инновационные технологии в контексте их экологического эффекта, полученного с точки зрения жизненного цикла инновации. Технология является инновационной, когда она является новой с точки зрения метода проектирования/строительства; использования сырья/материалов, необходимых для её производства; способа изготовления/производственного процесса; эксплуатации; возможностей для переработки/окончательной утилизации.

Проект начал реализацию в 2011 году в качестве пилотной инициативы, в которой приняли участие 7 государств-членов ЕС, включая Республику Польша. Расходы на финансирование значительно различаются в зависимости от технологии и качества существующих данных. На основании 21 проверки, завершённой в 2009-2010 гг., средняя стоимость тестирования и проверки одной технологии составила 53 тыс. евро, из которых 28 тыс. евро были связаны с процедурами проверки как таковыми (остальное связано с тестированием).

Программа ETV финансируется из бюджета ЕС и стоимость оценки

одной технологии с целью ограничения среднего итогового вклада участвующих малых и средних предприятий составляет примерно 20 тыс. евро. Прямая поддержка производителей технологий для проведения проверок в рамках пилотной программы ETV также может быть получена в результате участия в более крупных программах финансирования, созданных на уровне ЕС и государств-членов[11].

В декабре 2018 г. завершилась реализация Пилотной программы ETV EU и запущена полная программа, охватывающая следующие сферы: технологии мониторинга почв и грунтовых вод, а также обработки почвы; технологии и процессы для более чистого производства; технологии для уменьшения загрязнения атмосферного воздуха, его мониторинга и сокращения выбросов из стационарных источников; экологические технологии для сельского хозяйства.

В целом эффективное экологически безопасное производство, основанное на инновационном подходе и использующее зеленые технологии, выигрывает в экономическом плане перед старыми технологиями. Более короткий цикл окупаемости зеленых проектов, активно стимулирует предпринимателей инвестировать средства в расширение производств, тем самым увеличивая количество новых рабочих мест, отвечающих экологическим требованиям. Новые «зеленые» производства дают возможность экономического роста территорий, субъектов, наполняя их современной инфраструктурой и технологиями.

Можно отметить следующие пункты в пользу эффективности применения зеленых технологий для регионов в аспекте устойчивого развития:

1. Использование «зеленых» технологий дает конкурентные преимущества организациям, что делает бизнес устойчивым и успешным.

2. Применение «зеленых» технологий на начальном этапе строительства позволяет уменьшить первичные капитальные затраты и дает возможность снизить стоимость проектов в целом, а также сократить срок окупаемости нового производства за счет грамотной организации процесса строительства и внедрения данных технологий.

3. Ресурсо- и энергоэффективность «зеленых» технологий уменьшает платежи за негативное воздействие на окружающую среду в настоящем и позволит снизить эксплуатационные расходы организаций в будущем.

4. Внедрение «зеленых» технологий снижает экологические риски при проектировании, строительстве и эксплуатации производств, обеспечивая проектам устойчивое стабильное развитие и реализацию, а также уменьшает социальное напряжение.

5. Использование зеленых технологий обеспечивает улучшение безопасности труда, в чем заинтересован рабочий персонал организаций.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что внедрение зеленых технологий в регионах принесет существенный социально-экономический эффект, будет способствовать росту благосостояния населения, воспроизводству рабочих мест, созданию инфраструктуры, обеспечению снижения текущей экологической нагрузки и ликвидации накопленного

экологического ущерба, а также повысит эффективность государственных институтов и обеспечит устойчивое социально-экономическое развитие регионов, в том числе приграничных. Приграничные регионы Беларуси и Польши представляют собой уникальные с точки зрения территории: удобное транспортное расположение, достаточно высокий уровень социально-экономического развития, богатое историческое прошлое, а также большие по площади лесные и болотные массивы, что представляет собой как объект охраны природы, так и перспективное направление развития туристической деятельности. Опыт трансграничного регионального сотрудничества Беларуси и Польши свидетельствует, что такое взаимодействие способствует повышению эффективности использования ресурсного потенциала пограничных территорий, темпов экономического роста и уровня жизни населения обоих государств.

Список использованных источников

1. Зомонова Э. М. Понятие и принципы «зеленой» экономики. *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2016. Т. 5. № 1 (14). С. 13–17.
2. Корнеева Ю. В. Зеленые технологии – новые возможности развития регионов. *Устойчивое развитие и зеленая (низкоуглеродная) экономика регионов: проблемы, возможности и перспективы : XI Международная конференция «Российские регионы в фокусе перемен», Екатеринбург, 17-19 ноя. 2016 г. : тез. докл. / Уральский федеральный ун-т им Б.Н. Ельцина ; ред.: С.В. Коваленко [и др.]. Екатеринбург, 2016. С. 691–700.*
3. Соглашение о займе (Проект «Развитие лесного сектора Республики Беларусь») между Республикой Беларусь и Международным банком реконструкции и развития. URL: <http://pravo.by/document/?guid=12551&p0=I01500019&p1=1>. (дата доступа: 09.04.2020).
4. Сотрудничество со Всемирным Банком : Министерство лесного хозяйства Республики Беларусь. URL: <https://www.mlh.by/our-additional-activities/mezhdunarodnoe-sotrudnichestvo/sotrudnichestvo-so-vsemirnym-bankom/>. (дата доступа: 09.04.2020).
5. EU4Energy: Использование возобновляемых источников энергии в Беларуси. URL: <https://www.euneighbours.eu/ru/east/stay-informed/projects/eu4energy-ispolzovanie-vozobnovlyaemykh-istochnikov-energii-v-belarusi>. (дата доступа: 28.01.2020).
6. Отчет о реализации проекта «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике». URL: http://ge.greenlogic.by/content/files/GREENTRANSPORT/Green%20economy_Report_1stDraft.pdf. (дата доступа: 28.01.2020).
7. The Ministry of the Environment of the Republic of Poland. URL: <http://www.cop19.gov.pl/the-ministry-of-the-environment-of-the-republic-of-poland>. (date of access: 09.04.2020).
8. Green Technologies. GreenEvo. URL: <http://greenevo.gov.pl/en/zielone-technologie/>. (date of access: 04.02.2020).
9. Podręcznik adaptacji dla miast. URL: <http://44mpa.pl/wp->

content/uploads/2017/02/Podrecznik-adaptacji-dla-miast.pdf. (date of access: 04.02.2020).

10. Program weryfikacji technologii środowiskowych Unii Europejskiej (ETV UE). URL: <https://www.gov.pl/web/klimat/etv>. (date of access: 04.02.2020).

11. EU ETV pilot programme. URL: https://ec.europa.eu/environment/ecoap/sites/ecoap_stayconnected/files/pdfs/faqs1.pdf. (date of access: 09.04.2020).

The concept of “green technologies” is disclosed in the article, the main directions of the development of green technologies are identified, the main tools for financing these projects are identified. Examples of completed and ongoing projects are given. The importance of “green” technologies in the development of the border regions of Belarus and Poland and their sustainable interaction is established.

Keywords: “green” economy, “green” technologies, regional development, sustainable development, greening, environmental protection, resource efficiency.

Дата надходження: 10.04.2020

УДК 336.226.12

Семенець І. В., к. е. н., доцент,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна

ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ З ВРАХУВАННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

Статтю присвячено дослідженню можливостей розвитку системи екологічного оподаткування в Україні. Виділені сучасні дієві інструменти регулювання у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Ключові слова: екологічне оподаткування, екологічні податки та збори, податок, податкова система.

Актуальність теми. Екологічне оподаткування в Україні в тій чи іншій формі існує досить тривалий період часу. Однак актуальність даної проблеми та недостатня ефективність цього інструменту в регулюванні рівня екологічної безпеки країни змушують звертатись до досвіду розвинених країн. Екологічне оподаткування є одним із інструментів, за допомогою якого можна зробити національну економіку більш екологічною, водночас не менш конкурентоспроможною та ефективною.

Отож важливим є підхід за яким екологічні платежі повинні розглядатися не лише як одне із джерел наповнення доходної частини державного чи місцевого бюджетів, а як один із дієвих та ефективних важелів фінансово-економічного впливу на регулювання природоохоронних процесів, а

закумульовані таким чином кошти доречно спрямовувати на здійснення фінансування різного роду природоохоронних (та природо відновлювальних) заходів, передбачених законодавством України.

Охорона навколишнього середовища є одним із ключових напрямів міжнародної інтеграції в XXI ст., проте в Україні приділяється недостатньо екологічній сфері.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями екологічного оподаткування займалися багато дослідників, серед них: О. Веклич, В. Вишневецький, Л. Грановська, В. Мельник, В. Опарін, Д. Серебрянський, А. Соколовська, В. Степанова та інші. У більшості праць розкриваються окремі питання екологічного оподаткування і не є до кінця вирішеними так як постають все нові та нові проблеми, а відтак необхідність подальшого дослідження даної проблеми на викликає сумнівів.

Постановка завдання. Метою дослідження є критичний аналіз історичного розвитку екологічного оподаткування в Україні на сучасному етапі розвитку економіки держави, висвітлення можливих напрямків подальшого його вдосконалення з врахуванням міжнародного досвіду.

Результати досліджень. Дієвим важелем в регулюванні розвитку «зеленої» економіки нашої держави може і повинно стати належне податкове законодавство. Екологічне податкове навантаження повинно бути досить високим і повинно створювати такі умови, за яких нераціональне та неефективне використання природних ресурсів, а ще в більшій мірі нанесення шкоди в результаті господарської діяльності навколишньому середовищу стане вкрай не вигідним суб'єктам господарювання. При цьому розмір таких платежів повинен перевищувати витрати на усунення негативних наслідків від такого неекологічного господарювання.

В законодавстві України «екологічний податок» з'явився в 1991 р. із прийняттям Закону України «Про систему оподаткування» [5]. Цей податок набуває статусу загальнодержавного і справлявся за умови заподіяння шкоди навколишньому середовищу довкіллю внаслідок забруднення чи погіршення якості ресурсів. При цьому він мав фактично цільовий характер, так як передбачалося, що зібрані кошти зараховуватимуться до позабюджетних цільових фондів охорони навколишнього середовища місцевих Рад народних депутатів. Тобто плата справлялась за місцем здійснення фактичного забруднення.

Наступною віхою в розвитку екологічного оподаткування стає 1994 р. із прийняттям нової редакції Закону [5]. Суттєва зміна полягала в тому, що даний податок був переведений в розряд «плати за забруднення навколишнього середовища». При цьому склалася цікава ситуація за якою що не було запроваджено окремого податкового закону по його справлянню, а механізм регулювання був введений в нову редакцію Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [4]. В цей час механізм екологічних платежів передбачав справляння двох зборів: збору за спеціальне використання природних ресурсів та збору за погіршення якості

природних ресурсів. Ці збори встановлювалися за фактичні обсяги шкідливих викидів з врахуванням лімітів встановлених для того чи іншого суб'єкта.

Чергові зміни відбулися в 1997 р. з новою редакцією Закону України «Про систему оподаткування» [5. Радикальних змін не відбулося, проте екологічний платіж отримав нову назву – «збір за забруднення навколишнього середовища». Його справляння і надалі регулювалося не податковим а екологічним законодавством. Такий порядок проіснував досить тривалий проміжок часу, а саме до запровадження Податкового кодексу України з 1 січня 2011 р. [3].

Згідно Податкового кодексу України екологічний податок отримав трактування як загальнодержавний обов'язковий платіж, який справляється за фактичні обсяги викидів забруднюючих речовин чи фактичних обсягів розміщених відходів з врахуванням встановлених лімітів. При цьому розрізняють платежі за обсяги:

- викидів у атмосферне повітря;
- скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин;
- розміщення відходів;
- фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками;
- фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів;
- фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 року

Загалом ці платежі можна об'єднати в три групи:

- плата за забруднення навколишнього середовища;
- податки на відходи;
- податки на зберігання радіоактивних відходів.

Аналізуючи запровадження екологічного податку Податковим кодексом України слід відмітити такі, на наш погляд, позитивні моменти:

- збільшення ставок екологічного податку, зокрема значне збільшення ставок за викиди надзвичайно шкідливих речовин;
- запровадження оподаткування викидів вуглекислого газу;
- спрощення порядку обчислення податкового зобов'язання через уніфікацію системи корегуючих коефіцієнтів;
- запровадження податку з власників пересувних джерел забруднення.

Негативним моментом, на нашу думку, є той факт, що екологічний податок і надалі сплачується за рахунок витрат підприємства, що в кінцевому результаті призводить до того, що виробники продукції фактично закладають суму даного податку в ціну реалізації і цим самим знижується дестимулювання виробництва із шкідливими викидами.

Загалом можемо говорити про те, що за період свого існування в Україні екологічне оподаткування постійно змінювалось в декількох напрямках. Які стосувалися суб'єктивних змін в складі платників податку (збору), бази оподаткування, порядку розподілу коштів між бюджетами різних рівнів та

інших моментів.

Разом з тим можна виділити і той момент, що сутність його залишалася незмінною і виражається в наступних моментах:

- встановлюється тільки на законодавчому рівні і сплата здійснюється на підставі закону;
- справляється в грошовій формі;
- є обов'язковим платежем;
- цільовий характер;
- носить компенсаційний характер.

В Україні суми сплати екологічного податку з кожним роком зростають (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка надходження екологічного податку в Україні, млн грн

Рік	Надходження всього	В т.ч.	
		до Державного бюджету	до місцевих бюджетів
2015 р.	2691,0	1105,4	1585,6
2016 р.	4987,5	1619,2	3368,3
2017 р.	4698,4	1720,8	2977,6
2018 р.	4921,5	2779,6	2141,9
2019 р.	5020,9	3158,6	1862,3
Абсолютне відхилення	2329,9	2053,2	276,7
2019 р. в % до 2015 р.	186,6	2,9 рази	117,5

Складено автором на основі даних [2]

За аналізований період з 2015 р. по 2019 р. суми сплаченого екологічного податку зросли загалом на 2329,9 млн грн. При цьому розподіл надходжень від даного податку між Державним бюджетом та місцевими бюджетами зазнав досить суттєвих змін. В сторону збільшення надходжень до Державного бюджету, що з одного боку дозволяє на загальнодержавному рівні акумулювати кошти для проведення природоохоронних заходів, проте з іншого не достатньо компенсує витрат на проведення таких заходів на місцевому рівні обмежуючи можливості місцевих громад. Це сприяє низькому рівню зацікавленості місцевої влади в регулюванні даної сфери, оскільки низькі ставки та мала частка розподілу не приносять значних доходів до бюджетів.

Подальше удосконалення екологічного оподаткування в нашій державі вбачаємо у використанні досвіду провідних країн світу.

Вважається, що ідея екологічного оподаткування належить економісту-теоретику А.К.Пугу.

На практиці екологічне оподаткування було запроваджене скандинавськими країнами у 80-х роках минулого століття. І розповсюдилось в Європі в середині 90-х [5].

Екологічні податки, що застосовуються у світі, відповідно до бази оподаткування, можна поділити на дві великі групи:

1. Податки за забруднення (є платежами за кожен фізичну одиницю забруднення, що потрапляє у довкілля);

2. Податки на продукт (стягуються з одиниці готової продукції, яка на одному з етапів свого життєвого циклу призводить до забруднення довкілля. Податки на продукт стягуються з автомобільних шин, батарейок та акумуляторів, миючих засобів, пластикової упаковки та багатьох інших товарів).

Метою екологічних податків провідних країн є, на самперед, стимулювання платника до позитивної з точки зору охорони навколишнього середовища поведінки (екологічна функція). При цьому притримуються принципу, все, що здатне викликати несприятливі зміни в навколишньому середовищі, може бути предметом екологічного оподаткування. Взавши це визначення за основу, Директорат з податків та митних зборів Європейської комісії поділив екологічні податки на сім груп [7]:

- енергетичні податки (energytaxes) - на моторне паливо, на енергетичне паливо, на електроенергію;

- транспортні податки (transporttaxes) - податки з подоланого кілометражу, щорічний податок з власника транспортного засобу, акцизи при покупці нового або уживаного автомобіля;

- платежі за забруднення (taxonemissions, carbontaxes) - за викиди забруднюючих речовин в атмосферу і викиди у водойми вуглекислого газу та інших шкідливих речовин (хлорфторвуглеводнів, оксидів сірки й азоту, свинцю);

- платежі за розміщення відходів (taxonwaste) - платежі за розміщення відходів на звалищах та їх переробку і податки на низку спеціальних продуктів (пакувальні матеріали, батареї, шини, змащувальні масла тощо);

- податки на викиди речовин, що призводять до глобальних змін (taxonemissions) - речовин, що руйнують озоновий шар, і парникових газів;

- податок на шумове забруднення (earmarkedcharges);

- платежі за користування природними ресурсами (royalty).

Залежно від цільової спрямованості екологічні податки поділяють на три групи:

- податки, що мають на меті фіскальну функцію та запроваджуються для поповнення бюджету (до цієї групи можна віднести транспортні та енергетичні податки);

- податки, що мають на меті покриття екологічних витрат (плата за природокористування, за забір води, за розміщення відходів, спеціальні податки на батареї);

- платежі, які стимулюють екологічно відповідальну поведінку виробників та покупців.

У Європі найбільшого поширення набули транспортні та енергетичні податки. Найсуттєвішою є також частка надходжень від таких податків. У тій або іншій формі вони запроваджені в усіх країнах - членах Європейського

Союзу. Енергетичні податки становлять 72 % від загальної величини екологічних податків в Європейському союзі, а транспортні – 23 % [1].

Ці надходження зараховуються до бюджету країн ЄС, і частина з них використовується в подальшому за цільовим призначенням:

- покращання екологічних стандартів автомобілів;
- розвиток альтернативної транспортної інфраструктури;
- розробка та впровадження альтернативних видів палива;
- будівництво нових доріг та ремонт існуючих дорожніх шляхів.

Щодо податків на викиди речовин, то багато країн запровадили такі податки ще до Кіотського протоколу.

Головною особливістю екологічної політики країн ЄС є те, що вона спрямована на попередження виникнення забруднення навколишнього середовища шляхом проведення екологічної оцінки.

В Європейських країнах екологічні податки займають істотне місце в податкових системах учасників Європейського Союзу та ряду інших розвинутих країн. У цих країнах через податкову політику реалізуються ресурсозбереження, підвищення рівня ефективності і вирішення одночасно з екологічними широкого спектра соціальних проблем. Природоохоронні напрями сучасної податкової політики нині охоплюють різні рівні економіки, включаючи глобальний, а також концентруються на пріоритетних з позицій забруднення секторах.

Висновки. Підводячи підсумок сказаного можна зазначити, що всі економічно розвинені країни застосовують в своїх системах оподаткування екологічні податки. Національні екологічні податки мають розбіжності, зокрема, в методах застосування, однак виконують переважно одні й ті самі завдання.

В Україні запроваджено екологічні податки трьох видів: плата за забруднення навколишнього середовища, податки на відходи та специфічні для нашої країни податки (пов'язані з радіоактивними відходами). Решта платежів, які можна пов'язати з регулюванням екологічної ситуації в державі не входять до екологічного податку.

В Україні екологічний податок не виконує в повній мірі своїх функцій, не зважаючи на закріплення його як обов'язкового платежу у Податковому кодексі. Він має компенсаційний характер, що позбавляє даного податку стимулюючої функції

Сучасний стан екологічного оподаткування в Україні потребує негайного його підпорядкування та адаптації до дійсних фінансових потреб сфери охорони навколишнього природного середовища.

Для досягнення належного ефекту слід переймати досвід країн, які спромоглися досягти успіху у сфері екологічного оподаткування, в Україні треба зменшити витрати на адміністрування екологічного податку, застосовувати його як механізм стимулювання екологічно безпечних виробництв, установити належний контроль за поверненням коштів, акумульованих з екологічно шкідливих виробництв саме в ті регіони, стану

довкілля яких нанесли збитки ці виробництва.

Опираючись на досвід європейських країн подальше вдосконалення екологічного оподаткування в державі вбачаємо в запровадженні таких заходів:

- розширити базу екологічного оподаткування, впровадивши різні види гнучких екологічних податків;
- змінити порядок стягнення екологічного податку, зробивши шкалу податкових ставок гнучкішою та пропорційною обсягам викидів забруднювачів;
- встановити високі штрафи за надмірне забруднення навколишнього середовища;
- змінити адресність надходження екологічного податку;
- запровадити різні види податкових пільг у межах податкової та кредитно-фінансової політики;
- змінити джерело сплати податку за перевищення встановлених норм та не включати такі платежі у витрати а сплачувати їх за рахунок прибутку;
- стимулювати оновлення засобів виробництва, які відповідатимуть зростаючим екологічним нормам шляхом прискорення їх амортизації (в тому числі і амортизації з метою визначення податку на прибуток), переглянувши мінімальні строки експлуатації об'єктів;
- впровадження пільгового режиму оподаткування нерухомості для природозахисних споруд

Запровадження таких заходів сприятиме розвитку ефективного екологічного оподаткування в державі та покращенню екологічного ситуації.

Список використаних джерел

1. Коваленко М. А., Мацієвич Т. О. Євроінтеграція і екологічна політика: невідкладні завдання і план дій для України. Економічна конвергенція країн Європейського Союзу: досвід та перспективи для України: монографія / за ред. В. І. Покотилової. Херсон, 2013. 326 с.
2. Надходження податків і зборів. Державна фіскальна служба України: веб-сайт. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatviv-i-zboriv--obovyaz/nadhodjennya-podatviv-i-zboriv/> (дата звернення 04.504.2020).
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 04.05.2020).
4. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25 червня 1991 р. URL: (дата звернення 04.05.2020).
5. Про систему оподаткування: Закон України від 25 червня 1991 р. (втратив чинність від 01.01.2011 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-12> (дата звернення 04.05.2020).
6. Ритікова, К. А. Світовий досвід застосування екологічних податків. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/12525>. (дата звернення 04.05.2020).

7. Restructuring the community framework for the taxation of energy products and electricity, Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003//Offic. Journ. of the European Union. URL: <http://www.eel.nl/documents/eclegislation/energy/taxation.pdf>. (дата звернення 04.05.2020).

The article is devoted to research of possibilities of development of the system of ecological taxation in Ukraine. Effective modern regulatory instruments in the field of environmental protection have been dedicated.

Keywords: *ecological taxation, environmental taxes and fees, tax, tax system.*

Дата надходження: 01.05.2020

УДК 339.1:65.03

*Цедрик А. В.,
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

ПОТЕНЦИАЛ СОЗДАНИЯ ОБЩЕГО ЭНЕРГОРЫНКА ДЛЯ ГОСУДАРСТВ ЕАЭС: РАЗВИТИЕ В ДИНАМИКЕ И ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ ЭФФЕКТЫ

У даній статті відображені основні документи, етапи розвитку та ризику інтеграційних процесів для створення спільного енергетичного ринку країн Євразійського економічного Союзу, запланованого на 1 січня 2025 року. Відзначена важлива роль у створенні загального енергоринку для цих держав і що регулює вплив Департаменту енергетики Євразійської економічної комісії (ЄЕК). У статті відзначені прогнозовані ефекти зі створення такого роду ринку для держав-учасниць Союзу.

Ключові слова: *Євразійський економічний союз, торгівля, загальний енергетичний ринок, потенціал, «зелена» енергетика, інтеграція, вкладений капітал, економіко-географічне становище.*

Страны, образовавшиеся на пространстве бывшего СССР, а именно, те государства, входящие в состав Евразийского экономического союза (ЕАЭС), являются правопреемницами Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). Одной из основ проводимой ими политических и экономических решений считаются природные ресурсы, будучи одним из основных источников обеспечения своей экономической самостоятельности. Главная роль энергопотенциала ЕАЭС определяется такими условиями:

- географическое расположение государств, входящие в экономический Союз, при котором элементарное жизнеобеспечение учитывает значительное потребление энергоресурсов;

- унаследованный от СССР в основном сырьевой уклад экономического развития и фокус в сторону ранее созданной инфраструктуры и производственного потенциала на базовые отрасли промышленности (добыча, переработка, передел минерального сырья);

- интенсивность процесса привлечения крупных инвестиций, без которых экономика государств ЕвразЭС за десятилетие окажется в стагнирующем состоянии. Наиболее привлекательная сфера для иностранных инвесторов – топливно-энергетический комплекс. Причина – быстрота окупаемости вложенного капитала и обеспечение геополитических интересов страны-реципиента.

Важным звеном энергетической политики практически любой страны мира определяется наличием или отсутствием на ее территории соответствующего ресурсного потенциала минерально-сырьевого комплекса. Совокупный энергопотенциал государств-членов ЕАЭС составляет около 10% от общемировых доказанных запасов нефти (среди экономических сообществ на втором месте после стран ОПЕК), около 30% мировых запасов природного газа (1 место в мире) и более 20% от мировых запасов угля (также 1 место в мире). Страны ЕАЭС располагают также крупнейшими в мире запасами промышленного урана, опережая по этому показателю Австралию, США и Канаду вместе взятые.

С учетом вышеназванных обстоятельств, в прогнозах развития мировой энергетики государствам-членам ЕАЭС отводится важное место как крупнейшим поставщикам энергетических ресурсов на мировые энергетические рынки. Это, прежде всего, Европа и Китайская Народная Республика.

Геополитика ЕАЭС. Сам регион отличается выгодным геополитическим расположением между Европой и крупными экономическими игроками в Азии. Чрезвычайно важным в геополитическом плане является взаимная привязка территорий и распределения ресурсов (в первую очередь энергетических) стран, входящих в состав ЕАЭС. Россия и Казахстан располагают большими запасами углеводородного сырья, Кыргызстан и Армения обладают огромным потенциалом ресурсов в гидроэнергетической сфере. В то время как Беларусь, Казахстан и Россия считаются государствами, через территорию которых проходит экспорт нефти, нефтепродуктов и сжиженного природного газа по магистральным трубопроводам в страны СНГ и на рынок стран Европы [1, с. 207 – 208].

Документы ЕАЭС в рассматриваемой сфере создаются Департаментом энергетики Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). При названном Департаменте созданы Консультативный комитет по электроэнергетике и Консультативный комитет по нефти и газу. Работу Департамента курирует член Коллегии (министр) по энергетике и инфраструктуре. На 2019 год проделан пласт работы, позволяющий говорить о качественном и уверенном развитии процессов интеграции ЕАЭС в энергетической сфере в целом. Так,

в разделе XX Договора о Евразийском экономическом союзе (2014 год) определены основные направления взаимодействия стран-членов в энергетике (ст. 79), среди которых следует отметить главное:

- конкурентные условия и обеспечение их развития на общих рынках энергоресурсов и недискриминационных отношений для субъектов народного хозяйства государств, входящих в состав экономического Союза;

- грамотные и взвешенные решения в условиях рыночного ценообразования;

- недопущение технических, административных и иных барьеров и ограничений торговле энергоресурсами, соответствующим оборудованием, технологиями и связанными с ними услугами;

- обеспечение развития инфраструктуры в транспортной и логистической сферах общих рынков и создание условий, наиболее благоприятных для привлечения инвестиций в комплекс энергетики государств-членов;

- гармонизация национальных норм и правил, способных удачно функционировать на общих рынках энергетических ресурсов.

В ст. 52 Договора о ЕАЭС отмечена разработка техрегламентов Союза и стандартов, в том числе с целью обеспечения энергетической эффективности и ресурсосбережения. Названный техрегламент и его проработка относится к задачам «зеленой» энергетики. Однако прочих положений, связанных с развитием «зеленой» энергетики и отдельных ее элементов, в Договоре о ЕАЭС нет. Так, каждая страна *имеет свой набор* нормативно-правовых актов на государственном уровне, которые направлены на повышение энергоэффективности и ресурсосбережение, поддержку возобновляемых источников энергии (далее – ВИЭ) и относятся к сфере «зеленой» экономики [2, с. 33 – 34].

За последнее десятилетие, не учитывая обстоятельства по вводу и эксплуатации Белорусской АЭС в г.п. Островец, можно сказать, что **для Республики Беларусь** в частности существующая система экономического управления не стимулирует энергетические предприятия снижать себестоимость производства. Каждая электростанция и РУП в целом знают, что, осуществив мероприятия по снижению себестоимости, они не получают адекватного увеличения получаемой прибыли. Поэтому реформирование должно быть нацелено на обеспечение заинтересованности субъектов хозяйствования в повышении эффективности производства.

В Директиве ЕС всем странам Восточной Европы указано осуществление преобразования энергосектора, основными принципами которого заключаются:

- 1) в свободном доступе производителей энергии и их потребителей к оптовому рынку электроэнергетики;

- 3) в свободном выборе потребителем электроэнергии ее поставщика;

- 4) в применении свободных цен на электроэнергию, т.е. цен, освобожденных от государственного регулирования, учитывающих

взаимодействие спроса и предложения.

Наиболее проблематично выполнение последнего условия. На этапах реструктуризации рынок должен быть регулируем таким образом, что государственный регулирующий орган разрабатывает правила формирования тарифов для всех станций генерирующей компании и утверждает их в конечном счете [3, с. 82 – 83].

В целом в ЕАЭС национальное регулирование в энергетической отрасли преобладает над наднациональным (под последним подразумеваются нормативно-правовые акты, сформированные коллегией ЕЭК). Нормативные правовые акты стран-членов ЕАЭС в сфере энергоэффективности и «зеленого» роста находятся в постоянном совершенствовании и практическом освоении с учетом мировых трендов. Следует сказать, что имеется достаточное количество подзаконных актов (к примеру, регулирующих тарифы на электроэнергию из ВИЭ). Даже, несмотря на формирующуюся нормативную правовую базу, по большинству показателей, характеризующих «зеленую» энергетику и «зеленую» экономику, страны ЕАЭС находятся ниже по показателям по сравнению с развитыми экономиками. По оценке экспертов Международного энергетического агентства (МЭА), **снижение энергоемкости ВВП стран Союза на пятую часть позволит получить в дальнейшем при проработке данных мер экономический эффект в размере 25 млрд долл.** [2, с. 35].

Все же, на практике торговля энергоресурсами на национальном и международном уровне ограничена целым рядом правил, условий, изъятий, барьеров (см. табл. 1). Отметим, по разным причинам многие государства вынуждены направлять солидные ресурсы и средства на развитие собственного производства энергии, более дорогой по сравнению с доступной на мировом рынке. Не исключением будут являться даже соседние страны для освоения рынка. Это объясняется целями национальной энергетической безопасности, что, однако, зачастую в действительности мотивируется стремлением *обеспечить развитие и защитить интересы предприятий, компаний, фирм собственного национального энергокомплекса, в т.ч. числе участников бизнеса.*

Очевидно, что ни одна, даже обеспеченная в полной мере топливно-энергетическими ресурсами страна мира, не участвующая в международных процессах в энергетической сфере, не сможет обеспечить достаточный уровень собственной энергобезопасности и эффективности развития своего комплекса на долгосрочную перспективу. Данный вопрос не теряет актуальности и ни в коей мере не должен быть снят с глобальной повестки. Поэтому одной из приоритетных задач государств-членов ЕАЭС является формирование общего энергетического рынка, позволяющего эффективно использовать топливно-энергетические ресурсы и решать проблемы энергообеспечения экономик.

Табл. 1 – Реестр препятствий и их классификация на внутреннем рынке ЕАЭС в сфере энергетической политики

№	Наименование препятствия	Классификация	Страны, в которых действует препятствие
1	Договор не распространяется на отношения доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере транспортировки газа (прим. к газу), происходящему с территорий третьих стран, а также на отношения в сфере транспортировки газа за пределы Союза и из-за его пределов, влияющих на загрузку газопроводов.	Изыятие	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан; Россия
2	Наличие в Российской Федерации исключительного права на экспорт газа в государства-члены.	Изыятие	Россия
3	Отсутствие общего электроэнергетического рынка Союза	Ограничение	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан; Россия
4	Отсутствие общего рынка газа Союза	Ограничение	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан; Россия
5	Отсутствие общих рынков нефти и нефтепродуктов Союза	Ограничение	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан; Россия
6	Ограничение в предоставлении равного доступа к газотранспортным системам государств-членов производителям газа, не являющимся собственниками газотранспортных систем	Ограничение	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан; Россия
7	Отсутствие регламентации в законодательствах государств-членов механизма поддержания рыночных цен, обеспечивающих коммерческую рентабельность продажи газа на территориях государств-членов	Ограничение	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан; Россия
8	Отсутствие единых правил доступа к услугам субъектов естественных монополий государств-членов в сфере электроэнергетики	Ограничение	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан; Россия
9	Отсутствие единых правил доступа к газотранспортным системам, расположенным в ЕАЭС	Ограничение	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан; Россия
10	Отсутствие единых правил доступа к системам транспортировки нефти и нефтепродуктов, расположенным на территориях государств-членов	Ограничение	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан; Россия
11	Отсутствие единых и прозрачных подходов к определению технической	Ограничение	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан;

	возможности при передаче электроэнергии на территориях государств-членов		Россия
12	Отсутствие единых и прозрачных подходов к определению технических возможностей, свободных мощностей газотранспортных систем, расположенных на территориях государств-членов.	Ограничение	Армения; Беларусь; Казахстан; Кыргызстан; Россия

Источник: составлено на основе данных работы Центра стратегического анализа и системных исследований НАН Беларуси по поручению коллегией ЕЭК (сост. 13.01.2020 г)

Примечание: все наименования препятствий включены в реестр датой 03.03.2017 г.

Создание такой степени интеграции включает в себя сближение уровней реформ в сфере энергетики, обеспечение свободного перемещения энергоресурсов по территориям Сообщества, равного доступа к услугам естественных монополий в области транспортировки и транзита энергоносителей, скоординированного развития инфраструктуры энергетического рынка и проведения согласованной тарифной политики. На решение этих задач направлены подписанные в декабре 2010 года в рамках формирования Единого экономического пространства (ЕЭП) Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации ряд принципиально важных для развития рынка Соглашений [1, с. 209].

Создание общих энергетических рынков: прогнозируемые эффекты. На сегодняшний день в государствах ЕАЭС оказывают влияние различные модели рынков электроэнергии. Сформирован ряд подходов, основой которых будет являть собой общий рынок. В планах будет обеспечено свободное перемещение электрической энергии в ЕАЭС без существенного реформирования рынков отдельных стран Союза.

По расчетам Департамента энергетики ЕЭК, по причине рыночной оптимизации торговли между государствами и роста количества участников, товарооборот электроэнергией между государствами-членами может увеличиться в 1,5-2 раза в среднесрочной перспективе и еще до отметки в 2,5 раза к началу полномасштабной работы общего электроэнергетического рынка ЕАЭС. Потенциал экспорта электроэнергии за пределы Союза потенциально возрастет в 2 раза и составит порядка 30 млрд кВт-ч. Загрузка генерирующих мощностей при этом повысится на 7% от уже имеющих значения и составит практически 60%, а дополнительный прирост ВВП ЕАЭС за счет аккумулятивного эффекта может достигнуть от 7 до 7,5 млрд. долл. Пропускная способность имеющихся в ЕАЭС межгосударственных линий электропередачи составит в объеме порядка 36 млрд кВт-ч в год. Потенциал роста взаимных поставок составляет около 30 млрд кВт-ч.

Создание общих рынков газа, нефти и нефтепродуктов ЕАЭС, которые

начнут функционировать с 1 января 2025 года, направлено на решение задач, основные из которых:

- обеспечение потребностей экономик стран, входящих в Союз, в данных ресурсах и стабилизация цен на природный газ, нефть и нефтепродукты на территориях государств-членов, безусловно учитывая и мировую конъюнктуру;
- обеспечение энергетической безопасности государств-членов;
- повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов нефтегазовых отраслей государств-членов и их конкурентоспособности на внешних мировых энергетических рынках [4, с. 67 – 68].

Список использованных источников

1. Шафиев Р. М. Формирование энергетического и финансового рынка ЕАЭС. Россия: *тенденции и перспективы развития. Ежегодник*. Вып. 11. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. М., 2016. Ч. 1. С. 207–210.

2. Евразийская экономическая интеграция: перспективы развития и стратегические задачи для России. Доклад НИУ ВШЭ на XX апрельской международной экономической конференции по проблемам развития экономики и общества (9-12 апреля 2019 г.). НИУ ВШЭ России, Всемирный банк. Издательский дом НИУ ВШЭ. Москва, 2019 г. 123 с.

3. Падалко Л. П., Заборовский А. М. Реструктуризация и развитие белорусской электроэнергетики в контексте интеграционных процессов с Россией и Европейским союзом. *Белорусский журнал международного права и международных отношений «Международные экономические отношения»*. Минск, 2005, №3.

4. Саркисян Т. С. Создание общих рынков энергетических ресурсов в ЕАЭС : этапы и содержание. *Известия СПбГЭУ. Раздел «Глобальные энергетические проблемы»*. СПб, 2017. С. 65–69.

Примечание: Данное исследование выполнено при финансовой поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований в рамках договора №Г18М-006 от 30.05.2018 г. сроком на два года.

This article reflects the main documents, stages of development and risks of integration processes for the creation of a common energy market of the countries of the Eurasian Economic Union, planned for January 1, 2025. The important role in the creation of a common energy market for these states and the regulatory impact of the Energy Department of the Eurasian Economic Commission (ECE) were noted. The projected effects on the creation of such a market for the States members of the Union are noted.

Keywords: *Eurasian Economic Union, trade, common energy market, potential, green energy, integration, invested capital, economic and geographical position.*

Дата надходження: 13.03.2020

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Концепція сталого розвитку тісно пов'язана з концепцією «зеленої» економіки, для якої головними пріоритетами є високий рівень енергоефективності та екологічності. Республіка Білорусь, як частина світової спільноти, не може залишатися осторонь міжнародних тенденцій. В роботі розглянуто показники енергоефективності, що характеризують рівень досягнення цілей сталого розвитку Білорусі.

Ключові слова: *паливно-енергетичні ресурси, поновлювані джерела енергії, енергоефективність економіки, сталий розвиток.*

Устойчивое развитие национальной экономики любого государства неразрывно связано с энергоэффективностью, которая предполагает не только рациональное использование топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), но и является своеобразным средством регулирования среды обитания. Эффективность использования топливно-энергетических ресурсов в экономике страны, как в достаточной мере обеспеченной ими, так и для стран-импортеров, 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. В этой связи одним из важных направлений государственной политики большинства стран мира в энергетической сфере является развитие энергетики, основанной на использовании возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Термины «зеленая экономика», низкоуглеродная или «зеленая энергетика», «зеленая генерация» уже не новые термины – они широко используются для трактовки особого типа развития экономики, при котором основной целью остается повышение благосостояния людей при соблюдении социальной справедливости в условиях снижения антропогенной нагрузки на экосистему. Поэтому зеленую экономику и зеленую энергетику рассматривают в неразрывной связи с концепцией устойчивого развития как национальной, так и глобальной экономики. Реализация концепции низкоуглеродного развития в мире происходит в русле постепенной трансформации мировой энергетики – переходу от ископаемого топлива как основного источника первичных энергоресурсов к другим источникам энергии. Возобновляемая энергия признана важной составляющей энергетики в XXI веке, а ее эффективное использование способствует устойчивому энергообеспечению различных государств в мире.

В сентябре 2015 г. государства-члены ООН приняли Повестку дня в области устойчивого развития на период до 2030 года

(Повестка2030).Составной частью Повестки 2030 являются 17 Целей устойчивого развития (ЦУР) и связанные с ними 169 подчиненных им задач, которые необходимо достичь к 2030 году. Каждая цель содержит ряд показателей, которые должны быть достигнуты в течение 15 лет. Для их достижения необходимы совместные усилия правительств, гражданского общества и бизнеса. По определению ООН, устойчивое развитие заключается в том, чтобы развитие нынешнего поколения не шло вразрез с интересами будущих поколений.

Придя на смену Целям развития тысячелетия (ЦРТ), ЦУР подразумевают, что все страны, независимо от уровня их дохода, на протяжении следующих 15 лет активизируют усилия для искоренения нищеты во всех ее формах, борьбы с неравенством и решения проблем, связанных с изменением климата. Это неразрывно связано с реализацией стратегий, предусматривающих экономический рост и удовлетворение социальных потребностей, в том числе в области образования, здравоохранения, социальной защиты и занятости, наряду с решением проблемы изменения климата и охраной окружающей среды. В то время как в ЦРТ энергетика включена не была, в системе ЦУР она признана одним из основных направлений деятельности, подтверждением чего является ЦУР 7: «Обеспечение доступа к недорогим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии для всех».

Цель 7 предусматривает:

7.1 К 2030 году обеспечить всеобщий доступ к недорогому, надежному и современному энергоснабжению.

7.2 К 2030 году значительно увеличить долю энергии из возобновляемых источников в мировом энергетическом балансе.

7.3 К 2030 году удвоить глобальный показатель повышения энергоэффективности.

7.a К 2030 году активизировать международное сотрудничество в целях облегчения доступа к исследованиям и технологиям в области экологически чистой энергетики, включая возобновляемую энергетику, повышение энергоэффективности и передовые и более чистые технологии использования ископаемого топлива, и поощрять инвестиции в энергетическую инфраструктуру и технологии экологически чистой энергетики.

7.b К 2030 году расширить инфраструктуру и модернизировать технологии для современного и устойчивого энергоснабжения всех в развивающихся странах, в частности в наименее развитых странах, малых островных развивающихся государствах и развивающихся странах, не имеющих выхода к морю, с учетом их соответствующих программ поддержки.

В «Докладе о Целях в области устойчивого развития, 2018 год»[1] отмечается, что достигнутые в последнее время успехи в области электрификации, особенно в наименее развитых странах, и повышения энергоэффективности промышленности позволили еще на шаг приблизиться к обеспечению всеобщего доступа к недорогим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии. Так, за период с 2000 по 2016 год доля

мирового населения, имеющая доступ к электроэнергии, увеличилась с 78 до 87 процентов, при этом абсолютное число людей, живущих без электричества, сократилось донемногим менее 1 миллиарда. Причем в наименее развитых странах доля населения, имеющая доступ к электроэнергии, за период с 2000 по 2016 год выросла более чем вдвое. Однако в 2016 году 3 миллиарда человек (41 процент населения мира) все еще использовали для приготовления пищи кухонные плиты и виды топлива, загрязняющие окружающую среду. Доля энергии из возобновляемых источников в общем объеме конечного энергопотребления выросла незначительно: с 17,3 процента в 2014 году до 17,5 процента в 2015 году.

Повышение энергоэффективности входит в число важнейших стратегических направлений приоритетного технологического развития экономик большинства стран мира, о чем свидетельствует тот факт, что с 2014 по 2015 год темпы снижения глобальной энергоемкости составили 2,8 процента, что вдвое выше показателя, достигнутого в период 1990 – 2010 гг. По данным Международного энергетического агентства [2] энергоемкость валового внутреннего продукта (ВВП) в целом по миру снизилась в 2017 г. по сравнению с 1971 г. почти в 2 раза с 0,231 до 0,0123 кг нефтяного эквивалента (рис. 1).

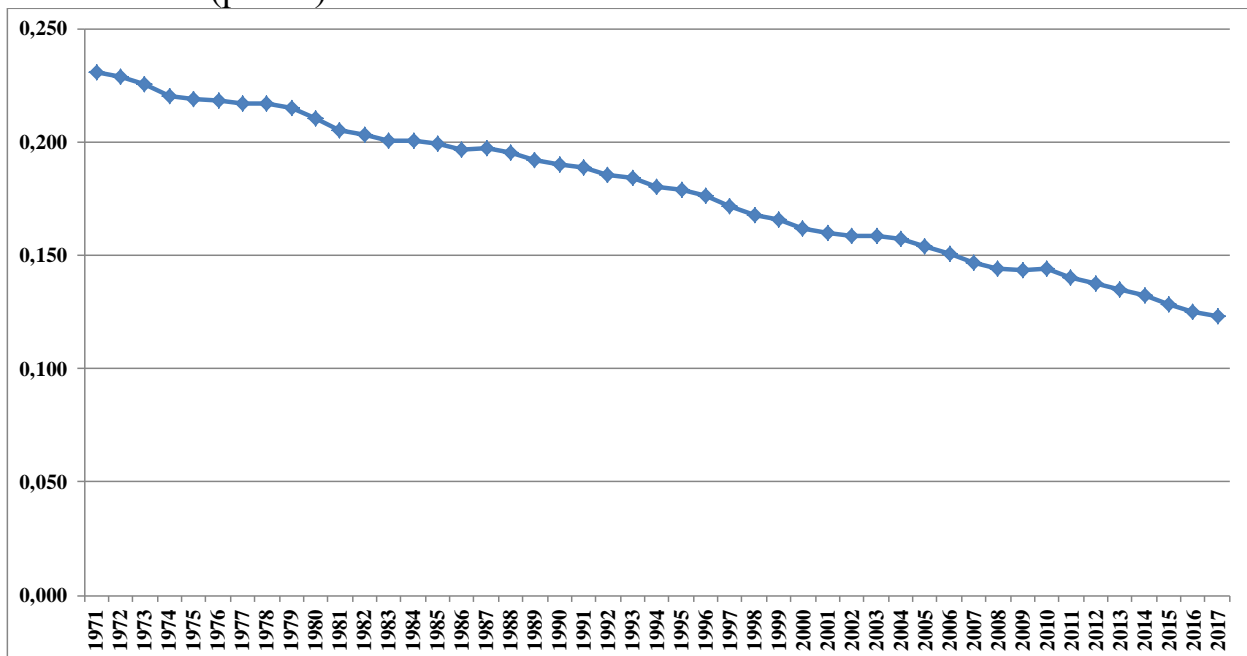


Рис. 1 Динамика энергоемкости ВВП в мире, кг н.э./долл. США

Что касается Беларуси, то в нашей стране проводится последовательная взвешенная государственная политика в энергетической сфере, направленная на достижение цели диверсификации ТЭР, обеспечения энергетической и экологической безопасности.

Республика Беларусь наряду с 193 государствами одобрила Повестку 2030 в области устойчивого развития на период до 2030 года и выразила решительную поддержку ее реализации путем достижения всех Целей устойчивого развития.

Беларусь рассматривает Повестку 2030 как уникальную основу для новой

глобальной политики в области устойчивого развития, которая призвана обеспечить реальный прогресс в борьбе с нищетой, голодом, детской смертностью, эпидемиями, изменением климата и иными вызовами современности, а также способствовать обеспечению мира и безопасности на планете. Беларусь стремится к осуществлению Повестки–2030 и уже предприняла ряд важных шагов для ее реализации на национальном уровне: Правительством Республики Беларусь утверждена Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития на период до 2030 года, назначен Национальный координатор по достижению Целей устойчивого развития, сформирован Совет по устойчивому развитию. В рамках Совета сформированы секторальные рабочие группы по экономическим, экологическим и социальным вопросам. На момент принятия НСУР-2030 (февраль 2015 года) декларация ООН по целям устойчивого развития до 2030 года еще не была принята, и в этой связи отсутствовала оценка сопряженности национальных и глобальных ЦУР. Вместе с тем Беларусь, как и другие страны ООН, приняла на себя обязательство по реализации глобальных ЦУР. Этот процесс должен в основном происходить через разработку и реализацию стратегических и иных документов, касающихся устойчивого развития в стране. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития разрабатывается один раз в пять лет на 15-летний период за два с половиной года до начала прогнозируемого периода. В ней определяются направления эффективного использования демографического, социального, природного, производственного и инновационного потенциалов страны. В настоящее время действует Национальная стратегия устойчивого развития Беларуси до 2030 года, в которую включено пять стратегических приоритетов, из которых три касаются экономических целей, один – сферы человеческого развития и еще один – экологии. Разработана Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года. Разработана дорожная карта Национального статистического комитета Республики Беларусь по разработке статистики по Целям устойчивого развития, которая учитывает рекомендации Конференции европейских статистиков и является источником для руководства по разработке статистики по Целям устойчивого развития. В дорожной карте определяются действия, связанные с подготовкой информации для мониторинга показателей достижения ЦУР, в частности: что необходимо сделать; кто, что должен делать и когда; кто является заинтересованными лицами; возможности для сотрудничества.

Главным приоритетом энергетической политики Беларуси является повышение эффективности использования энергии как средства для снижения затрат общества на энергоснабжение, для обеспечения устойчивого развития страны, повышения конкурентоспособности производительных сил и охраны окружающей среды. В данном контексте в государстве проводится планомерная работа по достижению ЦУР, в том числе Цели 7. Так, в нашем государстве доля населения, имеющего доступ к электроэнергии, составляет 100%.

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 (рис. 2).

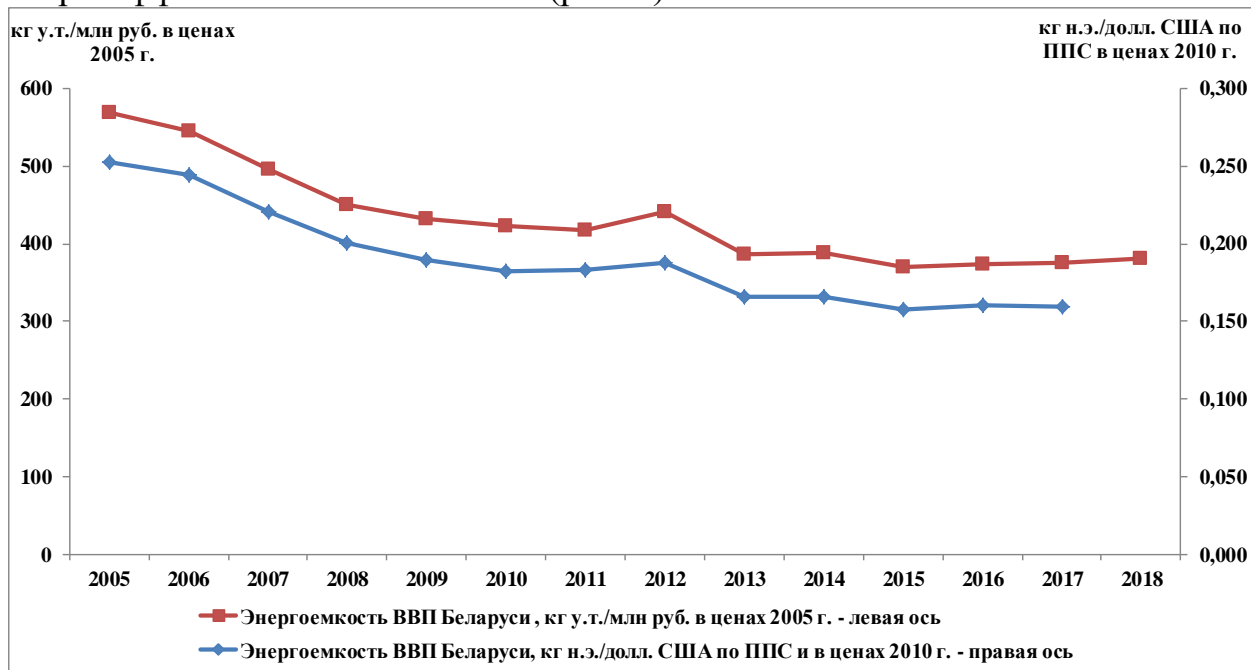


Рис. 2 Динамика снижения энергоёмкости ВВП Беларуси[2, 3]

По последним доступным данным Международного энергетического агентства, энергоёмкость ВВП Беларуси, равная 0,160 кг н.э./долл. США, сопоставима с Финляндией и Канадой (соответственно: 0,152 и 0,183 кг н.э./долл. США), однако при представлении ВВП по валютному курсу энергоёмкость ВВП Беларуси в 3,2 раза выше, чем в Финляндии, и в 2,7 раза выше, чем в Канаде.

За последнее время наблюдается рост энергетической самостоятельности, который определяется как отношение объема производства (добычи) первичной энергии к объему валового потребления топливно-энергетических ресурсов[3] (рис. 3).

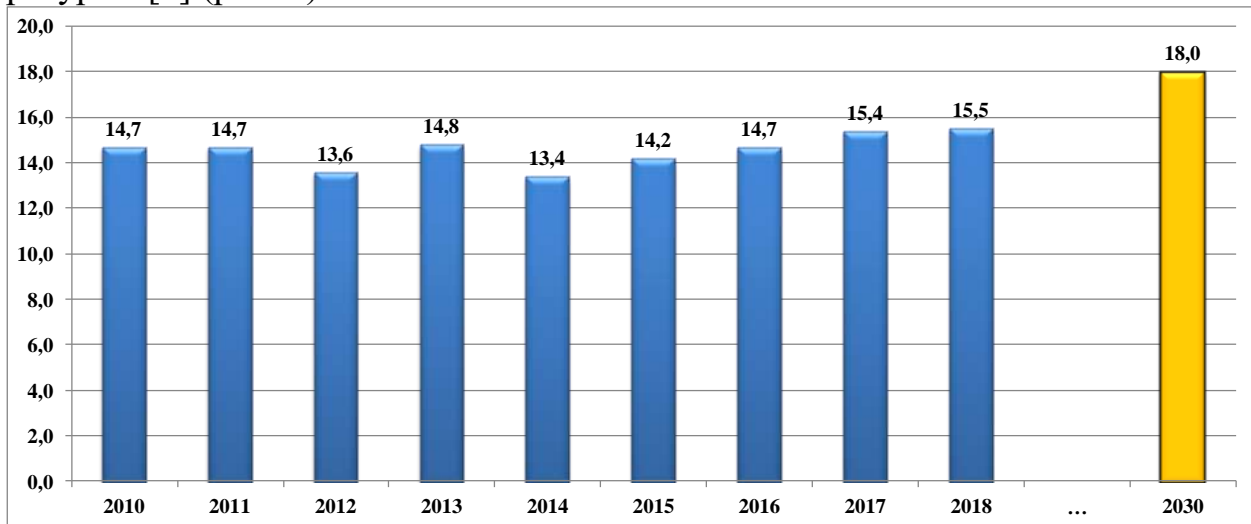


Рис. 3 Динамика показателя энергетическая самостоятельность за период 2010–2018 гг. с прогнозом до 2030 г., %

Возобновляемая энергетика в последние годы стала в Беларуси самым быстро развивающимся видом генерации. Наметилась положительная тенденция показателя отношение объема производства (добычи) первичной энергии из возобновляемых источников энергии к объему валового потребления топливно-энергетических ресурсов за период 2010–2018 гг. [3]. Рост в 2018 г. по сравнению с 2010 г. составил 1,2 раза. Доля ВИЭ в потреблении уже достигла запланированных к 2020 году 6%. К 2021 г. планируется увеличить мощность генерации за счет ВИЭ до 800 МВт(рис. 4).

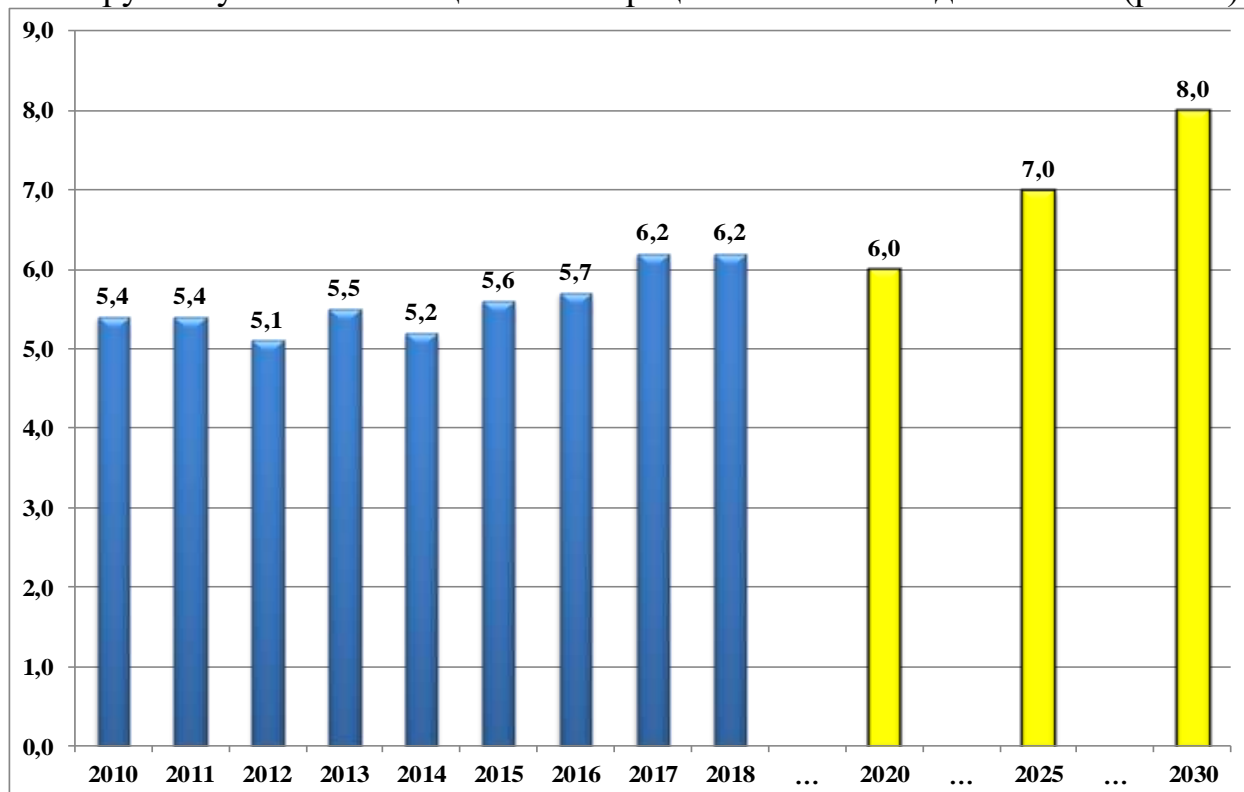


Рис. 4. Динамика показателя отношение объема производства первичной энергии из ВИЭ к валовому потреблению ТЭР за период 2010–2018 гг. с прогнозом до 2030 г., %

Выбросы углекислого газа (CO_2) от сжигания ископаемого топлива являются основной антропогенной причиной серьезного нарушения климата. В мире преобладают тенденции к увеличению объема удельных выбросов углекислого газа как в абсолютном измерении (с 13945 млн. т CO_2 -экв. в 1971 г. до 32840 млн. т в 2017 г., т.е. в 2,4 раза), так и на душу населения: за период с 1971 по 2017 гг. антропогенная нагрузка увеличилась в 1,2 раза с 3707 до 4368 кг CO_2 -экв. на человека в год.

В Беларуси выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от сжигания топлива на производство тепловой и электрической энергии снизились за период 2010 – 2018 гг. незначительно, как в абсолютном значении, так и на душу населения и на единицу территории.

Как показал анализ, главные количественные параметры, характеризующие энергоэффективности экономики Беларуси, в целом находятся в диапазонах, предусмотренных для первого этапа НСУР-2030. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что Республика Беларусь

поступательно, шаг за шагом, движется в направлении создания условий для устойчивого развития.

Летом 2017 года во время проведения международной выставки «Атомэкспо-2017» состоялось представление Государственной корпорацией по атомной энергии «Росатом» концепции «зеленого квадрата», набирающей популярность в мире. Основная идея концепции – необходимость ускоренного развития гидроэнергетики, энергетики ветра и солнца, а также и атомной энергетики, что диктуется использованием этой четверки таких технологий, при которых тепловые выбросы и образование CO₂ равны нулю[4].

Данная концепция предлагает взглянуть на развитие глобальной энергосистемы под несколько иным углом, отмечая важную роль «мирного атома» и возобновляемых источников энергии в деле устойчивого развития и минимизации воздействия на экологию. «Зеленый квадрат» – это баланс безуглеродных источников энергии, использующих солнце, ветер, воду и атом для обеспечения надежного и стабильного энергоснабжения.

В то же время каждая страна, когда ставит перед собой определенные задачи, руководствуется определенными целями. Одни страны в качестве основного приоритета решают вопросы энергетической бедности, покрытия дефицита электрических мощностей в условиях отсутствия традиционных видов топлива или высоких цен на них. Для других наиважнейшей является энергообеспечение труднодоступных регионов, где нет сетевой инфраструктуры. Другими словами, все страны мира не смогут работать одинаково. С учетом экономических, социальных потребностей и климатических условий у каждой будет свой уникальный «зеленый квадрат». В условиях Беларуси основными задачами являются: диверсификация топливно-энергетического баланса, сокращение объемов использования ископаемых видов топлива, уменьшение доли доминирующего ресурса – природного газа, гармоничная сбалансированность развития генерирующих мощностей: углеводородное сырье, атомная станция и возобновляемые источники энергии. Предполагается, что дальнейшее развитие возобновляемых источников будет вестись с учетом их встраивания в единую энергосистему, т.е. должен соблюдаться баланс развития как традиционных, так и возобновляемых источников энергии, в том числе с учетом предстоящего ввода в эксплуатацию Белорусской АЭС. Традиционная энергетика и энергетика с использованием ВИЭ должны развиваться, взаимно обогащаясь достижениями друг друга, и находить области совместного применения.

Результатом эффективной реализации концепции зеленого квадрата в Беларуси будет поэтапная трансформация национальной экономики, основанная на вовлечении во все больших масштабах ВИЭ, и достижении целей устойчивого развития на базе обеспечения гармоничного баланса генерирующих мощностей, а именно: безуглеродной и атомной энергии.

При этом целевой функцией реализации концепции «зеленого квадрата»

должно быть, прежде всего, поддержание нужных условий жизненного пространства и высокого уровня комфорта общества.

Фактически концепция зеленого квадрата является перспективным вектором развития отечественной экономики, приоритетами которой являются:

- сокращение выбросов парниковых газов,
- рост доходов и занятости;
- повышение энергоэффективности,
- развитие рынка экологических (зеленых) инвестиций в чистые технологии и «природную» инфраструктуру,
- сохранение биоразнообразия и природного богатства,
- развитие рынка экологических товаров и услуг,
- развитие института социальной и экологической ответственности.

Белорусская АЭС, являющаяся важным проектом «зеленой энергетики» внесет большой вклад в экологическую составляющую – снижение выбросов парниковых газов составит до 10 млн тонн ежегодно, позволит диверсифицировать структуру топливно-энергетического баланса страны и заместить до 5 млрд кубометров газа, снизив удельный вес газа в производстве энергии с 95 % до 60 %.

Реализация концепции зеленого квадрата предполагает включение экологической составляющей в систему ключевых социально-экономических показателей, что позволило бы проводить мониторинг с целью оценки экономического роста в контексте перехода к устойчивому развитию.

Таковыми индикаторами могут быть, например: углеродоемкость валового внутреннего продукта (отношение объема выбросов CO₂ к объему ВВП) и углеродная интенсивность (отношение объема выбросов CO₂ к объему ТЭР), выбросы углекислого газа при использовании топливно-энергетических ресурсов на душу населения.

Следует заметить, что к настоящему времени не существует какого-либо универсального плана или программы для перехода к реализации «зеленого квадрата». Такая программа должна быть разработана в соответствии с индивидуальными характеристиками белорусской экономики, приоритетами ее развития, конкурентными преимуществами, природным капиталом, уровнем экономического развития и эффективностью деятельности национальной, политической и социальной сферы. При этом необходимо принимать во внимание и адаптировать уже наработанную международным сообществом методологическую базу оценки степени «озеленения» экономики в виде индикаторов состояния всех сфер национальной экономики и перспективных направлений развития.

Кроме того, нельзя не учитывать мнения высококлассных специалистов-энергетиков, которые полагают, что полностью отказаться от углеводородного топлива ни белорусская, ни мировая энергетика пока не могут [5]. Это обусловлено тем, что энергетика Беларуси – это масштабный технологический проект, планируемый на долгую перспективу, с учетом

вопросов поставки энергоносителей, инфраструктуры, логистики, спроса и многих других показателей. Тепловые станции Беларуси, помимо производства электроэнергии, работают еще и на централизованную систему отопления.

Список использованных источников

1. Доклад о Целях в области устойчивого развития, 2018 год. URL: <https://unstats.un.org/sdgs/files/report/2018/TheSustainableDevelopmentGoalsReport2018-RU.pdf>. (дата доступа: 20.04.2020).

2. Key world energy statistics : IEA, 2019. URL: <http://www.iea.org>. (date of access: 30.12.2019).

3. Энергетический баланс Республики Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редколл.: И.В. Медведева (председ. редколл.) [и др.]. Минск, 2016–2019.

4. Цилибина В.М. Концепция «зеленого квадрата» – перспективный вектор развития белорусской экономики. *Вестник Белнефтехима*. №9, 2019 г. С. 32-36.

5. Дайнеко А.Е., Падалко Л.П., Цилибина В.М. Энергоэффективность экономики Беларуси / науч. ред. А. Е. Дайнеко; НАН Беларуси, Ин-т экономики. Минск : Беларус. навука, 2016. 363 с.

The concept of sustainable development is closely linked to the concept of a green economy, for which the highest priorities are a high level of energy efficiency and environmental friendliness. The Republic of Belarus, as part of the world community, cannot stay away from international trends. Energy efficiency indicators characterizing the achievement of sustainable development goals in Belarus are considered in the article.

Key words: *fuel and energy resources, renewable energy sources, energy efficiency of the economy, sustainable development.*

Дата надходження: 22.04.2020

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

**КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА**

Економічні науки

Випуск 15

Підписано до друку 01.06.2020 р. Формат 8 60x84/16
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Друк офсетний
Ум. друк. арк. 24,3. Тираж 100. Зам. 004

Видавець Ковальчук О.В.
32315, Хмельницька обл., м. Кам'янець-Подільський,
вул. Васильєва, 13, корп. А, 37.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 7057 від 25.05.2020 р.