Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
АГРАРЕН УНИВЕРСИТЕТ - ПЛОВДИВ

"СЪВРЕМЕННИ ПРОБЛЕМИ НА РЕГИОНАЛНОТО РАЗВИТИЕ"

Събрани статии

Том 1

List of journals indexed

РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ Science Index

Submitted for review in
Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

THOMSON REUTERS

Академично издателство на Аграрния университет
Пловдив, 2014

Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
АГРАРЕН УНИВЕРСИТЕТ - ПЛОВДИВ

"СЪВРЕМЕННИ ПРОБЛЕМИ НА РЕГИОНАЛНОТО РАЗВИТИЕ"

Събрани статии

Том 1

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ
Проф. д-р Нели Бенчева – Зам. Ректор на Аграрен Университет, Пловдив
Проф., д-р Елена Паршина - Ръководител на катедра "Икономика и организация на производството", „Украински Химикотехнологичен университет", Днепропетровск, Украйна
Доц. д-р Стела Тодорова – катедра „Регионално развитие", АУ Пловдив
Доц., д-р, проф. РАЕ Светлана Дробязко - катедра "Икономика и организация на производството", „Украински Химикотехнологичен университет", Днепропетровск, Украйна
Доц. д-р Димитър Николов – Институт по аграрна икономика, София
Доц. д-р Младен Тонев – Варненски свободен университет, Варна
Доц. д-р Лилия Рангелова – Университет за национално и свитовно стопанство, София

Съвременни проблеми на регионалното развитие: Събрани статии. Т. 1. - Академично издателство на Аграрния университет Пловдив, България, 2014. - 416 с.

ISBN 978-954-517-218-2

Събиране на научни статии, публикувани на резултатите от Международната научно-практическа конференция на тема "Съвременни проблеми на регионалното развитие" е научно-практическа публикация, която съдържа научни статии на студенти, специализанти, кандидати и доктори на науките, научни работници и практикуващи от Европа, Русия, Украйна и от съседни страни, както и извън нея. Статиите съдържат проучването, което отразява процесите и промените в структурата на съвременната икономика и държавна структура. Събирането на научни статии е за студенти, аспиранти, докторанти, преподаватели, изследователи, практици и хора, интересуващи се в тенденциите на съвременната развитие икономическата наука.

Събиране на научни статии се реферират пълно в CAB Abstracts, EBSKO Publishing и частично в още 30 други бази данни на CAB International.

ISBN 978-954-517-218-2

© Академично издателство на Аграрния университет, Пловдив, 2014
© Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE», Ukraine, 2014
© Автори на статиите, 2014

Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
AGRICULTURAL UNIVERSITY - PLOVDIV

MODERN PROBLEMS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Collection of scientific articles

Volume 1

List of journals indexed

РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ Science Index

Submitted for review in
Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

THOMSON REUTERS

Academic Publishing House of the Agricultural University
Plovdiv, 2014

Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
AGRICULTURAL UNIVERSITY - PLOVDIV

MODERN PROBLEMS OF REGIONAL DEVELOPMENT

ORGANISATIONAL COMMITTEE

Prof. Neli Bencheva, DSc - Vice Rector of Agricultural University, Plovdiv
Prof. Elena Parshyna, Doctor Hab. in Economics - Head of the Department of Industrial Economics and Industry Engineering of Ukrainian State University of Chemical Technology, Dnepropetrovsk, Ukraine
Assoc. Prof. Stela Todorova, PhD in Economics - Department "Regional development", AU, Plovdiv
Assoc. Prof., Prof. of RANH Svetlana Drobyazko, PhD in Economics - Department of Industrial Economics and Industry Engineering of Ukrainian State University of Chemical Technology, Dnepropetrovsk, Ukraine
Assoc. Prof. Dimitar Nikolov, PhD - Institute of Agricultural Economics, Sofia
Assoc. Prof. Mladen Tonev, PhD - Varna Free University, Varna
Assoc. Prof. Liliya Rangelova, PhD - University of National and World Economy, Sofia

Modern problems of regional development : Collection of scientific articles. Vol. 1. - Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria, 2014.- 416 p.

ISBN 978-954-517-218-2

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Modern problems of regional development" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

The Collection of scientific articles are fully referred to in CAB Abstracts, EBSKO Publishing and partially – in other 30 databases of CAB International.

ISBN 978-954-517-218-2
© 2014 Copyright by Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv
© 2014 Copyright by Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE», Ukraine
© 2014 Authors of the article

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT 11

Agapova M.V., Bralatan V.P. THE EXCHANGE TRADING AS A FACTOR OF THE AGRARIAN SECTOR DEVELOPMENT IN THE UKRAINES ECONOMY 11

Vasina A.Yu. IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL PROVISION OF THE STRUCTURAL POLICY REALIZATION 14

Gaidutskiy I.P. IDENTIFICATION OF ECONOMIES ACCORDING TO THEIR LOW-CARBON DEVELOPMENT 18

Hlushchenko V. V., Hlushchenko A.S. HAVING A SPECIAL PURPOSE REFERENCE-POINTS OF DECENTRALIZATION AND STRUCTURAL МАТРИЦЯ ECONOMIES OF UKRAINE 23

Dvornyk I.V. THE LAND HOLDINGS (STOCKS) AS AN INTEGRAL PART OF INCOME OF RURAL POPULATION 27

Dorovskiy O.V. FEATURES OF DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL MARKETS OF COUNTRIES OF CIS 31

Yermolenko T.N. THE STATE'S ROLE IN THE HISTORICAL DEVELOPMENT OF THEORIES OF INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS . 36

Zadorozhniuk N.O., Cherepanov O.A. CONTEMPORARY ISSUES MARKET SERVICES FREIGHT UKRAINE 40

Kalinichenko O. V., Piatnytsia Yu. G. SHADOW ECONOMY AS FACTOR OF DESTABILIZATION OF NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE 42

Kalinichenko O. V., Yablonko O. O. EUROPEAN INTEGRATION DIRECTION OF UKRAINE IN THE INTERNATIONAL ECONOMIC COMMUNITY 47

Kashtelyan A.P. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS ONE OF THE MAIN MECHANISM OF REGIONAL BUDGET ADJUSTMENT 51

Kulynych O.A. ISSUES OF THE DAY OF GOVERNMENT CONTROL BY INNOVATIVE DEVELOPMENT IN UKRAINE 55

Kurbatova T.O. UKRAINIAN RENEWABLE ENERGY: ECONOMIC DETERMINANTS OF GROWTH, BARRIERS AND OPPORTUNITIES 59

Okulich-Kazarin V.P., Stahanov D.V., Pendurin M.N. "UNIVERSAL" MANAGEMENT RESERVE IS AN ECONOMIC RESOURCE OF COMPANY 62

Pavlov K.V. INNOVATION ECOLOGY : THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS 65

Parshin Y.I. THREE-MEASURABLE MODEL OF THE STRATEGIC PROVIDING OF STEADY ECONOMIC DEVELOPMENT 68

Revun K.I. ECONOMIC DEVELOPMENT DIRECTION AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE 70

Skibina T.I. ECONOMIC MECHANISM FOR STIMULATION OF COGENERATION IN UKRAINE 74

Sokolova O.M. DEFORMATION STRUCTURE ECONOMY OF UKRAINE - ORIGINAL CAUSE OF ITS PERMANENT-CRISIS DEVELOPMENT 77

Stepanova L.B. PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF A TRANSPORT SYSTEM OF UKRAINE..... 80
StepovaO.V., Roma V.V. ECOLOGICAL ANDECONOMICASSESSMENT OF WATERCOMPLEX POLTAVA REGION 84
Sych N.A. LINES OPTIMIZATION EXTERNAL DEBT MANAGEMENT BASED APPLICATION WORLD EXPERIENCE..... 88
Tkachova O. NEW FORMS OF NANOTECHNOLOGY COOPERATION IN SCIENCE AND INNOVATION: EUROPEAN UNION-UKRAINE..... 92
Tonev M.D. SHORT COMPANY EQUILIBRIUM MODELS FOR COMPETITIVE ECONOMY AS ARGUMENTS TO INCREASE INCOME..... 97
Rancheva E.L., Todorova S.A. SITUATION ANALYSIS OF LANDS FOR AGRICULTURAL PURPOSES IN THE REPUBLIC BULGARIA ON STATISTICAL PLANNING REGIONS..... 101
Fedorenko D.S. THE BRAND DEFINITION FORMATION IN MODERN CONDITION OF THE GLOBAL ECONOMY..... 105
Hazar H. H. APPLYING PROJECT MANAGEMENT TOOLS BY PUBLIC... 109
AND PRIVATE COMPANIES IN ERBIL CITY..... 109
Khodakivska O.V. PROSPECTS FOR ECOLOGIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF THE ASSOCIATION AGREEMENT EU-UKRAINE 113
Tsygankov S.S., Syropyatov V.A. COMPARATIVE ANALYSIS OF PUBLIC PROCUREMENT SYSTEMS IN UKRAINE AND THE RUSSIAN FEDERATION..... 117
Chernyavskaya E.I. SOCIAL POLICY OF THE STATE: THE ESSENCE OF THE CONCEPT..... 120
Chernyaeva R.V. THE FORMULA OF MODERN WEALTH 125
Yarkovyi A.A. NECESSITY OF WAYS AND IMPLEMENTATION OF E-GOVERNMENT IN UKRAINE……...127

2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT 133
Çerri Sh. ELECTRONIC SERVICE QUALITY IN ALBANIAN UNIVERSITIES – ANALYSIS AND FINDINGS 133
Anisimova L.A., Udovytsia K.O. FUNCTIONING CHARACTERISTICS OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN INNOVATION ACTIVITY OF ENTERPRISE..... 136
Artyshchuk I.V. SITUATIONAL APPROACH TO RISK MANAGEMENT AT TRADING ENTERPRISE..... 140
Bencheva N.A., Tepavicharova M.I. ESTABLISHMENT OF A SYSTEM OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE HOLDINGS OF THE AGRICULTURAL SECTOR..... 143
Berezivskiy Z.P., Berezivska O.Y. IMPROVE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES..... 148

Sviridova S. S., Bogutskaya Y.V. QUESTIONS OF INVESTMENTS INTO THE REGION UNFINISHED CONSTRUCTION 151
Bratishko Yu. S. ESTIMATION OF LEVEL OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF INDUSTRIAL PHARMACEUTICAL ENTERPRISES 156
Burlaka O.P. ASPECTS OF PRICING IN AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE..... 161
Vudvud V.V., Ponayda Y.V. FEATURES COMPANY VALUATION IN THE PRESENT CONDITION 165
Hapak N.M., Bojko Y.M. TRENDS OF ENTERPRISE'S DEVELOPMENT: FORMULATION OF CONCLUSIONS ON RESULTS OF PROPERTY'S ANALYSIS..... 169
Honchar L.A. RISK IN THE LOGISTIC SYSTEM..... 172
Grabovets I.V., Bratchenko L.E. WAYS OF THE IMPROVEMENT OF ECONOMIC FUNCTIONS AND TASKS OF CONTROLLING IN THE INDUSTRIAL ENTERPRISES 174
Gritsay A.M. THE INVESTMENTS IN STAFF DEVELOPMENT AS A CONDITION OF PERSONNEL POLICY EFFICIENCY INCREASING..... 178
Gurina N., Kirilko N. FEATURES OF LIFE CYCLE ENTERPRISE OF EXPONENT..... 182
Dyskina A.A., Semenii O.A. DEVELOPMENT INVESTMENT AND INNOVATION INDUSTRIAL ENTERPRISES 187
Dyskina A.A., Kiose O.I. BASIC DIRECTIONS OF COMPETITION STRATEGY OF ENTERPRISE..... 191
Yemtsev V.I. THE WAYS FOR INCREASING COMPETITIVNESS OF SUGAR BEET SUBCOMPLEX OF UKRAINE 195
Zhaldak A.P. SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF THE SCIENTIFIC CONCEPTS OF INNOVATION THEORIES 200
Zagornaya T.O. COMPETITIVE PROCESS IN THE PARAMETER FRACTAL ANALYSIS..... 204
Zborovska Y.L., Klymenko L.V. THE VALUE OF LOGISTICS OUTSOURCING IN THE INTERNATIONAL ACTIVITIES OF ENTERPRISES 209
Kabay V.O. COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE SANATION PROCESSES IN THE INTERNATIONAL BUSINESS..... 212
Kasyan L.E., Bugas V.V. APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF STRATEGIC MANAGEMENT..... 216
Kovalenko M.V. STATUS AND PROBLEMS OF CREDIT SERVICE AGRARIAN SECTOR 220
Kocherga E.V. THE LEADER'S INTELLECTUAL COMPETENCE 224
Kravchenko M.V. THE STATE OF BEEKEEPING INDUSTRY IN UKRAINE 227
Krysak A.O. DEVELOPING OPPORTUNITIES OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE AND PROSPECTIVE WAYS OF THEIR SOLVING..... 231
Labunska S.V. NEURAL NETWORK MODELS FOR RORCASTING INDUSTRIAL ENTERPRISES INNOVATION CAPACITY 235

Makarova M.A. OFFICE OF PROFIT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES 240
Makedon H.M. SPECIFICITY OF TOTAL COSTS OF RURAL POPULATION 242
Matvienko-Bilyaeva G.L. LOGISTIC AS INSTRUMENT OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY 246
Matjunina M.V. BALANCED SCORECARD AS A NEW APPROACH TO STRATEGIC MANAGEMENT 250
Melnyk O. G., Hanas L.M. MANAGEMENT OF PRODUCTION STOCKS IN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES 252
Milyavskiy M.U., Kulish O.S., Korobka I.S. DETERMINATION OF MECHANISM OF FORMING OF PROPERTY ASSET OF AIRCORPORATIONS ON BASIS OF INTERNAL AND EXTERNAL INVESTMENTS 256
Nesterenko O.S. INNOVATION AS ONE OF THE KEY ELEMENTS OF AN EFFECTIVE OPERATION OF THE BUSINESS 260
Nikiforenko V.G., Kravchenko V.O. DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF SYSTEM OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF ADMINISTRATIVE SHOTS 264
Nikolayeva E.G. MODELING SYSTEM CHARACTERISTICS OF REGIONAL LEVEL INDUSTRIAL ENTERPRISE 268
Ovcharenko D. N. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF ENERGY CONSERVATION MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES 272
Orlyk I.A. ASSESSMENT LEVEL INVESTMENT FRAMEWORK OF RETAIL TRADE ENTERPRISES 276
Rymkina M.S. CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A COMPULSORY ELEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN UKRAINE 281
Ruda H.M. THE MAIN FACTORS THAT INFLUENCED THE EFFECTIVENESS OF FINANCIAL RESOURCES OF JOINT STOCK COMPANIES IN A MARKET ECONOMY 285
Ryabchyk A.V. SELF-APPRAISAL FORMATION OF MARKETING POLICY OF DISTRIBUTION OF AGRICULTURAL ECOPRODUCTION 290
Svitlychna T.I. REFORMING OF THE HOUSING-AND-MUNICIPAL COMPLEX OF UKRAINE: STRATEGIC BASES OF REALIZATION 294
Severyna S.V. FEATURES OF THE INTRODUCTION OF PERFORMANCE MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE 297
Sevidova I.A., Leshchenko L.A. BASIC DIRECTIONS OF PROFITABLE PRODUCTION VEGETABLES 299
Skupskyi R.M. STATE REGULATION OF MARICULTURE DEVELOPMENT IN UKRAINE: IS STANDARD-LEGAL ASPECT 302
Solopun N.M. THEORETICAL ASPECTS OF LOGISTICAL APPROACH TO INTERNATIONAL BUSINESS ACTIVITY 307

Sysolina N.P., Nisfoyan S.S. MANAGEMENT DEVELOPMENT OF PERSONNEL ON THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE 311
Timchenko O.D. THEORETICAL ASPECTS OF THE CONCEPT OF «RETAIL TURNOVER» 315
Kharenko I.V. THE FORMATION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS UNITS' CORPORATIVE CULTURE IN UKRAINIAN DOMESTIC MARKET 319
Cherepanova N.A. FEATURES OF THE FORMATION OF A TRADEMARK FOR OIL AND FAT ENTERPRISE OF UKRAINE 323
Chernishova L.A., Nosach L.L., Kozub V.O. ESSENCE AND MODEL OF THE CREDIT RATING OF TRADE ENTERPRISES 327
Chernyak A.M. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ENSURING MECHANISM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISES 331
Shapovalova A.V. MODERN METHODS OF PLANNING OF PROFIT ON LLC "OCTOBER" 335
Shatska S.E. APPLICATION OF A MODIFIED BALANCED SCORE CARD AS THE BASIS FOR EVALUATION OF ORGANIZATIONAL ELEMENTS OF PROCESS-ORIENTED ORGANIZATIONS 339
Yarovaya V.V., **Gorkavyi V.K.**, **Mentey O.S.** PERSONNEL DEVELOPMENT AS AN AREA OF SOCIALLY RESPONSIBLE AGRARIAN BUSINESS OF UKRAINE 344
Kumanova-Larde D.D. REGULATION OF UNFAIR TRADE PRACTICES IN THE SUPPLY CHAIN OF FOOD AND NON-FOOD PRODUCTS IN BULGARIA 349
Kumanova-Larde D.D. E-BUSINESS IN SMES FROM THE FOOD INDUSTRY IN BULGARIA - OPPORTUNITIES, PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR DEVELOPMENT 354

3. TERRITORIAL SYSTEMS: ASSESSMENT AND ENSURING BALANCED DEVELOPMENT 360
Bielikova N.V. THE IMPACT OF THE SYSTEM REFORM ON REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT 360
Gomanyuk E.K. THE STUDY OF THE LEVEL OF PROVISION OF BANKING SERVICES BY REGIONS 363
Kulyk L. A., Kovalenko E. V. TRANSITION TO ECOLOGICALLY BALANCED RESOURCES SAVING DEVELOPMENT AS A FACTOR OF INCREASING RESOURCE EFFICIENCY OF THE REGION 366
Ostafiichuk Ia.V., Nosulich T.M., Shpyliova Y.B. FORMATION OF MOUNT HEALTHY LIVING IN HARMONY WITH THE ENVIRONMENT AS A COMPONENT OF A BALANCED DEVELOPMENT OF TERRITORIAL SYSTEM 371
Rangelova L.T. SOME ASPECTS OF ACCOUNTING FOR LEASE CONTRACTS BASED ON THE BULGARIAN EXPERIENCE 375

Rogoza N.A. VALIDATION OF THE MODEL OF INFORMATIONAL AND THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF REGIONAL AGRICULTURE BASED ON THE PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT 379
Solokha D.V., Bieliyakova O.V. THE DEFINITION OF STRATEGIC COMPONENTS OF THE INNOVATIVE PARADIGM OF REGIONAL DEVELOPMENT 383
Petrov K.D. GEO-ECONOMIC ASPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE MOUNTAIN REGIONS AND RESORTS IN BULGARIA 387
Marinov P. P. THE SMOLYAN REGION BETWEEN TWO SEAS 393
Borisov P., Nikolov D., Radev T. ASSESING THE IMPACT OF THE IMPLEMENTATION OF AXIS 2 OF THE RURAL DEVELOPMENT PROGRAM 2007-2013 TO IMPROVE THE ENVIRONMENT AND RURAL REGION 395
Todorova S.A., Bencheva N.A. STATUS, PROBLEMS AND CHALLENGES FOR REGIONAL DEVELOPMENT OF BULGARIA 404
Fedorus L.A. OF THE RURAL TERRITORIES 410

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Agapova M.V.
postgraduate student
Bralatan V.P.
Ph.D. in Economics, Associate Professor
Vinnytsia National Agrarian University, Vinnytsia, Ukraine

THE EXCHANGE TRADING AS A FACTOR OF THE AGRARIAN SECTOR DEVELOPMENT IN THE UKRAINES ECONOMY

Агапова М.В.
аспірантка
Бралатан В.П.
к.е.н., доцент
Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця, Україна

БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто необхідність формування ефективного аграрного ринку в умовах сучасного розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні та світі. Визначено пріоритетність біржової торгівлі у системі ефективного функціонування аграрного ринку. Проаналізовано структуру біржового ринку у світі за кількість угод, укладених за різними групами активів. Досліджено сучасний стан біржової торгівлі в Україні та загальної кількості бірж та агропромислових бірж в Україні. Вивчено напрямки стимулювання розвитку агропромислової біржі.

Ключові слова: *біржа, сільськогосподарське виробництво, агропромислова біржа, кількість бірж, біржова торгівля.*

The sense of the effective agrarian market in the modern conditions of the agricultural development in Ukraine and in the world have been injected in the article. The priorities of the development of the exchange trading in the effective system of the agrarian market have been identified. The structure of the exchange trading in the world per different product groups has been analyzed. The modern states of the exchange trading and the quantity of changes in Ukraine have been defined. The directions of the stimulation of the development of the agrarian exchange trading have been studied in the scientific research.

Keywords: *exchange, agricultural production, agro-industrial exchange, the number of exchanges, exchange trade.*

Сільське господарство набуває все більшого значення в умовах світової системи господарювання, коли на даний сектор економіки покладаються завдання щодо задоволення основних біологічних потреб людини – у їжі та енергетичних потреб людства, в умовах розвитку альтернативної енергетики.

В останні роки сільське господарство досягло стабільної позитивної динаміки і все більше нарощує виробництво сільськогосподарської продукції. Практично завершилося формування структури виробництва та системи його організації в процесі земельної і аграрної реформи. Подальший розвиток галузі, що є однією з найбільш важливих в економіці України, потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва та продовольчу безпеку держави. Виконання цього завдання пов'язане із визначенням стратегічних орієнтирів розвитку сільського господарства, відповідно до яких буде здійснюватись державна політика щодо нормативно-правового, фінансово-економічного та іншого регулювання галузі [1, с. 8].

Стратегічним пріоритетом у контексті забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств України є формування ринку сільськогосподарської продукції відповідно до сучасних умов глобалізаційних процесів. Від рівня розвитку і стабільності функціонування такого ринку залежить реалізація кінцевої мети сільськогосподарського виробництва – отримання прибутку завдяки можливості вчасно

реалізувати власну продукцію за прийнятною для них та споживачів ціною [2].

Як свідчить світовий досвід, одним із найперспективніших напрямків розвитку є біржова торгівля. Саме на біржах здійснюється левова частка сучасного товарообігу. Формування ефективного біржового механізму відкриває широкі перспективи для усіх учасників ринку.

Сучасний світовий біржовий ринок перебуває у стані безперервної трансформації організаційної структури бірж, технології біржової торгівлі, біржових інструментів, видів базисних активів. Серед основних здобутків останнього десятиліття є повномасштабна електронізація усіх процесів біржової торгівлі та розрахунків [3].

Аналізуючи світовий біржовий ринок, актуальним є дослідження структури за товарими групами (рис. 1).

Рис. 1. Структура світової біржової торгівлі за товарними групами у 2013 році, млрд. угод [*складено автором на основі 3*]

Дослідження структури світового біржового ринку за видами основних активів свідчить, що одним із найбільших елементів біржової торгівлі є торгівля цінними паперами. Проте, останніми роками торгівля сільськогосподарською продукцією набуває все більших масштабів, та у 2013 році сума укладених контрактів досягла 1,2 млрд. угод.

Біржовий товарний ринок України, на відміну від глобалізації та інтенсифікації розвитку світового, за останні 20 років свого існування не набув класичних рис становлення, які характерні для країн з ринковою економікою. Більшість з існуючих в Україні товарних бірж не є класичними біржовими інституціями, оскільки досить часто вони створюються для здійснення нехарактерних для товарної біржі видів діяльності. Одним із таких видів є реєстрація біржових угод як альтернатива нотаріального посвідчення. Проблема удосконалення та розвитку біржової діяльності в аграрному секторі економіки країни за нинішніх умов складна і багатогранна. Її розв'язання потребує повномасштабного використання ринкових механізмів та методів організації біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією[4].

Однією з проблем розвитку біржової торгівлі в країні є застійні процеси в розвитку аграрної біржі. Досліджуючи динаміку кількості бірж з 1995 року, спостерігаємо поступове зростання їх кількості, так у 2014 налічувалось всього 586 бірж в Україні. Негативну динаміку спостерігаємо у розвитку аграрних бірж, їх максимальна кількість спостерігалась у 2005 році, коли їх налічувалось 30, а у 2014 році їх кількість склала 23.

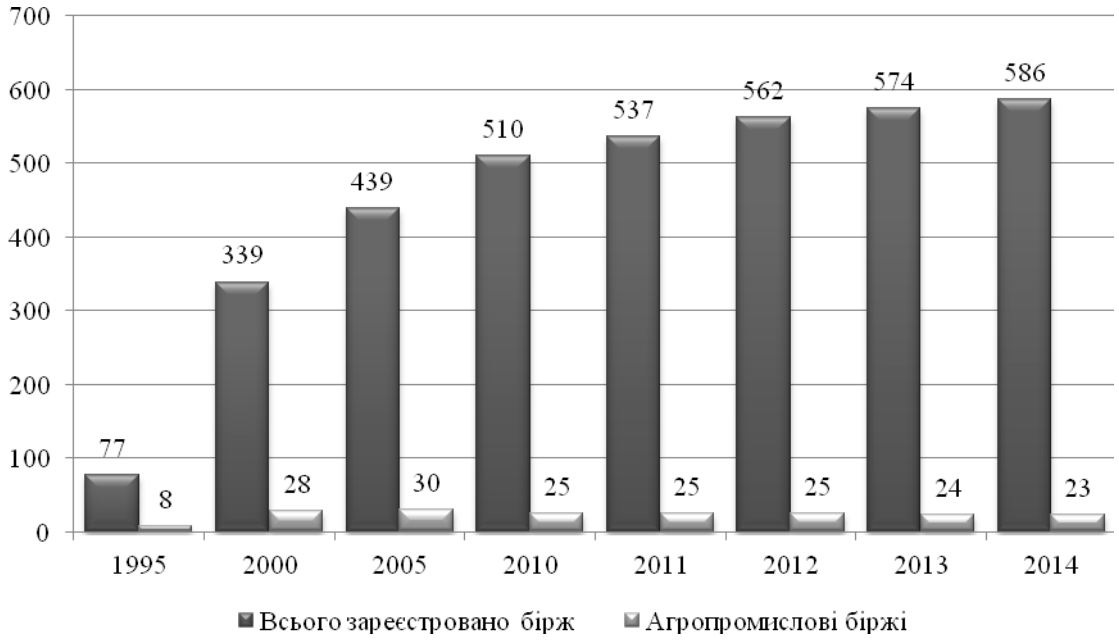


Рис. 2. Динаміка кількості агропромислових бірж в Україні, шт.
[*складено автором на основі 6*]

Очевидно, що «наріжним каменем» стримування розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції, є відсутність цивілізованих законодавчих норм щодо регулювання різних сфер біржових відносин: гарантування виконання біржових угод, страхування (хеджування) біржових ризиків, біржового клірингу, стандартизації і сертифікації тощо. Все це призвело до виникнення ряду системних проблем – монополізації ринку, відсутності прозорого ціноутворення та диверсифікації біржових ризиків, виникнення корупційних схем і стимулювання тіньової економіки[5].

Для прискорення розвитку біржової торгівлі як складової інфраструктурного забезпечення здійснення зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією необхідно здійснити такі заходи:

1. Удосконалення існуючої нормативно-правової бази регулювання біржової діяльності з метою створення єдиного підходу. Основи успішного розвитку біржової торгівлі визначено в Постанові Кабінету міністрів України від 19.09.2007 №1158 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року». Даною постановою передбачається розширення обсягів біржової торгівлі аграрною продукцією, запровадження новітніх біржових механізмів реалізації аграрної продукції (електронної та строкової торгівлі), законодавче забезпечення діяльності аграрних бірж і створення передумов успішного розвитку обслуговуючих кооперативів.

2. В умовах стрімкого розвитку інформаційного суспільства перспективним є проведення електронних торгів. Основними перевагами такої форми проведення біржової торгівлі є можливість одночасної участі в електронних біржових торгах великої кількості покупців і продавців аграрної продукції з будь-якої точки світу, усунення зайвих посередницьких структур, скорочення витрат часу та грошових коштів, гарантування біржею розрахунків за угодами,зростання кількості укладених зовнішньоекономічних угод та стабілізація цін на сільськогосподарську продукцію.

3. Регіональні органи місцевого самоврядування мають посилити свій вплив на розвиток інфраструктури зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією. Вони повинні сприяти розвитку системи інформаційно-консультативного забезпечення діяльності аграрних виробників, сприяти укладенню форвардних і ф'ючерсних контрактів [7].

Стрімкий розвиток агропромислового сектору економіки України та світового ринку продовольства створюють необхідність забезпечення ефективної інфраструктури, в основу

якої необхідно покласти ефективний ринок агропромислової продукції. Одним із найбільш раціональних напрямків розвитку аграрного ринку є біржова торгівля. Проте в Україні, сьогодні розвиток біржової торгівлі не набув рис сформованого ринку, тому існує необхідність створення ефективного механізму функціонування біржового ринку агропромислової продукції на основі системи заходів державного впливу та формування сприятливих умов ринкового середовища.

Література:

1. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року /за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ "ІАЕ", 2012. – 182 с.
2. Горлачук В. В. Перспективи розвитку ринку сільськогосподарської продукції в Україні[Електронний ресурс]/ В. В.Горлачук, О. Ю. Коваленко // Наукові праці. Екологія. – 2012. – Вип. 194. Том 206. – Режим доступу: http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/ecology/2012/206-194-6.pdf.
3. Яворська В.О. Аналіз сучасного стану світового біржового ринку/ В.О. Яворська // Моніторинг біржового ринку. – 2014. - № 6 (25). – С. 13-17.
4. Боровик Т.В Сучасний стан та перспективи розвитку аграрних бірж в Україні[Електронний ресурс]/ Т.В. Боровик// Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. - 2012. - № 2(5). – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.3/52.pdf.
5. Горьовий В. П., Сидоренко О. В. SWOT-аналіз біржового ринку сільськогосподарської продукції в Україні/ В. П.Горьовий, О.В. Сидоренко// Проблеми економіки. – 2014. - №2. - С. 76-82.
6. Офіційний сайт Державного комітет статистики України[Електронний ресурс]/ Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
7. Мацкевич Я.М. Роль біржової діяльності у розвитку інфраструктури регіональної торгівлі сільськогосподарською продукцією/ Я.М. Мацкевич// Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №6(96). – С. 177-182.

Vasina A.Yu.

Candidate of Economics, Associate Professor

Ternopil National Economic University

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL PROVISION OF THE STRUCTURAL POLICY REALIZATION

Васіна А.Ю.

к.е.н., доцент,

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ

Обґрунтовано вимоги до формування організаційного забезпечення управління структурними перетвореннями економіки. Визначено напрями удосконалення організаційного забезпечення реалізації структурної політики.

Ключові слова: *структурна політика, організаційне забезпечення, повноваження органів влади.*

The requirements to the formation of the organizational provision of the economics structural transformations' management are proved. The improvement areas of the organizational provision of the structural policy realization are defined.

Key words: *structural policy, organizational provision, authorities' powers.*

Структурна політика, як сукупність практичних заходів, спрямованих на зміну внутрішніх пропорцій в економічній системі, передбачає узгоджену реалізацію державно-управлінських механізмів владними інституціями різних рівнів, які в управлінській взаємодії формують організаційну структуру управління структурними перетвореннями.

Проведення ефективної структурної політики, яка б створила передумови розв'язання назрілих проблем соціально-економічного розвитку країни, регіонів та окремих територіальних громад, забезпечила належний рівень їх стійкості до зовнішніх викликів, вимагає формування дієвої управлінської системи, в якій би, у відповідності до цільової

підсистеми, послідовно і жорстко детерміновано функціонували й розвивались підсистеми функціонального й організаційного забезпечення здійснення структурних перетворень.

Проблеми формування й реалізації механізмів структурної політики знайшли висвітлення у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Біла С.О., Григор'єва С.В., Гусєва М.О., Ісачкін В.С., Мау В.А., Мельник А.Ф., Мельниченко О. А., Ростов Є.В., Савченко В. Ф., Скірка Н. Я., Сотник І.М., Сухарєв О.С.. Однак питання організаційного забезпечення структурного корегування економіки залишаються недостатньо дослідженими і вимагають нових підходів до розв'язання в контексті здійснення децентралізації та реформи державного управління в Україні.

Метою статті є визначення підходів щодо удосконалення організаційного забезпечення реалізації структурної політики.

Основу організаційного забезпечення реалізації структурної політики складає організаційна структура управління структурними перетвореннями, яка є відображенням сукупності владних структур, функціональна діяльність яких пов'язана з регулюванням структурних зрушень, і, між якими налагоджені організаційні взаємозв'язки. Організаційне забезпечення реалізації структурної політики ґрунтується на функціональній структурі управління структурними перетвореннями і залежить від сукупності управлінських функцій, які мають реалізовуватись органами влади різних рівнів в орієнтації на досягнення цілей структурного реформування.

Відправною передумовою забезпечення ефективної реалізації цілей державної структурної політики є формування дієвих організаційних структур на основі оптимального розподілу повноважень та налагодження взаємодії владних інституцій. Необхідність зосередження особливої уваги на питаннях розподілу повноважень органів влади, що функціонують на різних рівнях управлінської ієрархії, в процесі реалізації механізмів структурної політики обумовлена такими двома основними причинами: по-перше, специфікою структурної політики як напряму державно-управлінської діяльності, яка акумулює всі складові економічної політики – фінансово-кредитну, податкову, інвестиційно-інноваційну, технічну, регіональну, соціальну, зовнішньоекономічну тощо; по-друге – необхідністю дотримання основних вимог до побудови функціонально-організаційних структур управління, якими є: об'єктивізація управлінських функцій; чітке закріплення функцій за конкретним органом влади виходячи з того, що кожен вищий рівень має брати на себе реалізацію тільки тих управлінських функцій органів, які не в змозі здійснити нижчі за організаційно-правовим статусом; запобігання дублюванню функцій різними органами влади; досягнення оптимального поєднання централізації і децентралізації управлінських функцій, як передумови подолання відомчих тенденцій, зацикленості на місцевих проблемах, раціонального розподілу стратегічних та оперативних завдань структурного корегування між різними рівнями управлінської системи; забезпечення гнучкості й адаптивності оргструктур до умов реалізації структурної політики на різних управлінських рівнях; налагодження оптимальних управлінських взаємозв'язків між органами влади.

Досягнення раціонального розподілу повноважень владних структур, який би дозволив сформувати сприятливе інституційне середовище структурних трансформацій в економічних системах різних рівнів повинно орієнтуватись на забезпечення об'єктивізації управлінського впливу та передбачати врахування відправних моментів, пов'язаних з такими особливостями реалізації структурної політики:

- реалізація структурної політики передбачає прояв спрямованої активності державних інституцій та системне здійснення ними повноважень з встановлення пропорцій у економічній, соціальній та інших сферах суспільної життєдіяльності;

- відбувається ускладнення самої структурної політики, перетворення її у багатогалузеву сферу діяльності, яка певним чином стирає межі між традиційним розумінням інноваційної, інвестиційної та науково-технічної політики. Все більшого значення набувають поєднання активності держави у зазначених сферах економіки,

створення організацій, здатних впливати на структуру економіки через регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності [1,с.137];

- механізм реалізації структурної політики охоплює сукупність інструментів управлінського впливу, які застосовуються владними інституціями із врахуванням специфіки середовища розвитку національної, регіональної, муніципальної соціально-економічних систем та на основі узгодження загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів;

- важливою передумовою успішної реалізації структурної політики на всіх рівнях є досягнення синергетичного ефекту через узгодження загальнодержавної, регіональних та муніципальних стратегій і програм структурної перебудови економіки;

- ефективність структурних трансформацій визначається односпрямованістю стратегічних і тактичних цілей та системним характером їх реалізації з використанням адаптованих, у відповідності до специфіки економічної системи, форм, методів та засобів впливу.

Врахування наведених особливостей (передумов) забезпечення ефективності механізму реалізації структурної політики повинно здійснюватись при паралельному дотриманні чіткої логічної послідовності формування системи управління структурними трансформаціями економіки, яка передбачає: 1) визначення пріоритетів та цілей структурної політики в рамках розробки стратегії структурної перебудови економіки; 2) формування функціональної структури регулювання структурних зрушень; 3) формування організаційної структури реалізації структурної політики; 4) закріплення функцій та повноважень органів влади щодо реалізації механізмів структурної політики з наведенням критеріїв і технологій їх виконання.

З метою забезпечення системності та стратегічної спрямованості структурної модернізації економіки, формування переліку функцій і повноважень владних структур в рамках організаційно-функціональної структури управління структурними перетвореннями має здійснюватись виходячи з довгострокової стратегії структурної перебудови суспільного відтворення на основі оптимізації темпів зростання різних секторів економіки. Стратегія структурної перебудови має стати складовим елементом довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку держави, реалізуватися через програми економічного та соціального розвитку України, її пріоритети та цілі мають враховуватися при розробці стратегій структурної перебудови економіки регіонів. Оскільки в реалізації структурної політики бере участь значна кількість владних інституцій, які функціонують на різних рівнях управлінської ієрархії: на загальнодержавному рівні – Кабінет Міністрів України, міністерства, державні служби, державні агентства, державні інспекції України, центральні органи зі спеціальним статусом; на регіональному рівні – місцеві державні адміністрації, обласні та районні ради, територіальні органи центральних органів виконавчої влади; на муніципальному – органи місцевого самоврядування, важливим є забезпечення формування цілей та завдань їх діяльності в орієнтації на цілі структурної перебудови економіки із визначенням конкретних критеріїв їх реалізації.

При цьому, на всіх рівнях управлінської ієрархії, органам влади, відповідальним за реалізацію економічної політики, доцільно зосередити особливу увагу на здійсненні таких функцій в контексті управління структурними перетвореннями в економіці як: діагностика структурної збалансованості економіки; прогнозування структурних зрушень в економіці; моделювання тенденцій структурних трансформацій; розробка стратегії структурної перебудови економіки; вироблення та узгодження механізмів реалізації стратегії структурної перебудови економіки; моніторинг реалізації цілей стратегії структурної перебудови економіки; корегування стратегії структурної перебудови економіки у відповідності до змін середовища функціонування останньої.

Виходячи з набору та специфіки функціональних механізмів реалізації цілей загальнодержавної та регіональних стратегій структурної перебудови повинна також вирішуватись одна з важливих проблем організаційного забезпечення управління

структурними перетвореннями – здійснення оптимального розподілу повноважень між органами влади як по вертикалі, так і по горизонталі.

В умовах поглиблення структурних дисбалансів у розрізі всіх вимірів структури національної, регіональних, муніципальних економік, посилення залежності напрямів і тенденцій формування структури економічних систем від специфіки середовища їх функціонування, низького рівня розвитку інституційного забезпечення структурного реформування основними вимогами, яким повинна відповідати модель розподілу повноважень органів влади є гнучкість, адаптивність, інституційне забезпечення взаємодії суб'єктів управління, що сприятиме швидкому запровадженню нових управлінських механізмів та об'єднанню зусиль щодо їх ефективного застосування в процесі досягнення цілей структурного реформування, які зорієнтовані на паралельне врахування загальнодержавних, регіональних, місцевих інтересів, узгодження стратегічних і оперативних цілей.

Структурна політика – це політики синергії, яка при правильній реалізації забезпечує ефект набагато вищий, ніж ефект від суми окремих заходів галузевих політик.

Основою досягнення синергетичного ефекту в процесі реалізації цілей структурної політики виступає взаємоузгоджена діяльність органів влади, які наділені конкретними повноваженнями з чітко сформованими критеріями їх виконання. Тому для ефективного управління структурними трансформаціями на основі узгодження державних, регіональних та місцевих інтересів важливим є забезпечення чіткого розподілу повноважень владних інституцій в рамках "моделі взаємодії".

З метою ефективного розподілу повноважень органів влади в форматі поєднання зусиль щодо реалізації механізмів структурного реформування доцільним є: окреслення переліку функцій, які слід закріпити за кожним з управлінських рівнів з розмежуванням тих, які доцільно передати на принципі виключної компетенції, і тих, для яких доцільно встановити спільну відповідальність органів різних управлінських рівнів; чітке закріплення розподілу повноважень органів влади в процесі спільної реалізації управлінських механізмів на основі укладання угод; запровадження механізмів координації діяльності органів влади в контексті досягнення цілей структурування економічних систем різних рівнів.

Ефективне використання таких елементів управління структурними перетвореннями як регіональні стратегії структурної перебудови економіки, індикативне планування, державні цільові програми, державно-приватне партнерство, інвестиційні програми та проекти, фонди, створення кластерів, технопарків вимагає такої моделі розподілу повноважень та взаємодії між органами влади, яка б через ситуативний підхід до корегування організаційних структур дозволяла максимально враховувати конкретні обставини здійснення управлінського впливу і домагатись досягнення цілей структурної політики. Вихідним принципом формування такої моделі є принцип субсидіарності, у відповідності до якого важливим критерієм віднесення певної функції до якогось рівня є ефективність виконання цієї функції [2].

В напрямі забезпечення чіткого розподілу та узгодження реалізації повноважень центральних та місцевих органів влади в процесі реалізації структурної політики доцільним є використання такого інструменту як угоди, які довели свою ефективність в багатьох європейських країнах, але в діяльності українських владних структур поки що не стали дієвим засобом об'єднання їх зусиль щодо вирішення складних державно-управлінських проблем. Тому важливим є запровадження чітких механізмів укладання угод та договорів про розмежування предметів відання та повноважень і угод про передачу здійснення частини повноважень, які б дозволили подолати безсистемність та декларативність при використанні цих нормативних документів.

Вітчизняний та зарубіжний досвід використання угод для вирішення масштабних управлінських завдань свідчить, що для забезпечення їх ефективності при розв'язанні проблем структуризації економіки необхідним є дотримання таких умов: охоплення угодами вирішення всього комплексу структурних проблем регіону; закріплення через

нормативні акти механізмів та критеріїв реалізації повноважень органів влади - суб'єктів укладання угоди; визначення джерел фінансування укладених угод; орієнтація змісту угод на довгострокові стратегічні цілі структурного реформування; підвищення активності органів влади щодо підготовки і укладання угод.

Формування адекватної реакції системи управління на сучасні виклики реалізації структурної політики потребує узгодження діяльності органів влади з використанням методу координації. Значні можливості для удосконалення організаційного забезпечення реалізації механізмів структурування економіки пов'язані з комплексним використанням органами влади таких засобів координації, як: інституційні – створення спільних органів (координаційних, консультативних, дорадчих); правові – прийняття спільних або погоджених актів; організаційні – проведення спільних заходів (засідань, колегій, семінарів, звітів, перевірок тощо); інформаційні – спільне обговорення проблеми, обмін інформацією; матеріально-фінансові – спільне фінансування заходів, створення спільних підприємств та організацій тощо. Механізм дієвої координації суб'єктів реалізації структурної політики має забезпечувати ефективність останньої через синхронізовану у часі розробку стратегій структурної перебудови національної, регіональних та муніципальних економік, узгоджене законодавчо-нормативне забезпечення реалізації процесів структурного реформування, об'єднання зусиль в напрямі залучення та ефективного використання ресурсів в процесі здійснення структурних перетворень, впровадження та узгоджене застосування властивого кожному суб'єкту структурної політики інструментарію впливу на структуру економіки.

Підсумовуючи, зазначимо, що забезпечення ефективної реалізації структурної політики вимагає посилення уваги до питань її організаційного забезпечення. В напрямі удосконалення організаційного забезпечення реалізації структурної політики важливим є відпрацювання механізмів розподілу повноважень між органами влади різних рівнів та налагодження їх дієвої взаємодії.

Література:

1. Григор'єва С.В. Структурна політика та деякі суперечності сучасних форм її реалізації/ С.В. Григор'єва// Экономика и управление.–2013.– №2.–С. 137.
2. Линьов К.О. Принцип субсидіарності у державному управлінні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academy. gov.ua/ej/ej1/ txts/LINOV.htm

Gaidutskiy I.P.

Ph.D.,

Director of low-carbon economy institute, Kyiv, Ukraine

IDENTIFICATION OF ECONOMIES ACCORDING TO THEIR LOW-CARBON DEVELOPMENT

Гайдуцький І.П.

к.е.н.,

Директор Інституту низьковуглецевої економіки, м. Київ

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІК ЗА НИЗЬКОВУГЛЕЦЕВИМ РОЗВИТКОМ

У статті запропоновано ідентифікацію економік за низьковуглецевим розвитком, наведено групування країн за середньорічними темпами приросту або спаду вуглецевих викидів та розкрито парадоксальну ситуацію, що склалась в Україні в цій сфері.

Ключові слова: *низьковуглецевий розвиток, вуглецеві викиди, динаміка ВВП, енергоощадність, антивуглецева політика.*

The article proposes identification of economies according to their low-carbon development, gives the grouping of countries by an average annual rate of growth or decline in carbon emissions and reveals the paradoxical situation that emerged in Ukraine in this sphere.

Key words: *low-carbon development, carbon emissions, GDP dynamics, energy saving, anti-carbon policy.*

Успішна реалізація широкомасштабних завдань щодо забезпечення сталого низьковуглецевого розвитку, які випливають із програмних документів ООН, вимагає великих обсягів фінансових ресурсів. Для здійснення повномасштабної і екологічно спрямованої модернізації світової економіки потрібне створення потужного інвестиційного потенціалу. Однак розв'язання цього завдання істотно ускладнюється суперечностями в глобальній антивуглецевій політиці. Основна суть цієї суперечності в тому, що негативні екологічні наслідки високовуглецеємного розвитку мають глобальний, а позитивні економічні вигоди – національний характер. Національні економічні вигоди (національний протекціонізм) істотно пригнічують мотивацію національних інвесторів до інвестування в сталий низьковуглецевий розвиток. І навпаки, глобальні вигоди від антивулецевої модернізації економіки зумовлюють необхідність пошуку шляхів зовнішнього інвестування розвитку низьковуглецевої економіки.

Все це, як зазначається в Доповіді про світові інвестиції за 2010 р., визначає потребу в новій парадигмі: «інвестиції – розвиток». Стає очевидною необхідність у формуванні транснаціонального інвестиційного режиму, який би дійсно сприяв сталому розвитку [1; с. 15]. Такий транснаціональний режим, на думку автора, має насамперед спиратись на глобальний та екологічний імперативи сталого низьковуглецевого розвитку та враховувати специфічні особливості іноземних інвестицій.

Згідно парадигми сталого низьковуглецевого розвитку скорочення вуглецевих викидів є пріоритетними над зростанням економіки і на цій основі має забезпечувати її конкурентоспроможність та зниження залежності від вуглецевих енергоносіїв. Досягнення цієї мети можливе шляхом створення системи мотивації модернізації економіки та її інноваційного розвитку і насамперед у сфері енергоспоживання.

З наведених теоретичних положень можна зробити важливий методологічний висновок, що суть сталого низьковуглецевого розвитку найбільш адекватно характеризують два основних показники. ***Перший*** – макроекологічний – динаміка скорочення вуглецевих викидів (ВВ). ***Другий*** – макроекономічний – динаміка зростання економіки (ВВП). На основі дослідження автором динаміки цих показників по великій сукупності країн (138) і за тривалий період (42 роки) виявлено досить тісний взаємозв'язок між цими факторами: чим більший приріст ВВП, тим більший приріст викидів вуглецю. Однак уже є чимало країн, які тривалий час добиваються приросту ВВП при скороченні викидів вуглецю (таких більше 40 країн). У 50 країнах приріст ВВП випереджає приріст викидів вуглецю. Водночас є багато країн (біля 50), де приріст викидів вуглецю тривалий час випереджає приріст ВВП (рис. 1) [1].

Виходячи з транснаціональної парадигми сталого низько вуглецевого розвитку на основі показників динаміки ВВП та вуглецевих викидів, автором розроблено класифікацію характеристик моделі розвитку економіки з позиції глобальної антивуглецевої політики. На основі порівняння показників динаміки ВВП і вуглецевих викидів можливі 4 ситуації: 1) зростання ВВП і викидів; 2) скорочення ВВП і викидів; 3) зростання ВВП і скорочення викидів; 4) скорочення ВВП і зростання викидів. В кожній з цих ситуацій можливі по три варіанти: 1) коли темпи ВВП відповідають темпам викидів; 2) коли темпи ВВП вищі, ніж темпи викидів; 3) коли темпи ВВП відстають від темпів викидів. З урахуванням цього, до категорії сталого низьковуглецевого розвитку можуть бути віднесені лише ті країни, в яких ВВП зростає, а вуглецеві викиди скорочуються та ще країни, в яких викиди скорочуються швидше ніж ВВП. Країни, в яких викиди зростають, а ВВП скорочується, та в яких викиди зростають швидше ніж ВВП це країни з деградуючою високовуглецевою економікою. Країни з адекватними темпами скорочення чи зростання ВВП і викидів – по суті мають вуглецеву стагнуючу економіку. На основі сформульованих критеріїв та відповідних статистичних даних зроблено групування країн світу за зазначеними характеристиками економік. З'ясовано що із 134 країн, до категорії зі сталим низьковуглецевим розвитком

[1] ***Примітка.*** *Під викидами вуглецю розуміються викиди парникових газів, які згідно Кіотського протоколу за відповідними коефіцієнтами переводяться в еквівалент двоокису вуглецю.*

умовно можна віднести лише перші 3 групи (разом 35 країн), які мають вищі темпи скорочення, або нижчі темпи зростання викидів ніж відповідно темпи спаду чи зростання ВВП.

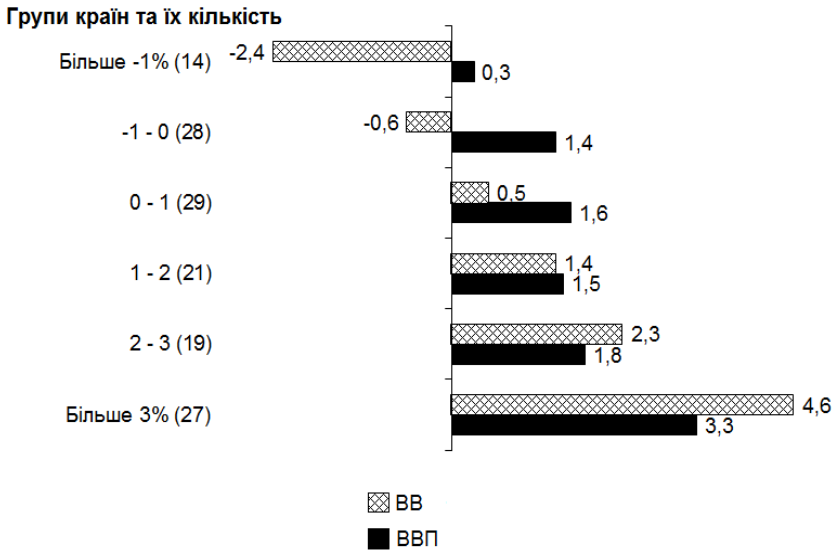


Рис.1. Групування країн за середньорічними темпами приросту (спаду) вуглецевих викидів (ВВ) та ВВП на жителя за 1970-2012 рр., %

Розроблено за даними [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8]

До другої категорії країн – зі стагнуючою вуглецевою економікою (таких найбільше – 81 країна) належать дві групи, в яких темпи скорочення або зростання викидів нижчі ніж відповідно темпи спаду або зростання ВВП. Решта 18 країн (3 групи) належать до категорії країн з деградаційною (руйнівною) економікою, в яких динаміка викидів гірша ніж ВВП (рис. 2).

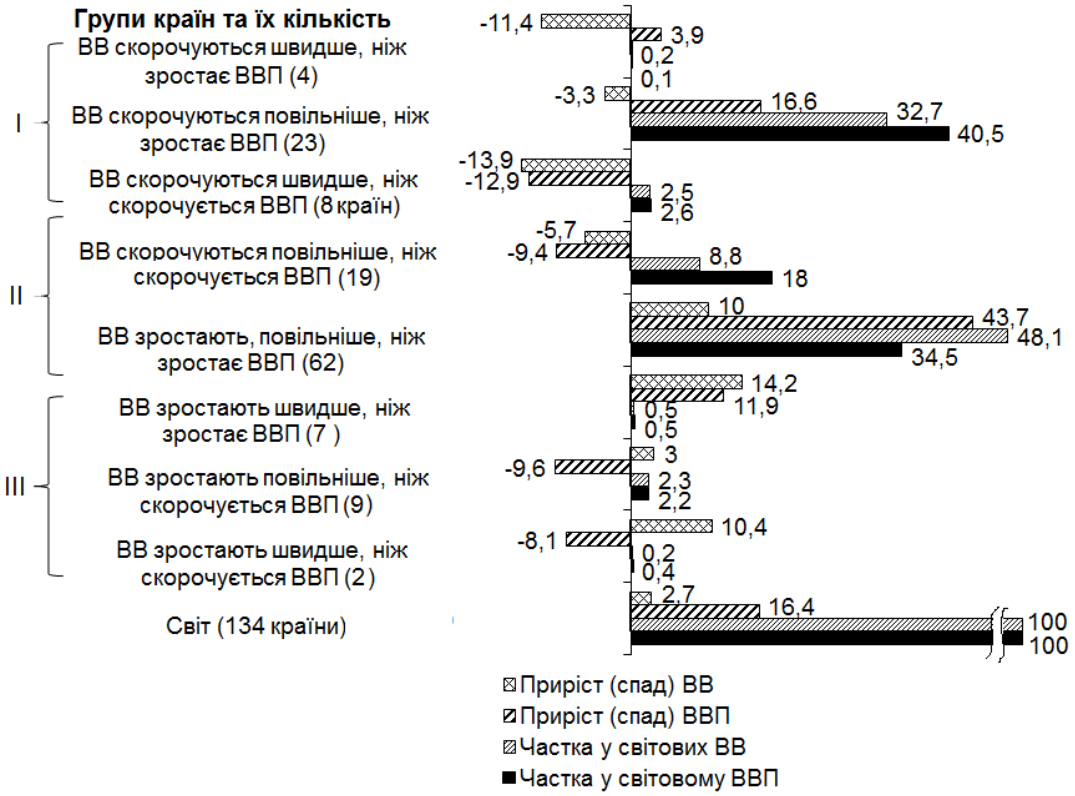


Рис. 2. Групування країн за середньорічними темпами приросту (спаду) вуглецевих викидів (ВВ) та ВВП за 2008-2012 рр., %

Розроблено за даними [2]

За результатами аналізу також видно, що перша категорія країн (їх 35), економіки яких уже мають ознаки сталого низькоуглецевого розвитку, дає поки що 35,5% світових викидів вуглецю та 43,2% світового ВВП. Друга категорія країн (їх 81) зі стагнуючою вуглецевою економікою дає 56,9% світових викидів вуглецю і 52,5% світового ВВП. Третя категорія країн з деграційною (руйнівною) економікою дає 30% світових викидів вуглецю і всього 3,1% ВВП.

На основі проведених досліджень автором зроблено ідентифікацію України та інших постсоціалістичних країн серед досліджуваних 138 країн світу за динамікою ВВП та викидів вуглецю, а також за характеристикою вуглецеємності та ефективності економіки. Результати ідентифікації показали, що Україна відноситься до країн з високою вуглецевою ємністю та неефективною (деградаційною) економікою.

З наведених даних видно, що Україна опинилась в третій групі країн, для яких характерне скорочення викидів вуглецю і зниження ВВП. Позитивні сторони цієї групи лише в тому, що динаміка скорочення викидів вуглецю значно випереджає динаміку спаду ВВП (табл. 1).

Таблиця 1

Ідентифікація економіки постсоціалістичних країн з позицій низьковуглецевого розвитку за 2008-2012 рр.

Характеристика динаміки вуглецевих викидів (ВВ) та ВВП	Країни	При-ріст (спад) ВВ, %	При-ріст (спад) ВВП, %	Вуглецева ефективність економіки (ВВП до ВВ) дол./т	ВВП на жителя, тис.дол./чол.
1. ВВ скорочувались швидше, ніж зростав ВВП					
2. ВВ скорочувались повільніше, ніж зростав ВВП	Росія	-0,8	19,1	1160,6	14,6
	Туркменістан	-3,7	43,1	482,8	8
	Молдова	-4,7	19,7	986,5	2,2
	Таджикистан	-10,0	46,2	1134,3	1
	Узбекистан	-12,7	78,7	434,4	1,9
	Азербайджан	-16,3	37,9	2185,1	7,8
3. ВВ скорочувались швидше, ніж скорочувався ВВП	Словаччина	-3,3	-2,8	2533,1	16,9
	Болгарія	-10,6	-1,7	1126,1	7,3
	Україна	-14,0	-0,9	554,6	3,9
	Румунія	-18,5	-13,9	2149,0	9,5
	Вірменія	-24,5	-15,4	155,4	3,5
4. ВВ скорочувались повільніше, ніж скорочувався ВВП	Чехія	-2,4	-13,0	1764,2	18,9
	Литва	-6,3	-11,4	2681,5	14,2
	Угорщина	-7,7	-17,8	2505,9	12,6
	Словенія	-8,4	-16,5	2620,7	22,1
	Хорватія	-9,5	-18,0	2655,8	13,5
5. ВВ зростали повільніше, ніж зростав ВВП	В'єтнам	28,1	54,3	1080,7	1,9
	Киргизстан	18,6	21,6	1512,2	1,3
	Китай	10,8	78,6	879,1	6,8
	Грузія	2,1	23,4	2981,1	3,6
	Казахстан	1,8	49,9	1010,1	13,2
6. ВВ зростали швидше, ніж зростав ВВП					
7. ВВ зростали повільніше, ніж скорочувався ВВП	Естонія	4,5	-8,4	1058,3	18,5
	Латвія	2,5	-15,0	3120,9	13,9
	Польща	2,2	-7,9	1495,4	13,4
	Білорусь	1,2	-3,9	866,5	7,6
	Боснія і Герцеговина	0,0	-6,5	860,7	4,7
8. ВВ зростали швидше, ніж скорочувався ВВП	Чорногорія	10,5	-4,4	2263,2	7,1

Розроблено автором на основі даних [2]

Ця група країн відноситься до таких, що орієнтовані на екологоощадність. Водночас ні одна країна з постсоціалістичних країн не попала в першу (найпріоритетнішу) групу. В

другу групу попала невелика кількість країн, але з найкращим показником Узбекистан, Таджикистан і Азербайджан. З наведених даних видно, що навіть у порівнянні з країнами СНД, які традиційно мали високу енергоємність і вуглецеємність економіки, Україна суттєво уступає цим країнам. Це стало наслідком тривалого зволікання з реалізацією антивуглецевої політики в країні.

В цьому контексті в Україні склалась парадоксальна ситуація, з одного боку, у 1991-1999 рр. Україна домоглась суттєвого зниження обсягів викидів вуглецю більше як вдвічі. На тривалий період (більше 15 років) Україна опинилась в групі преференційних країн (з перехідною економікою). Це сталось не завдяки цілеспрямованим заслугам в енергозбереженні, а внаслідок трансформаційної кризи. Цим країнам не пред'являлись вимоги щодо недопущення перевищення рівня викидів 1990 року. Більше того, на них поширювались кіотські механізми інвестування енергоконверсії. Практично всі роки незалежності в Україні мав місце застій в сфері реалізації антивуглецевої політики. Заспокоєння на незаслуженому скороченні обсягів викидів, яке сталось внаслідок трансформаційної кризи, істотно відкинуло Україну в реалізації антивуглецевої політики та у здійсненні енергоконверсії. Як наслідок, серед 134 досліджуваних країн, Україна за рівнем вуглецеємності знаходиться в останній групі з 20 країн. Лише в 2000-2004 рр. можна вважати, що в Україні (незалежно від того цілеспрямовано чи ні) здійснювалась антивуглецева політика, яка була продовжена у 2005-2009 рр. В ці періоди було зростання ВВП і скорочення вуглецевих викидів, як цього вимагають принципи антивуглецевої політики. Однак в 2010-2014 рр. ця позитивна тенденція була втрачена (рис. 3).

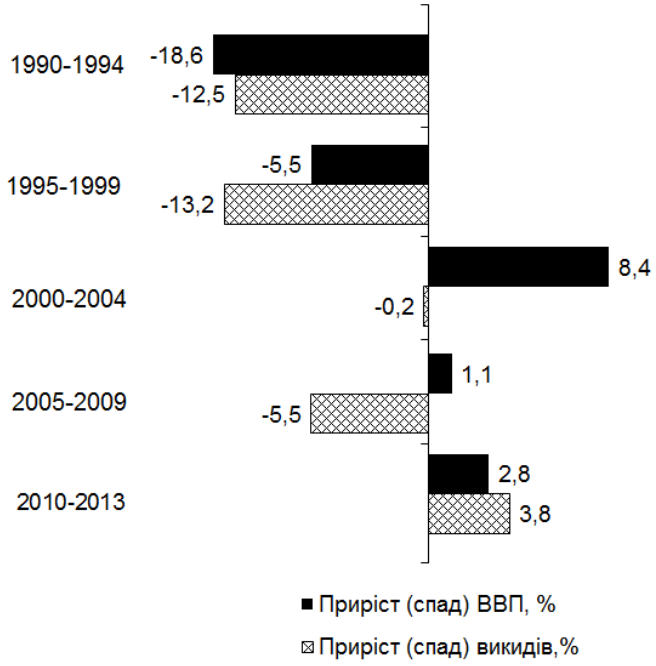


Рис. 3. Динаміка середньорічних темпів приросту (спаду) ВВП та викидів вуглецю України, %

Розроблено за даними [2; 3; 4; 6]

Здійснена, таким чином, ідентифікація країн з позицій сталого низьковуглецевого розвитку дає можливість використовувати зазначений підхід і методику для організації співпраці міжнародних організацій і фондів з країнами у цій сфері. Наведені розрахунки можуть бути використані для сприяння країнам в реалізації глобальної антивуглецевої політики, а також висловлення обґрунтованих критичних зауважень щодо бездіяльності у цій сфері на відповідних самітах і форумах ООН.

Література:

1. World Investment Report 2010. Investing in a low-carbon economy. [Electronic Resource] // UNCTAD. – Mode of access: http://unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf
2. UNCTAD. Foreign Direct Investment. [Electronic Resource] // UNCTAD. – Mode of access: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx
3. Навстречу зеленой экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. ЮНЕП, 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unep.org/roe/portals/139/Moscow/UNEP_Green_EconomyReport_final_May2012_Rus.pdf
4. Рамкова Конвенція про Зміни Клімату ООН. «Доповідь Конференції Сторін про роботу її шістнадцятій сесії, що відбулася в Канкуні з 29 листопада по 10 грудня 2010 року». / FCCC/CP/2010/7Add.1. – С. 2 – 37: [міжнародний документ]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unfccc.int/resource/docs/2010/cop16/rus/07a01r.pdf#page=2.
5. International Energy outlook 2013[Electronic Resource] // International Energy Agency. – Mode of access: http://www.eia.gov/forecasts/ieo/pdf/0484(2013).pdf
6. World Investment Report 2012. Towards a new Generation of Investment Policies. [Electronic Resource] // UNCTAD. – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf
7. Перспективы энергетических технологий (ETP-2010). Сценарии и стратегии до 2050 г. Международное энергетическое агентство (МЭА). 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iea.org/techno/etp/etp10/Russian_Executive_Summary.pdf
8. The WilderHill New Energy Global innovation Index (NEX) 2012 [Electronic Resource] – Mode of access: http://www.nexindex.com/

Hlushchenko V. V.
Doctor of Sciences (Economy), Full Professor
Hlushchenko A.S.
PhD (Economics), professor
V. N. Karazin Kharkiv National University

HAVING A SPECIAL PURPOSE REFERENCE-POINTS OF DECENTRALIZATION AND STRUCTURAL MATРИЦЯ ECONOMIES OF UKRAINE

Глущенко В.В.
д.е.н., професор,
Глущенко А.С.
к.е.н., професор,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА СТРУКТУРНА МАТРИЦЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто сутність процесу децентралізації в Україні, внесені пропозиції щодо її проведення, спрогнозовані наслідки, які вона може викликати.

Ключові слова: *децентралізація, матриця економіки, компетенції місцевих органів влади, місцеве самоврядування, місцеві бюджети.*

Essence of process of decentralization is considered in Ukraine, made suggestions in relation to her realization, спрогнозовані consequences which she can cause.

Keywords: *decentralization, matrix of economy, competense of local authorities, local self-government, local budgets.*

16 травня 2014 г. міністр регіонального розвитку, будівництва і ЖКГ Володимир Гройсман презентував напрацьовані зміни до Конституції України, а також основні положення законопроектів по децентралізації влади. Вони містять підтриману урядом (у квітні 2014 р.) Концепцію реформування місцевого самоуправління та територіальної організації влади в Україні. Уряд приняв їх як політичне рішення. Тим самим був покладений початок проведення реформи місцевого самоврядування та зміцнення фінансової бази територіальних громад.

Виходячи з існуючих проблем територіальних громад в ході реформи пропонується досягти дві основні цілі:

- створити умови для розвитку територіальних громад, перетворити їх в самодостатні, дієздатні, конкурентноспроможні інститути народовладдя на місцях;
- надати місцевому самоуправлінню такого рівня підримки, щоб забезпечити його функціонування як надійного і могутнього фундаменту народовладдя.

Пропонується на рівні регіонів створити *виконкоми обласних рад*; на рівні районів - *виконкоми районних рад;* на рівні общин –залишити *виконкоми рад та ради громади*. Базовий рівень усіх компетенцій пропонується передати на рівень громади.

На базовому рівні компетенції разповсюджуються на: місцевий економічний розвиток; розвиток та утримання місцевої інфраструктури; планування развитку території громади; забудову території; благоустрій; соціальну допомогу; швидку медичну допомогу; первинну медицину; дошкільну, средню та позашкільну освіту; муниціпальну міліцію; пасажирські перевезення; увесь спектр послуг; культуру, включючи фізичну культуру та спорт.

На рівень району передаються: повноваження по утриманню об'єктів спільної власності територіальних громад району; транспортна інфраструктура районного значення; забезпечення надання повторної медицинської допомоги; виховання та освіта дітей у школах-інтернатах загального профілю.

На рівні регіону компетенції розповсюджуються на: транспортну інфраструктуру регіонального значення; спеціалізовану охорону здоров'я; спецілізовану середню освіту; розвиток культури, спорту, туризму; утримання об'єктів загальної власності; повноцінне планування регіонального розвитку (громада повинна мати можливість реализації власних потреб).

Як бачимо, реформа місцевого самоврядування передбачає децентралізацію влади як головний напрям її здійснення. У тому числі пропонуються численні перетворення у сфері відносин власності, відтворення, реалізації матеріальних, фінансових, соціальних програм. Все це лишній раз підкреслює, що суспільні трансформації в Україні вже під час її незалежності відбувались під впливом багатьох чинників - об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх. Не всі вони і далеко не завжди носили позитивний характер.

Ініційована Кабінетом Міністрів України децентралізація окрім розширення доходної частини місцевих бюджетів, передбачає також децентралізацію витратних повноважень місцевого самоврядування. Між іншим, з державного на регіональний та місцевий рівні передається фінансування національних і державних бібліотек, музеїв, заповідників, цирків, національних театрів, творчих колективів, концертних організацій.

Останні новації навіть лякають, бо навіть у державному бюджеті для такої мети грошей часто не знаходилось. І «економія» на цих статтях бюджету стала «доброю традицією» українського бюджетоутворення, в результаті чого до занепаду прийшли об'єкти не тільки ненаціонального, але і національного статусу. До цього часу всі питання вирішувались за допомогою дотацій вирівнювання. Сама дотація розраховувалась як різниця між витратами та доходами регіону. Такий спосіб перетворився у безперспективну зрівнялівку: зростають доходи – зменшуються дотації; стимулів ніяких, але без заробітної плати ніхто з працівників соціальної сфери не залишався.

Реформа пропонує здійснювати вирівнювання за доходами регіонів. Надається додаткове право вирівнювати суму закріплених за регіонами витрат з сумою закріплених за ними податкових надходжень. З одного боку, це знімає звинувачення центральної влади у всіх її регіональних гріхах – піднімайте свої доходи і збільшуйте витрати. Тобто, місцеве самоврядування планує свій бюджет і може реально оцінювати ситуацію і свої можливості. Але з іншого боку, - між багатьма українськими областями існує величезна різниця в отриманих доходах, в «доходному потенціалі», тобто в податкоспроможності. Знову виникає необхідність вирівнювання, але вже за доходами. Вираховується індекс податкоспроможності і порівнюється він з середнім індексом по Україні. Різниця між цими

індексами у вигляді 90% від середнього показника компенсується регіону. Як свідчать експерти з питань місцевого самоврядування [1, с.7], фактично це означає, що навіть якщо регіон не працює, то все рівно отримає компенсацію у розмірі 72% від середнього показника. Виходить, відійшли від однієї зрівнялівки та попали в іншу.

У зв'язку з цим постає кардинальне питання: чи можна розраховувати на поглиблення самоврядування та розширення повноважень місцевих органів влади, якщо в країні відсутня (або ще залишається досить неаргументованою) модель загальної архітектури державного устрою?

Зрозуміло, що відповідь спирається в першу чергу, на структурну спеціалізацію нашої економіки, її структурну матрицю, на місце розподілу праці в новому економічному просторі України. Однак, наповнити її економічним змістом можливо через аналіз структурних механізмів, які одночасно мають місце в пострадянській економіці України. Ми вже мали змогу висвітлити це в наукових журналах [2,с. 9-20], однак, доречно і зараз в скороченому вигляді про це нагадати.

1.Доринкова економіка. Це економіка доринкової доби. Часто таку економіку ототожнюють з натуральним господарством, але це неправильно. Ще перший, хто детально описав та проаналізував вільний ринок, іспанський і перуанський економіст Хуан де Матьенсо (друга половина ХУІ ст.) вказував на велику різницю ринку і натурального господарства. Він виділяв всередині ринку попит і пропозицію, конкуренцію як його основний критерій, наявність публічних торгів, вільний доступ до ринку і інші ознаки. У зв'язку з цим, доринкову добу не треба ототожнювати з відсутністю ринкових відносин у абсолютному значенні цього слова.

Доринкова доба звичайно не включала сучасного розуміння ринкових відносин і зокрема:

- ринкових механізмів розподілу ресурсів;
- ринковий спосіб обміну економічною інформацією;
- ринкового способу прийняття власних рішень;
- економічну свободу учасників ринкових відносин;
- рівність учасників ринкових відносин;
- наявність вільної конкуренції серед виробників.

В доринкову добу майже не проявляли себе такі функції ринку, як: інформаційна, посередницька, ціноформуюча, регулююча, стимулююча,
координаційна та ін. Проте відсутність ознак, притаманних розвинутому ринку зовсім не означає їх відсутність в доринкову добу взагалі.

В Україні доринкова доба розтягнулась на століття: від епохи Київської Русі до епохи гетьманства і козаччини. Однак і в ці часи основні напрямки використання ринкових відносин проявлялись у наступному:

- розвиток хутірського козацького господарства;
- заохочення вивозу товарів і обмеження ввезення коштовностей;
- пільги місцевим підприємствам і купцям;
- сприяння розвитку ремесел і промислів:
- надання містам самоуправління;
- розвиток товарно-грошових відносин;
- налагодження економічних зв'язків з іншими країнами тощо.

Власне кажучи, це були початкові ринкові відносини, які не набуло розквіту, оскільки залежали від «координат свого існування», тобто від зовнішніх політичних, економічних, адміністративних, управлінських та інших *зовнішніх* умов існування. Внутрішні координати існування були відсутні. І дійсно гетьманство мало обмежений вік свого існування. Повна перемога над потугами українців утвердити власне виробництво, захистити національні фіскальні інтереси та зовнішньоторгівельні пріоритети закінчились у 1822 році, коли були встановлені кількісні обмеження на транзитні перевезення територією України та введене протекційне мито, яке

остаточно відділило українську торгівлю від світових ринків. І митна політика Польської держави протягом XVII-XVIII ст. також була спрямована на обмеження імпорту товарів зі сходу та півдня України.

Такий вектор доринкового розвитку назвемо *контрваріантним*, тобто незалежним від координат в яких він діє.

2. Неринкова економіка. Найкращий приклад – адміністративно-командна, планова економіка. Феномен такої економіки неодноразово був описаний в науковій літературі. Додамо, що вчені добре усвідомлювали складність свого завдання щодо розробки економічної теорії неринкової економіки, що відбивалось на їхніх висновках і пропозиціях. Основними висновками цієї теорії були:

- протиставлення капіталістичних фінансів та фінансів переходного до соціалізму періоду (О.В.Бадякін, В.Н.Кулик);
- фінансові відносини не мають історичної перспективи, оскільки радянське державне господарство утворює комуністичну форму суспільного господарства (Соболєв М.Н.);
- примусового відчуження частини доходів громадян не буде, оскільки приватного господарства теж не буде (К.Г.Воблий);
- фінанси – галузь матеріального виробництва (Жигалко П.);
- кредитування має бути плановим і виступати забезпеченням загальносоюзного народногосподарського плану (Л.Н.Яснопольский);
- під впливом регулювання державою економіки зникла кон'юнктура, зник ринок (Я.Б.Диманштейн);
- радянська фінансова наука – це наука про про акумуляцію та розподіл коштів для індустріалізації країни та розвитку пролетарської культури з метою переходу до соціалізму (Л.М.Яснопольский, М.І.Мітіліно).

Таким чином, наука підводила необхідне теоретичне підґрунтя під формування адміністративно-командної економіки. Поряд з системою централізованого управління економічною діяльністю у країні існували товарно-грошові відносини, ціни і інші атрибути ринкової економіки. Вони ще більше почали розвиватись після реформи 1965 року (реформа Лібермана – Косигіна).

Чим відрізнялась неринкова економіка від доринкової? Відповідь проста:

1) відсутністю зовнішніх координат впливу, починаючи з «залізного занавісу»;

2) виключно внутрішні сили (а не зовнішні) формують координати розвитку суб'єкта;

3) неможливістю подолання залежності з боку суб'єкта і переходу до дійсно ринкових методів господарювання. Такий шлях розвитку є *ковекторним,* тобто тим же контрваріантним, але з внутрішньою силою його формування.

3.Ринкова економіка. Вона передбачає *коваріантний* тип розвитку та постановки її вектора. Цей тип розвитку вже не залежить від вибору координат руху економічного суб'єкта. *Сам суб'єкт вибирає вектор свого руху.*

Економіка України на теперішній час – це конгломерат різних чинників управління, механізмів, важелів та повноважень, форм взаємозв'язків центральних і регіональних, внутрішніх та зовнішніх чинників. Населення абсолютної більшості регіонів України належить до груп, що характеризуються певним рівнем бідності та малозабезпеченості. Все це відбувається на тлі стагнації економіки, зниження рівня зайнятості, збільшення масштабів тінізації господарчої діяльності. Незважаючи на реформування бюджетного законодавства, місцеві бюджети досі є надто залежними від державного бюджету. Більшість їх повноважень, напрями формування та розподіл коштів підпорядковані органам центральної влади. Ці бюджети не в змозі самостійно забезпечувати населення на рівні мінімальних соціальних потреб.

Виникають, як мінімум три тісно взаємопов'язані проблеми: 1)обмеження можливостей місцевого самоврядування щодо витрат на економічний розвиток регіонів; 2)посилення фінансової залежності регіонів від центру внаслідок збільшення частки

міжбюджетних трансфертів; 3)необґрунтовано низька частка місцевих податків у дохідній частині місцевих бюджетів.

Все це підводить до висновку, що незважаючи на складність сучасної української економіки, протиріччя її структурної матриці, - *здійснення децентралізації в країні є неминучим.*

У зв'язку з цим висловимо декілька пропозицій щодо її здійснення.

1. Необхідно чітко визначити базові поняття адміністративно -територіального устрою, ознаки та правовий статус територіальних одиниць та поселень. Адміністративно-територіальна реформа 1954 року вже не відображає нове економічне поле. Спроби провести таку реформу у 2004 році закінчились невдачею, а отже існує потреба повернутись до цієї проблеми .

2.Необхідно обґрунтувати межі територіальної громади району, регіону з врахуванням особливостей місцевого розселення та інтересів мешканців і специфіки просторового розміщення економічної діяльності.

3.Забезпечити узгодженість владних повноважень і відповідальності на засадах субсидіарності, територіальних структур влади, нерозривності території, максимальної наближеності адміністративного й географічного центрів.

Важливо підкреслити наступне:

- децентралізаційна реформа не може спиратись лише на внесення змін до Бюджетного кодексу, залишаючи осторонь адміністративно-територіальну реформу;
- децентралізаційна реформа не може мати своєю метою ослаблення центральної влади, без наявності якої неможливо взагалі провести реформи;
- надання влади місцевим громадам з чіткими стимулами для результативного, ефективного та економного підходу до публічних фінансів треба відрізняти від сепаратизму та федералізму.

Література:

1. Ю. Самаева. Бюджетная децентрализация: перекладывание с больной головы на нездоровую? Зеркало недели, №29 (175), 22 августа 2014 г.
2. Вектори розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. 1-5 лютого 2014р., м. Харків.

Dvornyk I.V.

postgraduate,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

THE LAND HOLDINGS (STOCKS) AS AN INTEGRAL PART OF INCOME OF RURAL POPULATION

Дворник І.В.

аспірант,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

ЗЕМЕЛЬНІ НАДІЛИ (ПАЇ) ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ДОХОДІВ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ

У статті проаналізовано тенденцію росту розмірів земельних часток-паїв. Визначено, що орендні відносини – один з найпоширеніших способів їх використання. Висвітлено неоднорідність у розмірах орендних плат. Запропоновано напрями удосконалення використання земельних наділів (паїв) з метою збільшення рівня доходів сільського населення.

***Ключові слова**: дохід, сільське населення, земельні паї, орендні відносини, нормативна грошова оцінка.*

In the article analyzed the growth trends particle size of land-units. Determined that the lease - one of the most common ways to use them. Highlighted the heterogeneity in the amount of rent. Proposed the ways of improvement of land holdings (shares) in order to increase the income level of the rural population.

***Keywords**: income, rural population, land shares, leases, the normative monetary evaluation.*

Постановка проблеми. Формування доходів сільського населення має свої певні особливості та тенденції, які суттєво відрізняються від відповідних процесів у великих і малих містах. Серед головних відмінностей є залежність рівня матеріального добробуту мешканців села від наявності та ефективного використання земельних наділів (паїв).

Переважна більшість сільського населення має у своєму користування земельні ділянки, які вочевидь різняться своєю площею і відповідно по-різному впливають на їх матеріальне становище.

У сільському господарстві основними елементами у формуванні нових умов господарювання стали орендні земельні відносини. Землекористувачів приваблює можливість збільшити розміри землекористування, а землевласників – одержати гарантований доход від своєї власності. [3]

Аналіз останніх публікацій та досліджень, нерозв'язана частина проблеми. Дослідженням використання земельних наділів (паїв) як невід'ємної складової формування доходів сільського населення займалися такі вітчизняні вчені як К.В. Васьківська, О.Ю. Єрмаков, П.Т. Саблук, І.В. Сембай, В.К. Терещенко, В.М. Трегобчук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, О.В. Шкільов, В.В. Юрчишин, К.І. Якуба та інші.

Формулювання мети доповіді. Проаналізувати стан, тенденції та основні проблемні аспекти використання земельних наділів (паїв) як невід'ємної складової доходів сільського населення та опрацювати пропозиції щодо удосконалення земельних орендних відносин.

Виклад основного матеріалу з обґрунтуванням наукових результатів. Складовою доходів сільських жителів є плата за здачу в оренду землі та майнових паїв. У результаті реформування сільськогосподарських підприємств право власності на майнові паї отримали 6,1 млн. громадян. А 6,8 млн. сільських жителів отримали сертифікати, що посвідчують їх право на земельну частку (пай). З них 6,4 млн. громадян отримали державні акти на право власності на землю (94,6% від загальної кількості громадян, які отримали сертифікати на право на земельну частку (пай)).

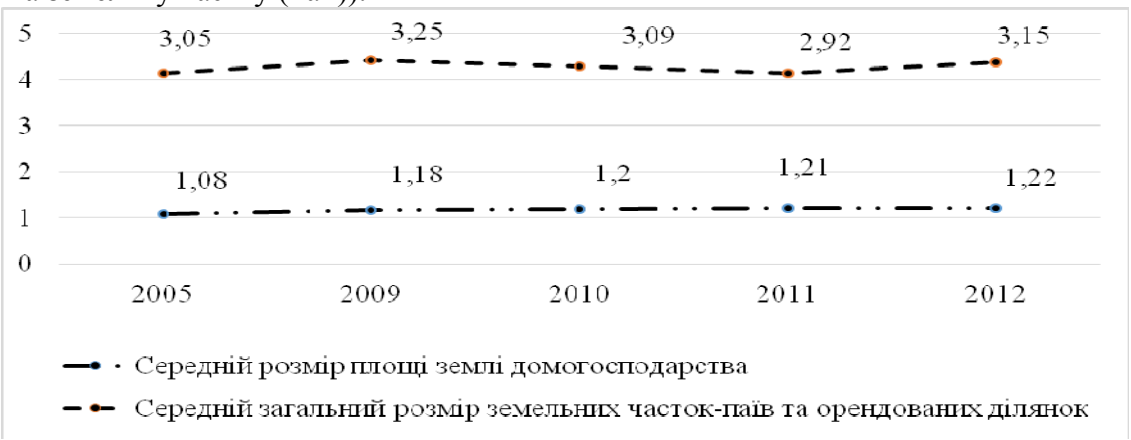


Рис. 1. Середній розмір площі землі домогосподарства та загальний розмір земельних часток-паїв та орендованих ділянок, га

У 2012 році середній загальний розмір земельних часток-паїв та орендованих ділянок в Україні становив 3,15 га, а площі землі домогосподарств – 1,22 га. (Рис. 1) [5]

За результатами опитування власників, 80% земельних паїв здані в оренду, 12% обробляються самостійно і близько 8% не обробляється (рис. 2). Відповідно до Указу Президента України від 19.08.2008 року «Про невідкладні заходи щодо захисту власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» мінімальна ставка плати за оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення, земельних часток (паїв) орендної плати становить не менше 3% визначеної відповідно до законодавства вартості земельної ділянки, земельної частки (паю) та поступового збільшення цієї плати залежно від результатів господарської діяльності та фінансово-економічного стану орендаря. [6]

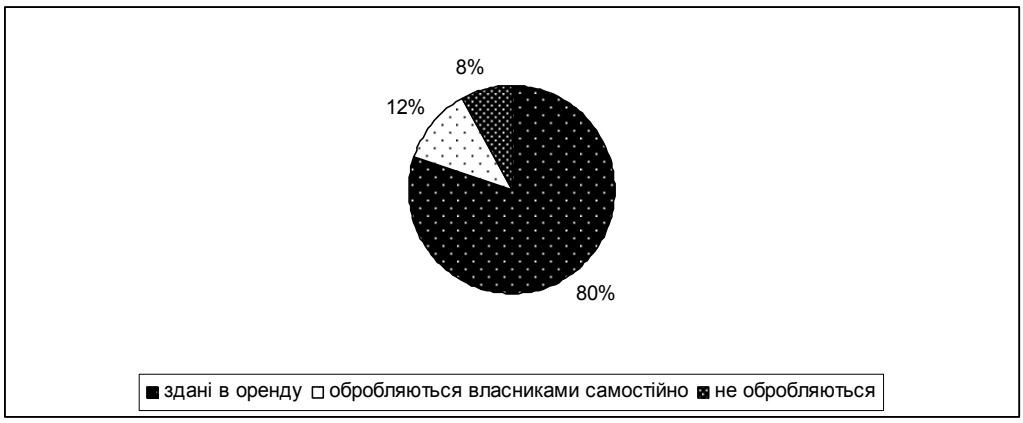


Рис. 2. Використання власниками земельних паїв

Відповідно до ст. 288 Податкового кодексу орендна плата (її розмір, порядок індексації, форма платежу, терміни та порядок її внесення і перегляду, відповідальність за її несплату) встановлюється за згодою сторін у договорі оренди. Для земель сільськогосподарського призначення річна сума платежу не може бути меншою розміру земельного податку, що встановлюється розділом XIII. Ставки податку за один гектар сільськогосподарських угідь встановлюються у відсотках від їх нормативної грошової оцінки у таких розмірах:

- для ріллі, сіножатей та пасовищ - 0,1;
- для багаторічних насаджень - 0,03. [4]

Середня ціна оренди гектара сільськогосподарської землі склала у 2012 році 539 грн. Загальна сума виплачених орендарями коштів досягла 8,7 млрд. грн.

Базою розрахунку орендної плати в грошовому еквіваленті є грошова оцінка землі, значення якої встановлюється державою. Держземагентство України оприлюднило показники нормативної грошової оцінки 1 гектара сільськогосподарських угідь у середньому по Україні та в розрізі регіонів України за період 1995-2013 років.

Ці дані є базою для визначення розміру земельного податку, фіксованого сільськогосподарського податку, орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності, втрат сільськогосподарського виробництва, мінімального розміру орендної плати за земельну частку (пай), державного мита при обміні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом.

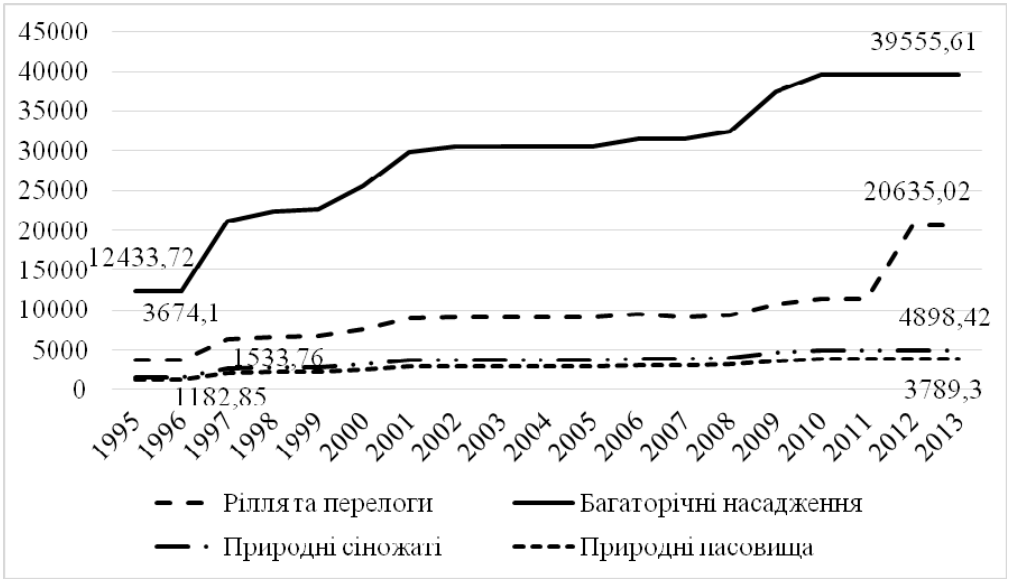


Рис. 3. Показники нормативної грошової оцінки 1 гектара сільськогосподарських угідь у середньому по Україні, грн.

Як показує графік (рис. 3), у 2012 році спостерігається збільшення грошової оцінки сільськогосподарських угідь, середній показник по Україні становить 20635,02 грн./га. Порівнюючи ці дані з 1995 роком, варто відмітити суттєве підвищення нормативної грошової оцінки у 5,6 рази. [2] Проте зберігається диференціація цього показника по регіонам: найвища оцінка у Хмельницькій, Черкаській, Донецькій, Херсонській областях та АР Крим – 23000-27000 грн./га, у Чернівецькій, Рівненській, Тернопільській, Вінницькій, Київській, Полтавській, Харківській, Дніпропетровській, Кіровоградській, Запорізькій – 20000-23000 грн./га, нижча у Волинській, Львівській, Закарпатській, Івано-Франківській, Чернігівській, Сумській, Одеській, Миколаївській, Луганській – 16000-20000 грн.\га а найнижча у Житомирській області – 13000-14000 грн./га.

Найвищу ціну за оренду сільськогосподарських земель платять зазвичай фермери. На графіку представлено рейтинг найбільших орендарів сільськогосподарських земель (рис. 4).

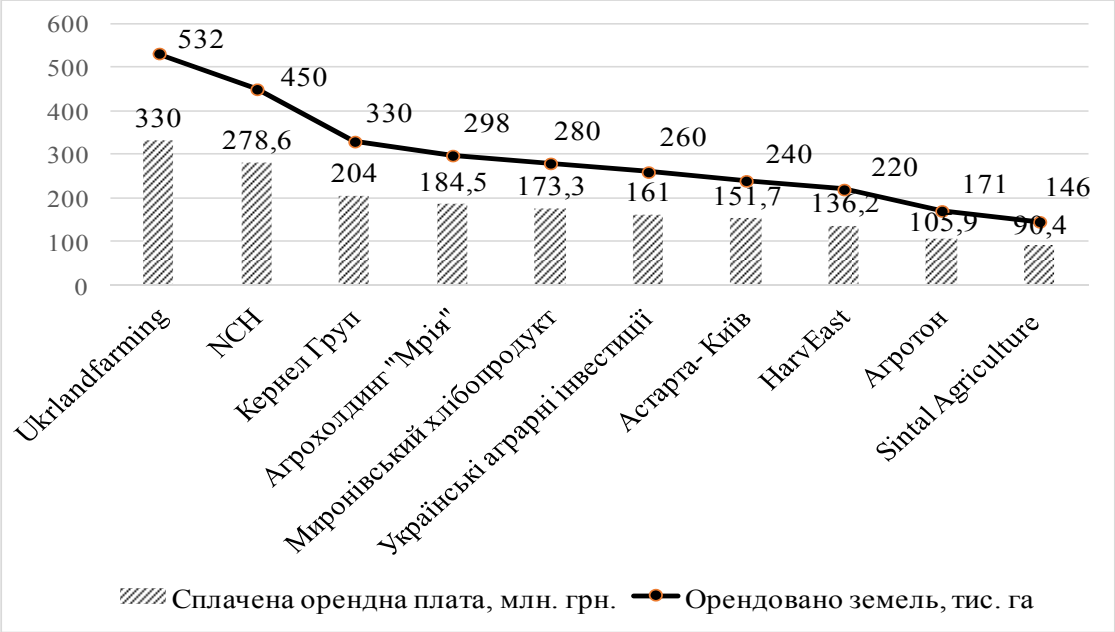


Рис. 4. Рейтинг найбільших орендарів сільськогосподарських земель

Агрохолдинги в основному вважають за краще дотримуватися ставки, позначеної в Указі Президента. Багато що залежить також від позиції місцевої держадміністрації, що має серйозні важелі впливу на сільгоспвиробників.

Згідно з чинним законодавством орендну плату за землю можна встановлювати як у грошовій, так і натуральній та відробітковій (надання послуг орендодавцеві) формах. Тобто сторони можуть записати в цій графі будь-що: платою за оренду 1 га може бути й 300 грн., і два мішки вівса, і навіть послуги по перевезенню сільгосппродукції. Але за даними Держкомзему України серед форм орендної плати переважає натуральна - 70,5%. З одного боку матеріальний стан селян поліпшується за рахунок орендної плати, яку вони одержують від сільськогосподарських підприємств. А з іншої сторони слід відзначити, що натуральна форма оплати є негативним фактором, оскільки при розрахунках із селянами ціни на сільгосппродукцію самостійно визначають керівники сільськогосподарських підприємств, і ці ціни, як засвідчують перевірки, вищі за ринкові.

Подібна ситуація і щодо термінів договорів оренди за строками їх дії: 10% на 1-3 роки; 49% - на 4-5; 30,6% - на 6-10 і 10,4% - понад 10 років. [1]

Як показало масштабне дослідження, проведене наприкінці 2012 року Центром соціальних експертиз Інституту соціології НАН України на замовлення Проекту USAID «АгроІнвест», нині майже 80% власників земельних часток-паїв перетнули 50-річний рубіж, а 43% мають вік понад 60 років. За таких умов значна їх частина не в змозі самостійно вести на своїх земельних ділянках сільськогосподарське виробництво. Крім того кожен четвертий власник паю проживає поза межами населеного пункту, де розташована його земельна

ділянка. Більшість з таких власників отримали свою ділянку у спадок. Близько третини власників паїв ніколи не бачили своєї земельної ділянки, а понад 40% ніколи не стояли на своїй землі. Такі відповіді надали ті власники паїв, які проживають у сільській місцевості. Цілком очевидно, що ці відсотки будуть іще вищими, якщо опитати тих землевласників, які мешкають у містах (а це – 25% власників паїв).

Висновки та прогнози щодо подальших досліджень. Земельні наділи (паї) – складова доходів сільського населення. Ефективне їх використання є запорукою підвищення добробуту. Земельні орендні відносини є невід'ємною складовою формування рівня доходів. Проте сучасне податкове законодавство та нормативна база не забезпечують повноцінного контролю та об'єктивного обліку. Основними напрямами удосконалення використання земельних наділів (паїв) в Україні пропонуємо такі:

- обов'язкове укладання договорів оренди;
- суворе дотримання сторонами договірних зобов'язань щодо нарахування та виплати орендної плати переважно у грошовій формі;
- регулярний перегляд розмірів орендної плати за землю, виходячи із потенційного врожаю і цін у попередні роки;
- запровадження укладення договорів на переважно довгострокові терміни оренди земельної ділянки (паю) понад 5 років;
- розробка і запровадження ефективної системи оцінки сільськогосподарських земель на законодавчому рівні.

Література:

1. Мельник Л.В. Удосконалення земельних орендних відносин як складова економічного розвитку сільських територій. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./nvnau_eamb/2011_163_2/11mlv.pdf
2. Нова грошова вартість української ріллі / В.Боровик // Аграрний союз України. – Режим доступу: http://www.auu.org.ua/pres-sluzba/novini-1/novini-asu/novagrosovavartistukraienskoierilli
3. Оренда сільськогосподарської землі – чи можливий баланс інтересів? / Вернигора М. // Українській освітній центр реформ. – Режим доступу: http://cure.org.ua/ua/novini/orenda-slskogospodarskoi.html
4. Податковий Кодекс України: станом на 13.11.2013 / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
5. Статистичний збірник "Сільське господарство України" 2012. – Режим доступу: http://www.zerno.org.ua/download/file/96-silske-hospodarstvo-ukrainy-za-2012-rik-statystychnyi-zbirnyk
6. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо захисту власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» від 19.08.2008. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/725/2008

Dorovskiy O.V.

Ph.D, bread-winner,

Research center of industrial problems of development of the National academy of sciences of Ukraine, Kharkiv, Ukraine

FEATURES OF DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL MARKETS OF COUNTRIES OF CIS

Доровський О.В.

кандидат економічних наук, здобувач,

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, Харків, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ РИНКІВ КРАЇН СНД

У статті викладено результати дослідження ключових параметрів та стратегічних напрямів розвитку фармацевтичних ринків країн СНД. Визначено стратегічні напрями розвитку фармацевтичної промисловості України.

Ключові слова: *СНД, фармацевтичні ринки, параметри, пріоритети, розвиток, стратегія*

The article presents the results of a study of key parameters and strategic directions of pharmaceutical markets in the CIS. The strategic directions of development of pharmaceutical industry in Ukraine are defined.

.***Key words:*** *CIS, pharmaceutical markets, parameters, priorities and development strategy.*

Розвиток фармацевтичної індустрії, яка відноситься до високотехнологічних і наукоємних секторів економіки, є пріоритетним напрямком для багатьох країн світу. Про це свідчить зростаюча динаміка розвитку світового фармацевтичного ринку в останні 15 років. Згідно з прогнозом такої авторитетної компанії як «IMS Health», обсяг світового фармацевтичного ринку у 2020 р. може перевищити 1,5 трлн. дол. США. Стрімке старіння населення у розвинених країнах світу, а також підвищення рівня захворюваності, в тому числі, важкими хворобами, сприятимуть цьому значною мірою.

Основна частина лікарських засобів (понад 75%), яка надходить на світовий ринок, зараз виробляється у США, Японії, Швейцарії, Німеччині, Франції, Великобританії та інших європейських країнах.

Конкурентами США, Японії та європейських країн на світовому фармацевтичному ринку зараз активно виступають Індія, Китай, Бразилія. Західними експертами високо оцінюються можливості фармації Індії та Китаю як надзвичайно перспективні з погляду виробництва субстанцій, економії ресурсів на R&D (в Індії проведення R&D у 8 разів дешевше, ніж на Заході), клінічні випробування ліків (у Китаї вони втричі дешевші) тощо.

Часткою світового фармацевтичного ринку є фармринок країн СНД, в які Україна експортує свої лікарські засоби (ЛЗ) у найбільших обсягах у порівнянні з іншими країнами світу. Так, у 2012 р. обсяг експорту фармацевтичної продукції в Узбекистан становив 51,1 млн. дол. США, Російську Федерацію – 44,3 млн. дол. США, Білорусь – 29,4 млн. дол. США, Казахстан – 28,4 млн. дол. США [1].

В країнах СНД зміцненню фармацевтичної промисловості приділяється велика увага, про що свідчить розробка стратегій розвитку, прийняття програм з розвитку імпортозаміщуючих виробництв з метою досягнення лікарської безпеки тощо [2, 3].

В цьому контексті узагальнення стратегічних напрямів розвитку фармацевтичної промисловості країн СНД і визначення стратегії розвитку фармацевтичної галузі України у даному економічному просторі є актуальним напрямком досліджень. Методика дослідження побудована на спостереженні та характеристиці об’єктивних економічних процесів у фармації країн СНД, аналізі та узагальненні отриманих результатів. Зокрема, досліджено ключові параметри роздрібного ринку країн СНД у 2013 р. як основного у порівнянні з часткою госпітального сегменту (табл.1).

Таблиця 1

Ключові параметри роздрібних ринків країн СНД у 2013 році

Показник	Росія	Україна	Казахстан	Узбекистан	Білорусь	Азербайджан	Молдова	Киргизстан	Вірменія
Обсяг ринку, млн. дол. США*	17938	3812	1254	1249	874	751	235	202	141
Приріст ринку, %	6,4	12,6	8,8	1,7	25,3	27,4	10,4	18,4	16,7
Чисельність населення, млн. осіб	143,3	45,4	16,9	30,0	9,5	9,4	3,6	5,7	3,0
Кількість аптек, одиниць	53261	21798	7410	5350	3157	1700	1205	2300	1621
Витрати на ЛЗ на 1 особу, дол. США/осіб	125	84	73	41	92	79	59	37	47
Споживання ЛЗ на одну особу, упак.	30	28	29	16	34	14	19	20	11
Частка вітчизняних ЛЗ, %	23	34	6	11	24	2	7	2	5

** Складено за даними [4; 5]*

Як свідчать дані табл.1, у 2013 р. частка трьох країн (Російська Федерація, Україна і Казахстан) становила на роздрібному ринку країн СНД понад 23 млрд. дол. США або 87%. Для роздрібного ринку країн СНД характерний значний, хоча й нестабільний, приріст, який, на думку багатьох аналітиків, пов’язаний з послабленням державного впливу на ввезення

препаратів дистриб'юторами, підвищенням цін фармвиробниками внаслідок прив'язки їх до євро, а також переорієнтацією багатьох генерикових компаній на ОТС-ринок (безрецептурні препарати).

Найбільшим за обсягом на просторі СНД є роздрібний фармринок РФ – 17,94 млрд. дол. США. Цьому є об'єктивне пояснення – найбільша чисельність населення (143,3 млн. осіб). Український ринок із обсягом 3,81 млрд. дол. США посідає друге місце. За темпами приросту роздрібного ринку у 2013 р. на першому місці був Азербайджан (27,4%), на другому місці – Білорусь (25,3%), на третьому – Киргизстан (18,4%). Україна та РФ у трійку лідерів не увійшли. Середньодушові витрати на ЛЗ у доларах США є набагато вищими у РФ у порівнянні з цим показником в Україні, Білорусі, Казахстані та інших країнах, а саме – 125 дол. США. Це майже у 1,5 рази більше, ніж в Україні (84 дол. США).

Відмінності в середньодушовому споживанні ЛЗ у натуральному виразі в країнах СНД менш значні. Лідером за цим показником є Білорусь – 34 упаковки. Росія, Україна, Казахстан – майже 30 упаковок за рік.

Найважливішим показником, який характеризує лікарську безпеку країни, є частка вітчизняних ЛЗ на внутрішньому ринку. Лідером за цим показником є Україна (34%), на другому місці – Білорусь (24%), на третьому – РФ (23%). Інші країни СНД мають дуже низьке значення даного показника.

Фармацевтична промисловість РФ нараховує близько 550 підприємств, але майже 55% усіх ЛЗ власного виробництва припадає на 20 найбільших фармпідприємств [4].

До особливостей фармацевтичного ринку Росії відноситься: значима частка держзакупівель фармпрепаратів (40%) і імпорту фармпродукції (75% ринку);активний розвиток аптечних мереж (у 2013 р. кількість аптек становила понад 5,3 тис. одиниць) і незначна частка іноземних компаній в аптечній мережі (1%); різке скорочення кількості дистриб'юторів – три найкрупніші компанії займають 55% ринку; невисока конкурентоспроможність продукції фармпромисловості (переважають традиційні ЛЗ), що свідчить про недостатність новітніх внутрішніх дослідницьких розробок.

Основу російського фармвиробництва становлять генерики. Виробництво субстанцій майже витіснено китайським виробництвом. Більшості фармацевтичних підприємств РФ притаманні технологічна відсталість виробництва та недостатність інвестицій у розробку оригінальних лікарських препаратів. Тому, незважаючи на зростання обсягів виробництва, частка вітчизняної продукції на фармринку Росії знижується [4].

Разом з тим, ситуація, що склалася в лікарському забезпеченні у РФ, має й сильні сторони. Так, розроблено та затверджено основні нормативно-правові акти, що регулюють питання лікарського обігу; передбачене фінансове покриття лікарського забезпечення при стаціонарному лікуванні всіх категорій населення. Розроблено стратегію розвитку фармацевтичної промисловості Росії на період до 2020 р., в якій передбачено збільшення частки продукції вітчизняного виробництва в загальному обсязі споживання на внутрішньому ринку до 50% у вартісному вимірі [2]. Розроблено стратегію лікарського забезпечення населення Російської Федерації на період до 2025 р., сутність якої полягає у зміні номенклатури виробництва лікарських препаратів, збільшення частки інноваційних препаратів у портфелях локальних виробників до 60% у вартісному вимірі; забезпечення лікарської безпеки РФ згідно з переліком життєво необхідних і найважливіших лікарських засобів та збільшення експорту фармацевтичної продукції.

Фармпромисловість Казахстану відрізняється ще більшою концентрацією виробництв, ніж у РФ. На частку п'яти найбільших компаній припадає більше 88% усіх ЛЗ у вартісному виразі, що випускаються в Казахстані. Це – «Хімфарм», «Нобел», «Глобалфарм», ФК «Ромат» і «Досфарм», які є підприємствами повного циклу, включаючи розробку й впровадження нових технологічних процесів, виробництво готових лікарських форм, реалізацію ЛЗ лікувальним установам і споживачам через дистриб'юторську й аптечну мережі. Проте аналітики відзначають, що в середньостроковій перспективі ринок фармацевтичних засобів Казахстану зберігатиме, в основному, імпорту складову [6].

У світових масштабах роздрібний фармацевтичний ринок Казахстану досить незначний (1,25 млрд. дол. США). Споживання ЛЗ на душу населення нижче за рівень розвинених країн у 6-12 разів.

Особливостями фармацевтичного ринку Казахстану є зрушення купівельних уподобань населення в бік більш дорогих ліків і скорочення частки дешевих ліків вартістю від 1 до 5 доларів США до 48%, значимі частки державних закупівель лікарських засобів (близько 50% ринку); випереджальні темпи розвитку (у 2,4 рази вищі в порівнянні з обробною промисловістю); високі темпи росту експорту фармацевтичних препаратів у країни СНД [6].

В той же час для фармації Казахстану характерна недостатня конкурентоспроможність вітчизняної фармацевтичної продукції, яка представлена переважно генериками на основі імпортованих субстанцій і традиційними недорогими лікарськими препаратами, що орієнтовані на внутрішній ринок і ринок країн СНД.

Фармацевтична промисловість Білорусі представлена 27 підприємствами, серед яких переважають державні підприємства. Білоруські виробники ЛЗ сертифіковані на відповідність національному стандарту GMP, але це не означає автоматичного визнання їх на міжнародному рівні, оскільки національний стандарт не гармонізований зі стандартом ЄС [7].

Частка ЛЗ локального виробництва в структурі білоруського фармринку в грошовому виразі складала в 2012 р. 30,6%, у 2013 р. – 24%. У натуральному виразі в структурі фармринку Білорусі превалюють ЛЗ локального виробництва. Частка генериків становить понад 80%, більшість – це генерики другого й третього покоління. За даними експертів, тільки 6-7% субстанцій для їх виробництва синтезується білоруськими виробниками, інші ввозяться з Китаю, Індії, Пакистану.

Одним із ключових драйверів росту фармацевтичної промисловості в Білорусі є державна підтримка. Основним інструментом цієї підтримки виступають державні закупівлі у вигляді госпітального сегмента й програм лікарського забезпечення. У Білорусі частка госпітального сегмента у вартісному вимірі в 2012 р. становила 25,7% (в натуральному виразі – 13,6%).

Фармацевтичний ринок України є другим за обсягом ринків (3,81 млрд. дол. США) серед країн СНД. Фармпромисловість країни представлена понад 100 підприємствами з випуску готових ЛЗ і виробів медичного призначення.

Обсяг фармринку України в грошовому вимірі збільшується, однак темпи його приросту сповільнюються: у 2013 р. спостерігалась найнижча динаміка даного показника за останні шість років. У натуральному вимірі обсяг ринку у 2013 р. становив 1,99 млрд. упаковок, що на 1,6% більше у порівнянні з 2012 р. Загальний обсяг фармринку України у 2013 р. збільшився на 11,7% і досяг 4,39 млрд. дол. США (за курсом Reuters) [8]. За підсумками 2013 р. понад 80% загального обсягу фармпродукції у натуральному вимірі припадало на низько- та середньовартісний сегменти ринку. Це характерна структура для країн з низьким рівнем розвитку медицини – діагностики захворювань, медичного страхування, реімбурсації тощо.

У 2013 р. приріст сегменту ЛЗ фармринку України відбувався, в основному, за рахунок інфляційної складової. Істотно вплинули також зміщення споживання у бік дорогих препаратів і інноваційна складова. У 2012 р. основний вплив на даний сегмент ринку здійснювало саме зміщення споживання у бік дорогих препаратів, про що свідчить значне превалювання індексу заміщення.

В умовних упаковках на фармринку України переважають вітчизняні медичні препарати (70%), а у вартісному – імпортні. На 1 млрд. упаковок ЛЗ вітчизняного виробництва витрачається 32% коштів, а на 400 млн. упаковок імпортованих ЛЗ – 68%. В результаті бюджет України щорічно втрачає сотні мільйонів доларів США. Позитивний досвід вирішення такої проблеми є в Туреччині. В цій країні стимулюється виробництво

практично всіх генериків і багатьох оригінальних препаратів за ліцензіями фірм-виробників, що дозволяє зменшити обсяг імпорту ЛЗ.

Проводячи паралель між Росією, Україною, Казахстаном та Білоруссю у вирішенні проблеми сталого розвитку фармацевтичної галузі, слід підкреслити різні вихідні умови. Якщо основою вирішення проблеми прискореного розвитку фармації цих країн є економікоцентричний підхід, згідно з яким економічна міць держави створює фінансові передумови для вирішення проблем розвитку галузі, то Україна з її послабленим економічним потенціалом може зараз лише наближатись до запровадження такої стратегії. Тому в основу концепції розвитку фармацевтичної промисловості України покладено ідею триєдності розвитку, яка передбачає поетапне вирішення наступних задач:

- гарантоване виробництво ЛЗ масового вжитку з метою забезпечення лікарської безпеки для населення країни;
- поступове збільшення частки інноваційних вітчизняних препаратів з охопленням більше 40% вітчизняного фармацевтичного ринку з метою забезпечення імпортозаміщення ЛЗ;
- освоєння виробництва на експорт ЛЗ, у яких під патентним захистом знаходиться саме діюча речовина.

Стратегія, яка розробляється на підставі даної концепції, враховує необхідність встановлення найтісніших наукових зв'язків між системою охорони здоров'я, науково-дослідним сектором, фармацевтичними підприємствами, а також системою регулювання функціонування фармгалузі (реєстрація ЛЗ, надання ліцензій на їх виробництво і реалізацію, патентування, митні платежі тощо). Для регіонів України, в яких розташовані провідні фармацевтичні підприємства, ефективною може бути, на наш погляд, мобілізаційна стратегія залучення фінансових ресурсів з приватних джерел з метою формування механізму підтримки інноваційних фармацевтичних підприємств, які виконуватимуть державні замовлення для армії.

Література:

1. Митна статистика. Сумарний обсяг імпорту та екпорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД / Державна митна служба України. Офіційний сайт. - http://arc.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/f11a/showstat
2. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года / Минпродторг России. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/7/utverzhdennaya_strategiya_farma2020_231009.pdf
3. Государственная программа по развитию импортозамещающих производств фармацевтических субстанций, готовых лекарственных и диагностических средств в Республике Беларусь на 2010-2014 годы и на период до 2020 года / Портал Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belarus.news-city.info/docs/large-document-by/minsk-right16584/ index.htm
4. Фармацевтические рынки стран СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.apteka.ua/uploads/2014/05/10_lagutina.pdf
5. Численность населения СНГ-2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://citys.su/ru/page.php?id=8
6. Состояние и прогноз развития фармацевтического рынка Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bta.kz/files/9-farma_main.pdf
7. Фармацевтический рынок Беларуси. Партнерство во имя развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.apteka.ua/article/265085
8. Аптечный рынок Украины по итогам 2013 г. Helicopter View [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.apteka.ua/article/271004

Yermolenko T.N.
The Customs Academy of Ukraine, Dnipropetrovsk, Ukraine

THE STATE'S ROLE IN THE HISTORICAL DEVELOPMENT OF THEORIES OF INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS

Єрмоленко Т.М.
Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ІСТОРИЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕОРІЙ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ

В статті розглянута роль держави в історичному розвитку теорій міжнародного руху капіталу.
***Ключові слова**: капітал, інвестиції, прямі закордонні інвестиції, державне регулювання.*

In the paper the role of the state in the historical development of theories of international capital flows.
Key words: *capital, investment, foreign direct investment, state regulation.*

Однією з основних форм міжнародних економічних відносин є міжнародний рух капіталу . Без капіталу, як ресурсу, не можливе виробництво будь-якого товару, створення матеріальних благ, економічний розвиток країни. Переміщення його з-за кордон у виробничій, грошовій чи товарній формі веде до утворення іноземної власності чи іншої форми зобов'язань, які дають право на систематичне отримання прибутків. Країна може приймати та інвестувати за кордон підприємницький капітал, давати і отримувати міжнародні позики. За рахунок припливу капіталу з-за кордону фінансується імпорт.

В цілому міжнародна міграція капіталу (експорт та імпорт) зумовлена зовнішніми та внутрішніми причинами. Одні з них викликають необхідність чи потребу його вивезення за кордон, а інші — ввезення з-за кордону. Дослідження показують, що причини експорту та імпорту капіталу переважно перетинаються, хоча їхні остаточні ролі бувають різними. Мета залучення іноземного капіталу визначається пріоритетами, що встановлені програмами економічного розвитку країни. В основі міжнародної міграції капіталу лежить бажання отримати більший прибуток, ніж у країні походження капіталу, або забезпечити високоефективну роботу національних підприємств. Тому основними причинами міжнародного руху капіталу можна вважати: відносний надлишок капіталу на національних ринках, що перешкоджає високоприбутковому його використанню; попит на капітал, який не збігається з його пропозицією в різних ланках світового господарства, що зумовлено нерівномірністю економічного розвитку держав; різницю у витратах виробництва в різних країнах внаслідок різниці у вартості сировини, енергії, заробітної плати тощо; інтернаціоналізацію виробництва; зацікавленість у природних ресурсах інших країн для забезпечення сировиною своїх підприємств; відмінності в екологічних нормативах і стандартах різних країн, що сприяє вивезенню або створенню екологічно шкідливих виробництв у інших країнах для забезпечення своїх потреб; бажання обійти тарифні та нетарифні бар'єри, які є у звичайному комерційному експорті; захист грошей від інфляції; технологічне лідерство, що сприяє поширенню найновіших технологій; необхідність технічного переозброєння та модернізації національних підприємств [1].

Обумовлюють міжнародний рух капіталу наступні передумови: інтернаціоналізація господарського життя;поява можливості більш вигідного додатка капіталу за кордоном; відносний надлишок капіталу на внутрішньому ринку і відсутність умов його ефективного використання;прагнення власників капіталу застосувати його там, де існують низькі ціни на сировину, на матеріали, на енергію, на транспорт, на напівфабрикати і т.д.;економія фінансових ресурсів від застосування більш низьких митних тарифів і пільгових тарифних мір у країнах, куди переміщається капітал; можливість стабільного постачання національних підприємств імпортною сировиною; прагнення забезпечити схоронність і чистоту

навколишнього середовища в країнах-експортерах капіталу; існування різних шляхів і форм міжнародного руху капіталу і його більш ефективного застосування за кордоном.

При здійсненні експорту/імпорту капіталу суб'єкти керуються економічною доцільністю (табл. 1)*.

Таблиця 1

Економічна доцільність експорту/імпорту капіталу *

Економічна доцільність експорту капіталу	Економічна доцільність імпорту капіталу
одержанні додаткових прибутків; установленні контролю над іншими об'єктами; обході протекціоністських бар'єрів на шляху руху товарних потоків; наближенні виробництва до нових ринків збуту; одержанні доступу до новітніх технологій; збереженні виробничих секретів шляхом створення закордонних філій; економії на податкових платежах (наприклад при створенні підприємства в СЭЗ); зниженні витрат на охорону навколишнього середовища.	можливості розвитку визначених нових і старих виробництв; залученні додаткових валютних ресурсів; розширенні науково-технічного потенціалу; створенні додаткових робочих місць.

** Таблицю складено за даними[2]*

Розвиток міжнародного руху капіталу відбувався у три етапи. (табл. 2).

Таблиця 2

Етапи виникнення і розвитку процесу міжнародного руху капіталу *

Етапи	Характерні ознаки
I етап – зародження вивозу капіталу (з кінця XVII – початку XVIII вв. до кінця XIX вв.).	Цей процес носив обмежений і випадковий характер, а також винятково однобічний (з метрополій у колонії).
II етап – вивіз капіталу (з кінця XIX – початку XX вв. до середини XX в.).	В міру твердження у світовому господарстві капіталістичних виробничих відносин процес вивозу капіталу став здійснюватися як між промислово розвитими країнами, так і між промислово розвитими і країнами, що розвиваються. Цей процес став типовим, повторюваним і характерним явищем.
III етап – міжнародна міграція капіталу (із середини 50-60-х років XXв. по дійсний час).	Вивіз капіталу здійснюють не тільки промислово розвиті країни, але і що розвиваються і були соціалістичні. Країни одночасно стають і експортерами й імпортерами капіталу. Експорт капіталів викликає значні по обсягах зворотні рухи капіталів у вигляді відсотків на кредити, підприємницького прибутку, дивідендів по акціях.

** Таблицю складено за даними [3]*

Залучення іноземних інвестицій пов’язане із зовнішньою та внутрішньою політикою держави і здебільшого відбувається за її участі.

В економічній науці є два протилежні підходи до участі держави в регулюванні процесів: класична й кейнсіанська теорії. На думку класиків, ринковий механізм автоматично забезпечує рівність попиту й пропозиції, а відтак унеможливлює тривалі порушення в економіці, зокрема спад виробництва, інфляцію, безробіття. На відміну від традиційної класичної теорії англійський економіст Джон Мейнард Кейнс обґрунтував об'єктивну необхідність і практичне значення державного регулювання ринкової економіки. Його теорія — це аналіз взаємодії та взаємозв'язків різних агрегованих економічних категорій і величин, дослідження того, як невідповідність між ними впливає на стан економіки, а також в яких межах і якими методами державного втручання можна досягти узгодження між цими категоріями та величинами з метою постійного економічного розвитку [4].

Таким чином в теорії торгових інвестицій раннього (монетарного)меркантилізму, представниками якої були Т. Ман, Д.Юм та Дж.Ло, роль держави зводилася до активної протекціоністської політики щодо грошових потоків [5,11].

Представники теорії «мануфактурних інвестицій» пізнього меркантилізму Ж. Кольбер, Л. Зекендорф, Й. Бехер, Ф. Горінг теж підтримували захисний протекціонізм та

наголошували, що держава повинна стимулювати розвиток торгової та промислової інфраструктури, що зробить виробництво привабливим для іноземних інвесторів [5,13].

В. Петті, П. Буагільбер, представники класичного підходу до аналізу проблем виробництва і нагромадження, вважали, що держава не повинна створювати перепони на шляху міграції капіталів, але може тимчасово створити для іноземних інвесторів певні винятково сприятливі умови, маніпулюючи нормами податків [5,16].

Англійська класична школа політичної економії , на чолі з А. Смітом та Д. Рікардо про об'єктивні умови розвитку процесів інвестування наголошувала, що держава повинна захищати молоді перспективні виробництва від експансії іноземного капіталу, але при цьому захищає принцип невтручання держави та критикує протекціонізм. Тобто держава має обмежуватись лише створенням сприятливих умов і підтримкою стратегічних галузей [5,22-26].

Економічні теорії інвестицій у Франції першої XIX ст. були представлені поглядами Ж. Сея та Ф. Батіста, які стверджували, що держава повинна стимулювати інвестиційний попит і контролювати рух кредитних грошей [5,29-30].

В той же час англійські вчені Т. Мальтус та Дж. Міль в своїй інвестиційній теорії стверджували, що держава повинна обережно ставитись до іноземних капіталів, особливо до відпливу таких, що загрожує балансу попиту на капітал та визнавали необхідність протекціонізму для «молодих» галузей, необхідність грошового (емісійного) регулювання в межах країни, наполягали на валютно-кредитному регулюванні торговельних відносин [5,37-43].

Основним завданням протекціоністської політики в інвестиційній теорії США Г.Кері вважав залучення іноземних капіталів і захист молодих національних галузей промисловості [5,52].

В німецькій національній економічній теорії залучення іноземних інвестицій Ф. Ліст розглядав як засіб поповнення інвестиційних ресурсів, але наголошував, що їх треба здійснювати під національним контролем і прибутки від них реінвестувати в обов'язковому порядку [5,55].

Представник неокласичної традиції Кембриджської школи А. Маршал стверджував, що держава повинна контролювати процес утворення монополій, обмежуючи їхню діяльність, оберігаючи вільну конкуренцію [6].

Теорія інвестиційної поведінки І. Фішера доводить, що економічне зростання в суспільстві не потребує іншого втручання держави, крім антимонопольного [7].

Дж. Робінсон та Е. Чемберлін в теорії монополії та закономірності міжнародної інвестиційної діяльності зауважують, що міжнародне інвестування залежить не лише від монополістичних переваг та їхньої інтернаціоналізації, а й від того, чи є привабливим інвестиційний клімат країни-реципієста [8].

Інвестиційна теорія Дж. Кейнса є протекціоністською, бо, не зважаючи на деякі відхилення, пропагує захист національної економіки від іноземних інвестицій [9].

Г. Мінз, П. Дракер, І. Надлер, С. Чейз в теорії трансформації(теорії «народного капіталізму») стверджували, що першопричиною міграції капіталів стає не отримання надприбутків, а стабільне становище на ринках (для країни — конкурентоспроможність її товарів). Вони пропонували запровадити політику жорсткого протекціонізму щодо зарубіжної інвестиційної діяльності [5,116].

Теорія свідомого формування обмежувального чи сприятливого інвестиційного середовища (В. Ростоу, Ж. Еллюль, Р. Арон) вбачає можливість поєднання державного управління інвестиційними процесами та лібералізації іноземної підприємницької діяльності у створенні сприятливих умов для носіїв стратегічних інвестицій — транснаціональних корпорацій[5,116].

Дж. Гелбрейт у теорії «індустріального суспільства», демонструє підходи до аналізу шляхів суспільного розвитку з позицій національних інтересів, які стають найбільш виразними в контексті глобалізації міжнародних економічних зв'язків.[10]

В інституціональній моделі конкурентних переваг М. Портера вказано, що конкурентні переваги тієї чи тієї країни визначаються міжнародною результативністю діяльності національних фірм. І саме втручання держави, (особливо свідоме формування напрямів інвестиційних потоків) забезпечує нормальну конкурентність [11].

Модель національної конкурентоспроможності Дж. Даннінга є відображенням інституціональних підходів до оцінки основних складових сприятливого як для інвестора, так і для реципієнта інвестиційного клімату за умов інтеграції [12].

В моделі Манделла-Флемінга сказано, що закономірності міжнародного руху інвестицій можуть бути використані державою для досягнення поставленої мети — коригування платіжного балансу, валютного курсу, встановлення внутрішньої макроекономічної рівноваги, зміцнення курсу національної валюти, формування структуроутворюючих галузей тощо [5,137].

Роль держави в еклектичній теорії це передовсім роль каталізатора процесів розвитку. Стимулювання через оптимальну податкову політику первісного попиту на нові види продукції, підтримка підприємств, які працюють на передових напрямах технологічного прогресу - це ті елементи діяльності уряду, які сприяють інвестиційному процесу.

С. Хаймер у теорії «захисного інвестування» прямих іноземних інвестицій стверджує, що коли пряме інвестування призводить до узурпації контролю на окремих ринках, уряди, мають втрутитися в цей процес і контролювати дії іноземних інвесторів, оскільки така їхня діяльність суперечить національним інтересам [13].

Теорія привласнення говорить, що уряди мають проводити політику заохочення прямого іноземного інвестування, але повністю відступитися від їхнього регулювання.

Д. Лук'яненко та В. Білошапка своєю концепцією «інвестиційних полів» показали, що важливими складовими інвестиційної стратегії держави є визначення пріоритетів економічного розвитку і спрямування інвестиційних потоків у цьому напрямку [14].

Підсумовуючи вищесказане, приходимо до висновку, що державне регулювання прямих закордонних інвестицій є необхідною умовою процвітання країни. Для прогресивного розвитку важливо враховувати всі чинники, які можуть впливати на стан національної економіки. А особливо внутрішні і зовнішні інвестиції для формування національних капіталів. Політика держави щодо відношення до прямого закордонного інвестування має будуватися виключно на засаді національних інтересів. Тобто формуватися економічними механізмами для залучення іноземних інвестицій у ті галузі, розвиток яких буде вигідним країні.

Література:

1. Козик В.В. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини (2003) [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://readbookz.com/pbooks/book-37/ua/chapter-1926/
2. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://buklib.net/books/25857/
3. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bookz.com.ua/3/8.htm
4. Стеченко. Державне регулювання економіки [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://chitalka.org/article.php?book=33&article=1239
5. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій [Текст]: навч. посібн. / Н.О.Татаренко , А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. — М.: Прогресс. Универс, 1993.
7. Fisher I. Theory of interest. — N.-Y., 1930
8. Робинсон Дж. В. Экономическая теория несовершенной конкуренции. — М.: Прогресс, 1986.
9. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. Пер. с англ. — М.: Экономика, 1993
10. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. — М.: Прогресс, 1979
11. Портер М. Международная конкуренция. — М.: Международные отношения, 1993
12. Dunning J. H. The Globalization of Business. — London: Routledge, 1993
13. Hymer S. The International Operation of National Firms / S.Hymer. - A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge, 1976.
14. Лук'яненко Д. Г., Білошапка В. А. Концепція інвестиційних полів в аналізі впливу іноземного капіталу на розвиток виробничо-експортного потенціалу. — К.: КНЕУ, 1995.

Zadorozhniuk N.O.,
PhD, Associate Professor,
Cherepanov O.A.
Master's students,
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine

CONTEMPORARY ISSUES MARKET SERVICES FREIGHT UKRAINE

Задорожнюк Н.О.,
к.е.н.,
Черепанов О.А.
магістрант,
Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПРОБЛЕМ РИНКУ ПОСЛУГ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ

У статті розглянута транспортна галузь України. Особливу увагу приділено дослідженню ринку вантажоперевезень України, виділено сучасні проблеми, що гальмують його розвиток. Розглянуто шляхи вирішення ключових проблем транспортної галузі, які можуть забезпечити розвиток ринку вантажоперевезень України
Ключові слова: *ринок, проблеми, послуги вантажоперевезень.*

In this article the transport sector in Ukraine. Particular attention is paid to research market of cargo transportation Ukraine, highlighted current problems hindering its development. The ways of addressing the key problems of the transport sector, which can ensure the development of the market freight Ukrai.
Keywords*: market, problems, freight services.*

Україна має значний транзитний потенціал, який визначається вигідним географічним положенням країни на шляху міжнародних вантажопотоків, наявністю розвинутої транспортної мережі, чорноморських портів, тощо. Для забезпечення транспортно-економічних зв’язків в країні та за кордоном особлива увага приділяється розробці та проведенню ефективної транспортної політики. Однак, при цьому важливо виявити та вирішити ключові проблеми ринку послуг вантажоперевезень України. Тому даний напрям дослідження є актуальним та потребує більш досконалого розгляду.

Аналіз останніх наукових публікацій з даного напряму дослідження дозволив відзначити вчених, наукові інтереси яких зосереджено на ринку послуг вантажоперевезень України. Це Бойко О.В., Вовченко А.О., Ступарик О.В. та інші [1-3]. Однак, гострі, сучасні проблеми послуг вантажоперевезень України розглянуто не в повній мірі та потребують подальших досліджень.

Як показує світовий досвід, постійні трансформаційні процеси приводять до суттєвого зростання обсягу перевезень, руху товару і, як наслідок, вантажних потоків, як внутрішніх, так і транзитних, міжнародних. У зв’язку з тим ринок послуг вантажоперевезень стає одним з ключових напрямків для забезпечення розвитку національної економіки, закріплення та покращення економічних зв’язків з іншими державами.

Важливо відзначити, що ринок послуг вантажоперевезень є складною системою, яка охоплює техніко-економічні складові відносин між виробниками і споживачами цих послуг та соціально-економічних зв'язків з іншими ринковими суб’єктами в процесі організації купівлі-продажу послуг.

З 2007 року український ринок вантажоперевезень активно зростає та обмежується лише можливостями застарілої транспортної інфраструктури. З 2010 року цей ринок продовжує розвиватися, при цьому попит на послуги транспортних компаній і служб доставки в багатьох регіонах країни істотно випереджав пропозицію. Ця ринкова ситуація вплинула на створення сприятливого середовища для появи нових суб’єктів, а саме, з'явилася безліч нових компаній з надання послуг транспортно-експедиторського обслуговування. На

фоні появи нових ринкових гравців суттєво зростає конкуренція між службами доставки і транспортними компаніями, що призвело до поліпшення якості наданих послуг.

Найбільше посилення конкуренції відбулося на ринку автомобільних вантажоперевезень, де темпи зростання обсягів транспортних послуг серед всіх видів перевезень найвищі. Однак, в результаті конкурентної боротьби на даному ринку залишаються найбільш професійні гравці або відбувається укрупнення і злиття різних служб доставки для того, щоб підвищити якість транспортно-експедиторських послуг.

За статистичними даними вантажообіг автомобільного транспорту збільшується, але його частка в загальному вантажообігу у порівнянні з іншими видами транспорту, залишається незначною. Ця ситуація відображає одну з ключових проблем, а саме – значне зниження обсягу інвестицій в транспортну галузь при доволі значній зношеності вітчизняного автопарку. До 2015 року очікується скорочення обсягу бюджетного фінансування транспортної галузі до 20%, але очікується приріст інвестицій в дорожнє господарство. Необхідні термінові заходи щодо поліпшення становища вітчизняних перевізників на ринку міжнародних перевезень. Додаткову проблему авто перевізникам створює незадовільний стан доріг, застаріла транспортна інфраструктура.

При загальному зростанні вантажообігу знижується його обсяг у міжнародному сполученні, а особливо зменшується експорт. Однією з причин зменшення обсягу міжнародних автомобільних перевезень є незадовільний стан парку вантажних автомобілів і невідповідність їх міжнародним стандартам, що негативно впливає на екологічний стан країни.

Аналіз наукових досліджень [1-3] свідчить про наявність передумов розвитку ринку автомобільних перевезень та підвищення попиту на вітчизняні автомобілі і як наслідок, розвитку вітчизняної автомобільної промисловості. Однак у випадку розвитку міжнародних перевезень зросте попит на автомобілі, що відповідають європейським стандартам, тобто на іномарки. Це обумовлено тим, що впровадження більш сучасної техніки, двигунів Евро-4 і вище, неминуче веде до зниження «цінової» конкурентоспроможності вітчизняних автомобілів. Крім того, з'явилися доступні за ціною, тобто «бюджетні» версії зарубіжних машин, постійно покращуються умови їх придбання, розвивається система після продажного супроводу.

Структура попиту на вантажні різних типів формується характером вантажів та умовами їх перевезення. Головним чинником, що впливає на обсяг вантажообігу та послуг перевезень вантажу є обсяг промислового виробництва та реалізації продукції і сировини як в країні, так і за кордоном. Зростання промислового виробництва в країні та розвиток товарних ринків істотно підвищує попит на автоперевезення, що, у свою чергу, позначається на структурі парку вантажних автомобілів.

Зростання цін на паливо останніх років, а особливо сьогодні, поставило транспортні компанії перед фактом зниження конкурентоспроможності вітчизняних машин. Тому почався процес переходу на більш ефективний рухомий склад, зокрема іноземного виробництва. На продажу вітчизняних автомобілів негативно впливає проблема низької якості обслуговування.

На сьогоднішній день вітчизняні маршрути поступаються маршрутах, що проходять по території інших держав з конкурентоспроможності.

Вітчизняні вантажівки неконкурентоспроможні в силу свого низького технічного рівня. Незадовільний стан наших доріг сприяє більш швидкого зносу техніки, і в даних умовах уживана імпортна техніка більш популярна серед перевізників, ніж нова вітчизняна.

Таким чином, ключовими проблемами ринку послуг вантажоперевезень України є:

- незадовільний транспортно-експлуатаційний стан автодоріг не відповідає вимогам за рівністю та за міцністю; низька середня швидкість руху на автодорогах;

- незадовільний стан вітчизняної інноваційної та високотехнологічної складової транспортної галузі, який пояснюється низьким рівнем тарифів на перевезення, обмеженим державним фінансуванням; недосконалістю механізмів лізингу тощо;

- невідповідність технічного і технологічного рівня вітчизняного транспорту сучасним європейським вимогам;

- низький рівень сервісного обслуговування клієнтів, недостатньо використовується наявний транзитний потенціал країни;

- відставання в розвитку транспортної інфраструктури, транспортно-логістичних технологій, що зумовлює високу частку транспортних витрат у собівартості продукції.

Відповідно до програмного документу «Україна 2020: Стратегія національної модернізації» [4] можна виділити такі шляхи щодо забезпечення розвитку транспортної галузі України та покращенню становища ринку послуг вантажоперевезень:

- вдосконалення нормативно-правова база з питань розробки та впровадження економічного механізму фінансування транспортної інфраструктури;

- створення стабільної економічно-ефективної системи вантажного транспорту та логістики;

- підвищення якості, швидкості та безпеки перевезень;

- задоволення потреб внутрішньої та зовнішньої торгівлі,

- зниження техногенне навантаження на довкілля, особливо автомобільним транспортом в містах;

- модернізація транспортної інфраструктури та інше.

Підсумовуючи вищевикладене, важливо відмітити, що вирішення ключових проблем транспортної галузі головним чином залежить від політики держави та потребує негайної реалізації розроблених заходів та відповідних стратегій.

Література:

1. Бойко О.В. Сучасні тенденції розвитку ринку транзитних перевезень в Україні / О.В. Бойко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2012. – № 2. – С. 17-23.
2. Вовченко А.О. Аналіз ринку транспортно-логістичних послуг України / А.О. Вовченко // Кримський економічний вісник – 2012. – № 1. – С. 88-91.
3. Ступарик О.В. Статистичний аналіз цін на транспортні послуги в Україні протягом 2007-2012 років / О.В. Ступарик // Матеріали XXVI міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 7-8 червня 2013 року). – Ч. ІІ. – С. 69-72.
4. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : taxoport.com/files/docs/trans_strateg_2020.doc

Kalinichenko O. V.
Ph.D., Associate Professor,
Piatnytsia Yu. G.
master of the Faculty of Accounting and Finance
Poltava State Agrarian Academy, Poltava, Ukraine

SHADOW ECONOMY AS FACTOR OF DESTABILIZATION OF NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Калініченко О. В.
к.е.н., доцент,
П'ятниця Ю. Г.
магістрант факультету обліку та фінансів
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК ЧИННИК ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розкрито сутність тіньової економіки. Проаналізовано рівень тіньової економіки в Україні та світі. Розроблено пропозиції з подолання негативних наслідків тіньової економіки в Україні.

Ключові слова: *національна безпека, тіньова економіка, нелегальна економіка, детінізація*

In the article deals of the shadow economy. Level of the shadow economy in Ukraine and abroad. Suggestions to overcome the negative effects of the shadow economy in Ukraine.
Key words: *national security, the shadow economy, illegal economy, legalization*

У структурі національної економіки будь-якої країни існує тіньова економіка, масштаби якої для кожної країни різні, але позбутися її цілком не можливо. Тому, значний рівень тіньової економіки є одним з негативних чинників впливу на національну безпеку України, а саме знижується економічне зростання, якість товарів, робіт та послуг не відповідає світовим стандартам, що робить їх неконкурентоспроможними на зовнішньому ринку, погіршуються умови праці (робоча сила не є право- та соціально захищеною), в зв'язку з цим знижується і її продуктивність, економічна та фінансова політика країни є недосконалою та потребує корінних змін.

Рис. 1. Місце тіньової економіки у національній економіці країни

Джерело: авторська розробка

Сьогодні тіньова економіка є серйозною загрозою національної безпеки України. Національна безпека України – це процес забезпечення захисту громадянина, суспільства та держави в цілому, а також своєчасне виявлення і запобігання негативним явищам, що загрожують національним інтересам держави. Національна безпека України включає: виробничу, військову, продовольчу, демографічну, енергетичну, фінансову, інвестиційну та зовнішньоекономічну безпеку держави. Тінізаційні процеси національної економіки України негативно впливають на кожну складову національної безпеки країни.

Під тіньовою економікою України слід розуміти – економічну діяльність, що не відображається у регістрах первинного обліку та фінансовій звітності суб'єктів підприємницької діяльності, з метою отримання неконтрольованих державою доходів, що не підлягли оподаткуванню, а також ведення нелегальних та фіктивних видів діяльності з порушенням чинного законодавства України.

Місце тіньової економіки у національній економіці країни відображено на рис. 1.

Основними складовими тіньової економіки України є неформальна економіка, незаконна економіка, напівпрозора економіка, нелегальна, кримінальна економіка (рис. 2). Тіньова економічна діяльність стала складовою частиною економіки. Вона обслуговує економічні та політичні інтереси впливових структур та ділових кіл [4]. Тому, особливої уваги потребує оцінка рівня тіньового сектору національної економіки будь-якої держави.

Рівень тіньового сектору у Російській Федерації становить 40,6 %, що нижчий за український на 6,2 відсоткових пункти, а у Білорусі – 43,3 %. Молдова має досить високий показник рівня тіньової економіки, що на 2,5 % нижчий за український і становить 44,3 %. У Польщі рівень тінізації становить 26 %. Високий рівень тіньового сектору, з проаналізованих країн, мають Македонія – 34 %, Хорватія – 30,4 %, Литва – 29,7 %, Латвія – 27,2 %, а найнижчий – Швейцарія – 8,1 %, Австрія – 9,5 %, Люксенбург – 9,4 % [1].

Рис. 2. Структура тіньової економіки України

Джерело: авторська розробка

У 70 – 80 рр. тіньова діяльність стала невід'ємною частиною офіційної економіки СРСР і друга не могла без неї функціонувати (рис. 3).

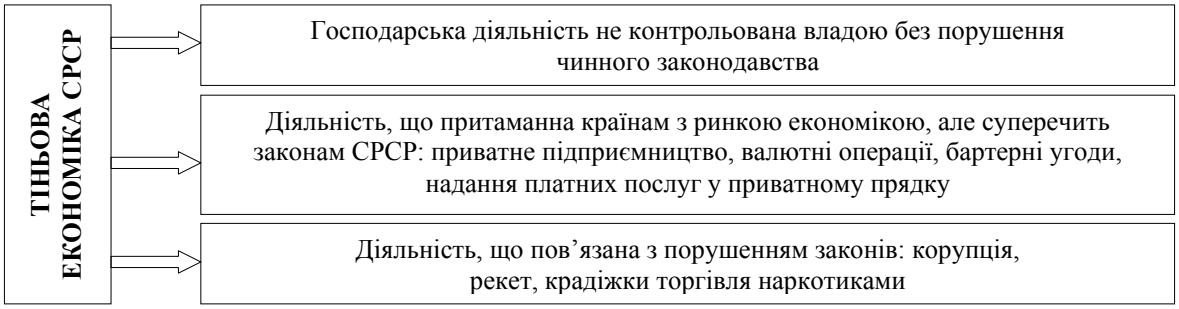


Рис. 3. Структура тіньової економіки СРСР

Джерело: авторська розробка

Згідно з даними Організації з економічної Співпраці та розвитку, половина світового працездатного населення працює поза офіційним сектором економіки, і за прогнозами ця кількість у перспективі зростатиме до 70 % у 2020 р. [2].

Тіньовий оборот у приватних підприємствах становить 25 – 50 %, що не відображаються документально, а на підприємствах малого бізнесу він становить 80 – 90 %. Тіньові обороти присутні в усіх сферах діяльності, зокрема: торгівля – 80 %, будівництво – 66 %, нерухомість – 60 %, громадське харчування – 53 %, транспорт і перевезення – 46 %, засоби масової інформації – 53 % [3]. Значну долю у торгівлі займають неврановані обсяги підакцизних товарів – тютюнових та алкогольних виробів.

В Україні сформувалася специфічна тіньова економіка, основними ознаками якої є: 1) ухилення від сплати податків; 2) відтік капіталу; 3) ведення подвійної бухгалтерії; 4) приховане безробіття; 5) корупція і хабарництво; 6) неорганізована і «чорна» торгівля; 7) кримінальна діяльність.

Зростання тіньового сектору економки призводить до структурних деформацій та нестабільності соціально-економічного розвитку країни, перешкоджає процесу розбудови держави, демократизації суспільства та європейської інтеграції України. Подолання тіньової економіки та корупції є необхідною умовою входження України до Європейського Союзу.

Найгострішою проблемою, що зумовила тіньова економічна діяльність, для держави є недоотримання фінансових ресурсів державним бюджетом, що зумовлює підвищення рівня оподаткування та скорочує ділову активність підприємств і стимулює відтік капіталу за кордон.

Однією з важливих сфер, у якій простежуються тінізація є земельні відносини. За експертними оцінками обсяг тіньового ринку землі в Україні становить понад 800 млрд. грн., що у 60 разів перевищує надходження до державного бюджету від продажу земельних ділянок і прав оренди [3].

Поширеним явищем для України є тіньова зайнятість і тіньова заробітна плата. Близько 140 млрд. грн. виплачується у «конвертах» і відповідно не оподатковується, а це означає, що до держбюджету щороку не надходить 50 млрд. грн. У тіні знаходиться близько половини українських зарплат, через що, за даними Державної податкової адміністрації, Україна щорічно втрачає 10 млрд. грн. податків [4].

Негативними наслідками та загрозами національній безпеці України, що спричинені тіньовою економікою є: корупція, хабарництво, вимагання, зловживання, розкрадання, «кумівство», шахрайство пов'язане з фінансовими операціями; потужний податковий тиск; незаконний видобуток корисних копалин та природних ресурсів; відтік капіталу за кордон; незаконне використання державного майна та грошей; незаконна приватизація державного та комунального майна; посилення діяльності кримінальних та злочинних структур; дефіцит державного бюджету; відсутність стабільного та збалансованого законодавства; неефективне функціонування правоохоронної та судової системи; зростання рівня прихованого безробіття; підвищення рівня бідності.

Проблема існування тіньової економіки в Україні, що охопила майже всі сфери діяльності суспільства потребує негайного вирішення. Основними шляхи детінізації національної економіки країни є:

1. Детінізація політичного процесу має передбачати ряд наступних заходів:

1.1. Внесення змін до Конституції України, зокрема: позбавити громадянства осіб, що мають подвійне громадянство; спрямувати законодавство на чіткий розподіл прав та обов'язків Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, а також інших органів виконавчої влади: прокуратури, правосуддя, місцевого самоврядування.

1.2. Здійснювати моніторинг власності депутатів та державних службовців: добровільне декларування ними нерухомого майна та фінансових ресурсів; ввести обов'язкове декларування наявності рухомого та нерухомого майна, а також фінансових ресурсів осіб, які балатуються в депутати до та після виборчого процесу.

1.3. Щорічні опублікування фінансових звітів політичних партій.

1.4. Здійснювати постійний контроль за порушенням здійснення підприємницької діяльності державними службовцями, запровадити повну майнову відповідальність за незаконне використання державного майна та бюджетних коштів.

1.5. Проведення та публікація щорічних соціологічних досліджень щодо стану корупції у країні та їх публікація.

1.6. Здійснення постійного аналізу фінансово-економічного становища національних підприємств з метою встановлення фіктивного банкрутства та запобігання подібному явищу.

1.7. Проведення моніторингу за використанням виробничих фондів, фінансування передвиборчих кампаній із спеціально створених рахунків у безготівковій формі.

1.8. Накладення заборони на анонімні пожертви, внески іноземних компаній та неприбуткові установи на користь суб'єктів виборчого процесу.

1.9. Повна люстрація державних, обласних, районних, селищних та сілких посадових осіб.

1.10. Перебудова і скорочення правоохоронної системи України.

Детінізація національної економіки України шляхом залучення урядових та громадських структур (рис. 4).

Подолання тіньової економіки має базуватися на зменшенні податкового навантаження та функціонуванням дієвого спрощеного податкового законодавства і водночас посиленням податкового контролю, що має позитивно позначитися на якості надання державних послуг та покращенні соціально-економічної ситуації в Україні.

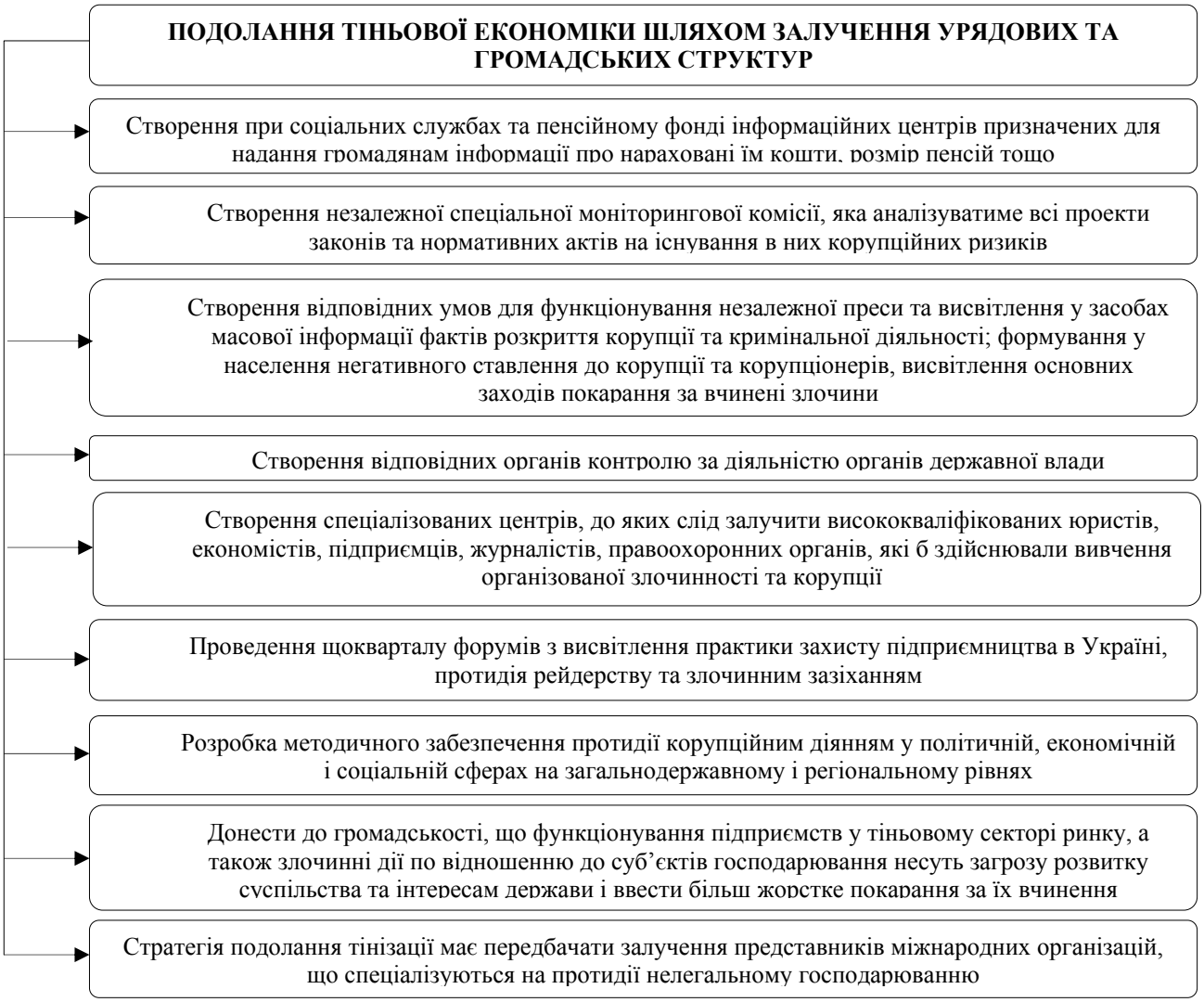


Рис. 4. Подолання тіньової економіки в Україні шляхом залучення урядових структур
Джерело: авторська розробка

Таким чином, тінізація національної економіки України негативно впливає на національну безпеку країни. Значні масштаби тіньової економіки впливають на обсягаг ВВП, дають недостовірні дані про стан національної економіки та перешкоджають повноцінному розвитку соціально-економічної сфери, підривають політичну та фінансову стабільність держави, сповільнюють процес інтеграції України. Товари (роботи та послуги) перестають бути конкурентоспроможними як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку. Тіньова економіка України негативно впливає на всі сфери суспільного життя. Найнебезпечнішим наслідком тінізації економіки України є криміналізація суспільства.

Література:

1. Кухта П. Тінь в Україні: вплив на економіку [Електронний ресурс] / Петро Кухта – Режим доступу до ресурсу : http://real-economy.com.ua/publication/22/21545.html.
2. Дімітрова Теодора Тіньова економіка Болгарії – виклик для фінансової політики країни / Теодора Дімітрова // Журнал європейської економіки. – 2012 – грудень № (4). – С. 468 – 489.
3. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання / Т. А. Тищук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов [та ін.] – Київ : НІСД, 2011. – 31 с.
4. Дудін М. М. Вплив тіньової економіки України на її економічну безпеку / М. М. Дудін // Бізнес-інформ – 2011 – № 12 – С. 4 – 14.

Kalinichenko O. V.
Ph. D, Associate Professor
Yablonko O. O.
master of Accounting and Finance faculty
Poltava State Agrarian Academy, Poltava, Ukraine

EUROPEAN INTEGRATION DIRECTION OF UKRAINE IN THE INTERNATIONAL ECONOMIC COMMUNITY

Калініченко О. В.
к.е.н, доцент
Яблонько О. О.
магістрант факультету обліку та фінансів
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ НАПРЯМ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІЧНУ СПІЛЬНОТУ

Визначено чинники впливу на процеси економічної взаємодії національної економіки України з Європейським Союзом. Розглянуто основні переваги та недоліки напряму європейської інтеграції для національної економіки України. Проведено оцінку результатів зовнішньоторговельної співпраці України з країнами-членами ЄС. Запропоновано алгоритм визначення ефекту від зовнішньої торгівлі України з країнами-членами ЄС.
Ключові слова: *економічна інтеграція, експорт, імпорт, переваги, загрози.*

Factors affect the economic cooperation of the national economy of Ukraine European Union. The main advantages and disadvantages of the direction of European integration for Ukraine's domestic economy. The estimation results of foreign trade cooperation between Ukraine and the EU Member States. The algorithm for determining the effect of foreign trade of Ukraine with the EU member states.
Key words: *economic integration, export, import, advantages, threat.*

Формування та розвиток світових економічних процесів значним чином залежить від функціонування різноманітних інтеграційних об'єднань, розвиток яких охопив всі сфери життя суспільства (економічну, інформаційну, технологічну, наукову тощо). Процес інтеграції є одним із основних та визначальних чинників розвитку національної економіки будь-якої країни, оскільки саме інтеграційні процеси викликають поглиблення міжнародного економічного співробітництва та взаємодії між країнами. Національні економіки країн, що входять до інтеграційних об'єднань мають низку позитивних зрушень у своєму розвитку, серед яких особливо важливими є прискорення темпів зовнішньої торгівлі, потік інвестицій до країни, науково-технічне зростання, підвищення соціального захисту населення, політична стабільність у суспільстві.

Процеси міжнародної економічної інтеграції, що набули особливого розвитку у XXI ст. не оминули і Україну. На сучасному етапі розвитку національної економіки України, основним вектором міжнародної економічної інтеграції є Європейський Союз. Тому, актуальними на даний час є дослідження переваг та недоліків даного інтеграційного вектора. Економічна інтеграції є закономірним етапом інтернаціоналізації світового господарського життя, оскільки передбачає більш тісне зближення та співпрацю окремих національних економік.

Поняття «економічна інтеграція» визначається як об'єктивний та цілеспрямований процес зближення та взаємодії національних економік, що містить саморегулювання та саморозвиток, основою якого є економічний інтерес самостійних суб'єктів господарювання та міжнародний поділ праці.

Основними чинниками, що впливають на процес міжнародної економічної інтеграції є наступні:

1) економічний – наближеність країн за рівнем економічного розвитку та ступенем

ринкової зрілості;

2) географічний – територіальна наближеність країн, що інтегруються;

3) соціально-культурний – близькість країн за етнічними, лінгвістичними особливостями розвитку кожного суспільства, за традиціями та звичаями окремих націй;

4) релігійний – наявність в країнах, що інтегруються однакового віросповідання;

5) ідеологічний – відсутність традиційних конфліктів та ідеологічних розбіжностей між країнами;

6) чинник «майдану» – підтримка або заперечення країнами суспільного невдоволення напрямками інтеграційної політики уряду іншої країни, що проявляється у вуличних протестах населення країни (рис. 1).

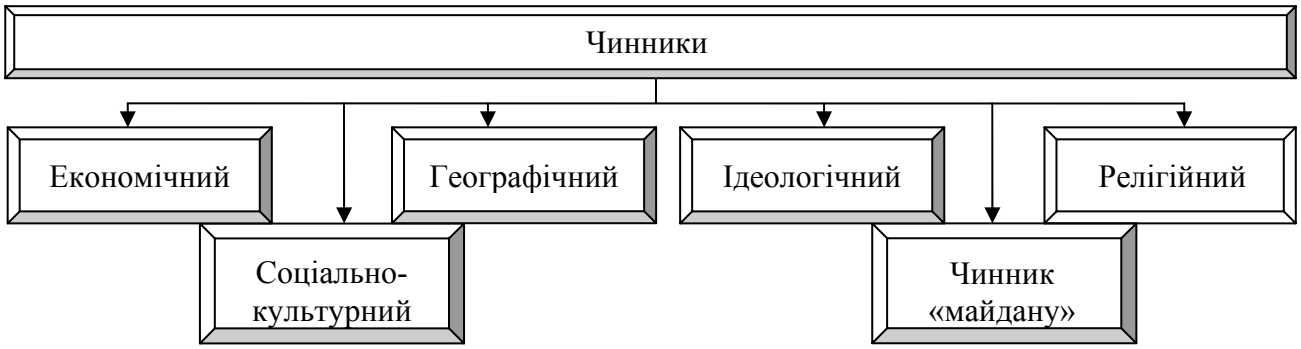


Рис. 1. Основні чинники впливу на інтеграційні процеси

Джерело: авторська розробка

На сучасному етапі розвитку національної економіки України визначено, що стратегічною метою країни є євроінтеграційне спрямування. На даний час західний вектор економічної інтеграції та взаємодію перейшов на якісно новий етап розвитку, що потребує розробки нових шляхів модернізації соціально-економічного життя суспільства, особливо на державному рівні [3, с. 85]. Проте, реалізація «європейського вибору» України залежить від відповідного «українського вибору» з боку Європейського Союзу (ЄС), тобто від його бажання приймати чи не приймати Україну до свого складу.

Розглянувши всі чинники, що впливають на можливість України стати повноправним членом ЄС, доцільно виділити три основні групи:

1) чинники, що повністю залежать від України – внутрішня і зовнішня політика країни, реформування національної економіки країни, її соціально-економічний розвиток, виконання своїх міжнародних зобов'язань, тобто відповідність економічного розвитку країни «копенгагенським критеріям»;

2) чинники, що не залежать від України і не мають до неї жодного відношення – ті, що виникають у процесі розвитку ЄС і так чи інакше впливають на євроінтеграційні інтереси України: чинник «перевантаження» ЄС – збільшення кількості членів ЄС зменшуватиме його ефективність, ускладниться процес ухвалення рішень; чинник реформування ЄС та розбіжності серед політиків ЄС щодо розширення об'єднання; валютний чинник – наявність єдиної валюти в країнах з різним рівнем економічного і технічного розвитку посилить суперечності між ними; чинник «політичних вимог» ЄС – демократичне суспільство, реформування системи судочинства та органів внутрішніх справ, які повинні бути не корумпованими структурами та приймати рішення, що не перешкоджають проявам демократії у суспільстві;

3) чинники впливу з боку Російської Федерації (РФ) на інтеграційні процеси України – розпалювання РФ «торгових війн» з Україною та посягання на її суверенітет та територіальну цілісність. З боку РФ для України мають місце такі «торгові війни» як «сирна», «молочна», «м'ясна», «цукрова», «газова». Тобто, виникають блокування торгівельних процесів між країнами, встановлення тарифних та нетарифних обмежень, спеціальних зборів, тарифів. У РФ обмежувальні заходи відносно ввезення українських

товарів та послуг застосовано на 1,2 млрд. дол. США, в Україні – це 124 млн. дол. США, що складає менше 1 % імпорту продукції з РФ.

Про чинник втрати незалежності та територіальної цілісності внаслідок протиправної та загарбницької політики РФ щодо України говорять останні події, що пов'язані з анексією АР Крим та збройного конфлікту на сході України, внаслідок чого значних втрат зазнають галузі національної економіки країни, гальмується їх розвиток, підвищується соціальна напруженість у суспільстві, а також Україна втрачає найкращих своїх громадян, що гинуть, захищаючи її кордони.

Важливим питанням при розкритті всіх переваг і загроз вступу України до ЄС є значення торгівельно-економічних зв'язків з країнами-членами даного об'єднання для національної економіки України (рис. 2). Експорт товарів з України до країн ЄС у 2013 р. збільшився і становив – 16758,6 млн. дол. США (20,4 %). Обсяг імпорту українських товарів до країн ЄС збільшився на 4827,8 млн. дол. США (21,7 %).

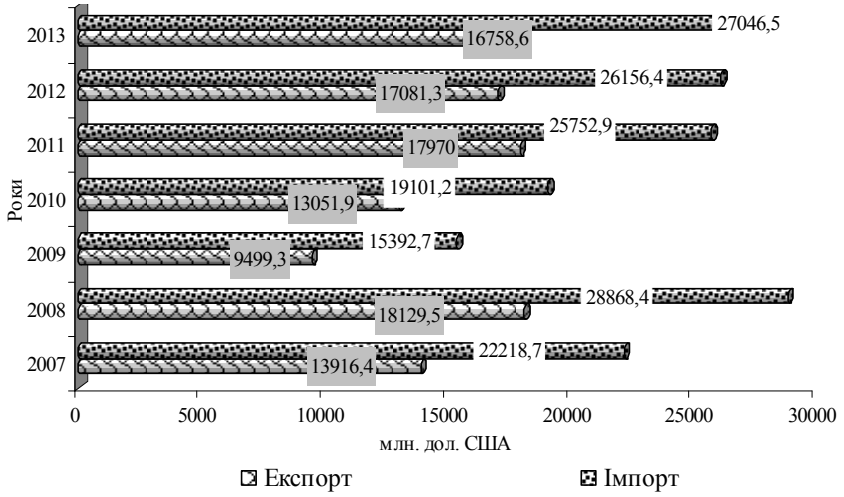


Рис. 2. Експорт та імпорт товарів з (в) України до (з) країн ЄС, 2007-2013 рр.
Джерело: розраховано авторами за даними [1, 4]

Позитивним для України у разі вступу країни до ЄС буде пожвавлення торгівлі між країнами-членами ЄС та Україною, що відкриє нові можливості для пошуку нових шляхів збуту продукції та удосконалення технологій її виробництва.

Економічними перевагами вступу України до ЄС є пожвавлення інвестиційної активності між Україною та країнами ЄС. Так, у 2013 р. обсяг прямих інвестицій в Україну з країн ЄС значно збільшився і становив 44423 млн. дол. США (рис. 3).

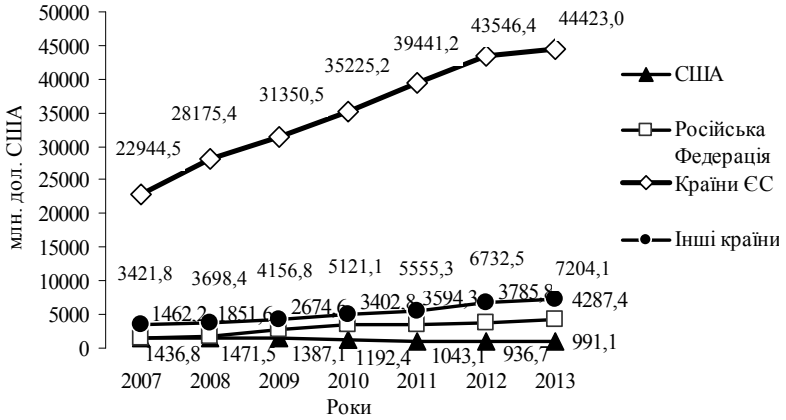


Рис. 3. Обсяг прямих інвестицій в Україну з різних країн світу, 2007-2013 рр.
Джерело: розраховано авторами за даними [2, 4]

Одним з найбільш важливих позитивних чинників вступу України до ЄС буде

проведення комплексу реформ, які сприятимуть розвитку національної економіки. Зокрема, реформи потребує соціальна сфера життя суспільства:

1) медицина – в країнах ЄС на медичне обслуговування однієї особи витрачають близько 1200 євро, а в Україні – менше 90 євро, а рівень задоволеності населення якістю медичних послуг в України є одним із найнижчих у світі, коли країни ЄС займають за цим показником провідні позиції;

2) соціальні гарантії – середньомісячна заробітна плата в країнах ЄС в дев'ять разів вища, ніж в Україні. Частка видатків на соціальний захист в країнах ЄС складає 52 % ВВП, коли в Україні – 7 % ВВП.

Однією із основних переваг вступу України до ЄС є встановлення політичної стабільності в країні та забезпечення територіальної цілісності і демократичних засад розвитку суспільства. Будучи членом ЄС, Україна буде залучена до Спільної європейської політики безпеки та оборони (СЄПБО), яка гарантуватиме Україні державний суверенітет та територіальну недоторканість.

Окрім позитивних ефектів від інтеграції України до ЄС необхідно визначити недоліки такого економічного співробітництва (рис. 4). Зокрема, загрозами вступу України до Європейського Союзу є:

1) економічні втрати від угоди про Зону вільної торгівлі з ЄС: закритість європейських ринків для українських товарів через їх невідповідність європейським стандартам та сертифікатам якості; вилучення із режиму вільної торгівлі близько 400 вдів товарів, у більшості своїй саме сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів, постачання яких на ринки країн ЄС є найбільш вигідним для України; застосування в країнах ЄС багатомільярдної системи допомоги аграрній сфері, що унеможливить експорт української продукції до країн ЄС; зниження ставок ввізного мита не призведе до збільшення рівня експорту української продукції до країн ЄС, оскільки паралельно з даними зниженими ставками мита виникають обмеження та режими технічного регулювання якості української продукції, що є для неї пріоритетною для експорту;

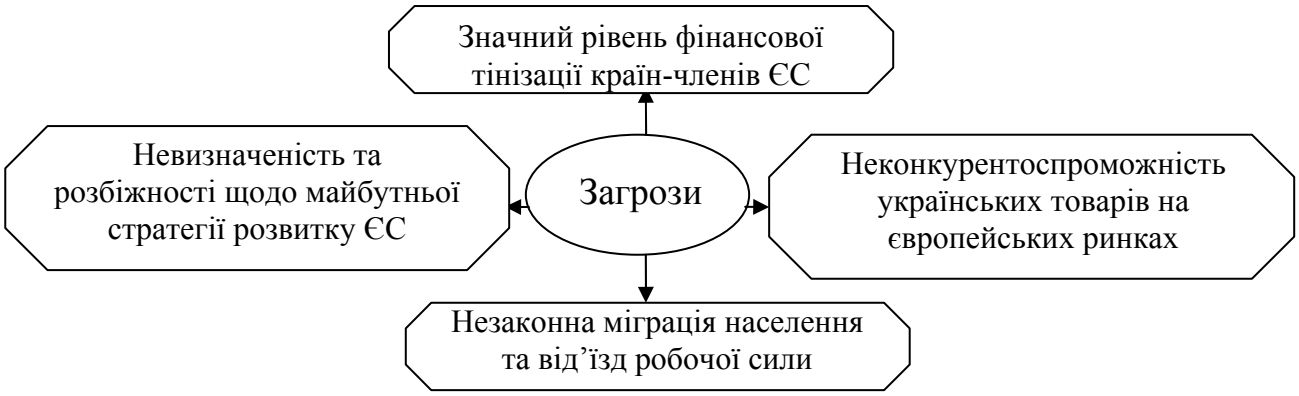


Рис. 4. Класифікація загроз вступу України до ЄС

Джерело: авторська розробка

2) незаконна міграції та від'їзд робочої сили (відтік кадрів) до країн ЄС –виїзд висококваліфікованих спеціалістів за кордон викликає велику втрату коштів для України, які були витрачені на підготовку фахівця, а також тих коштів, які міг би принести фахівець, якби він залишився працювати в Україні.

3) невизначеність та розбіжності щодо майбутньої стратегії розвитку ЄС серед провідних політиків ЄС – між країнами-членами ЄС досі не існує чітко визначеної стратегії подальшого інтеграційного процесу, що викликає невпевненість у майбутньому даного угрупування, а отже, і місця та значення у ньому України;

4) фінансова тінізація капіталу – рівень фінансової тінізації капіталу в країнах ЄС вдвічі вищий, ніж в неєвропейських країнах. У більшості країн Центральної та Східної Європи відплив капіталу вже перевищує 50 % зовнішнього боргу, а в Угорщині – його

загальну суму.

Для встановлення результатів зовнішньоторговельної співпраці України з країнами-членами ЄС, доцільно розраховувати коефіцієнти зустрічного обсягу, а також частки експорту та імпорту в зовнішньоторговельному обороті України з країнами ЄС. Згідно з даними проведеного на основі такого алгоритму розрахунку, коефіцієнт зустрічного обороту між Україною та ЄС за останні 11 років постійно зменшувався і у 2013 р. мав від'ємне значення – 23,486. Частка експорту до країн ЄС з України зменшилась (52,5 % у 2003 р. та 38,3 % у 2013 р.), а частка імпорту – збільшилась (47,5 % у 2003 р. та 67,1 % у 2013 р.). Тобто, дані проведеного дослідження свідчать проте, що від зовнішньої торгівлі з країнами-членами ЄС національна економіка України не має позитивного ефекту (у 2013 р. негативне сальдо зовнішньої торгівлі складало 10287,9 млн. дол. США).

Отже, Україна обираючи свій інтеграційний вектор має прагнути до набуття повноправного членства в ЄС, оскільки саме членство в даному угрупуванні дасть змогу України модернізувати національну економіку та вийти на новий рівень соціально-економічного розвитку. Проте, необхідно враховувати і всі негативні процеси для національної економіки України, що будуть проявляти себе у разі приєднання до даного інтеграційного об'єднання. Ключовим положенням при виборі інтеграційного вектору має бути збереження єдиної, суверенної держави України.

Література:

1. Eurostat Home – European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
3. Куриляк В. Є. Україна в системі європейського та євразійського інтеграційних процесів / В. Є. Куриляк // Вісник економічної науки. – 2013. –№1. – С. 84 – 93.
4. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2013 році: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. –К. : Державна служба статистики України, 2014. – 207 с.

Kashtelyan A.P.

Researcher

Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS ONE OF THE MAIN MECHANISM OF REGIONAL BUDGET ADJUSTMENT

Каштелян А.П.

здобувач

Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль, Україна

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ МЕХАНІЗМІВ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Досліджено державно-приватне партнерство як один з основних механізмів бюджетного регулювання регіонального розвитку. Розглянуто існуючі механізми, класифікацію та форми державно-приватного партнерства, які застосовуються при реалізації проектів у сфері інфраструктури та у сфері послуг. Запропоновано першочергові заходи, що необхідні для активізації державно-приватного партнерства в Україні.

Ключові слова: *Державно-приватне партнерство, бюджетне регулювання, механізм державно-приватного партнерства, регіональний розвиток, інвестиційні ресурси.*

Studied public-private partnership as one of the basic mechanisms of budgetary control for regional development. Existing mechanisms, classification and forms of public-private partnerships, which are used in the implementation of projects in the infrastructure and in services. A priority actions that are necessary for activation of public-private partnership in Ukraine.

Keywords: *Public-private partnerships, budgetary control, the mechanism of public-private partnerships, regional development, investment resources.*

Ефективне управління регіональним розвитком потребує розробки адекватних методів і механізмів. Практична реалізація державної регіональної політики безпосередньо залежить від інтенсивності процесів пошуку та залучення внутрішніх ресурсів розвитку на регіональному і місцевому рівнях. З-поміж апробованих у світі механізмів активізації економічного зростання на регіональному і місцевому рівнях, здатних сформувати мультиплікативний ефект, провідного значення для України набуває державно-приватне партнерство.

Велику увагу проблемам і перспективам становлення державно-приватного партнерства приділяли такі вітчизняні вчені, як В.М.Вакуленко, О.В.Берданова, Н.А.Сич, А.Ф.Ткачук, І.О.Федів, Є.О.Фишко. Зокрема Ю.С. Вдовенко досліджував теоретичні основи державно-приватного партнерства та аналізував світовий та вітчизняний досвід концесійної діяльності. І.М. Сараєва [1] розглядала основні моделі і механізми взаємодії держави та бізнесу в Україні та запропонувала напрями вирішення проблем, що виникають у процесі таких взаємодій. Н.О. Полянська [2] займалась формуванням системи управління державно-приватним партнерством суб'єктів авіатранспортної діяльності на ринку авіаперевезень. Г.Ф. Боднар досліджував основи управління державно-приватними партнерствами у сфері газопостачання на засадах гармонізації інтересів сторін-учасниць. Серед зарубіжні науковців дослідженнями механізмів державно-приватного партнерства займались такі вчені як: Л.І.Єфімова, В.Г.Варнавський, В.Н.Мочальников, В.А.Михеєв, В.Є.Манжикова, В.Ребок, Є.А.Коровін, Л.Отул, В.І.Якунін. У працях цих науковців досліджувалися форми державно-приватного партнерства, які розглядаються багатьма з них як нова технологія розвитку економіки [3, с. 5].

Державно-приватне партнерство являє собою рівноправну та взаємовигідну співпрацю між державою, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади або місцевого самоврядування та приватними інвесторами у межах реалізації проектів які спрямовані на вирішення важливих для території соціально-економічних проблем. Підвищення зацікавленості держави у розвитку державно-приватного партнерства пов'язане з його перевагами щодо залучення ресурсів в першу чергу фінансових та інвестиційних. При появі приватного інвестора забезпечується більш ефективне використання фінансового ресурсу на стадії реалізації проекту яке надалі підвищить дохідність об'єктів у ході їх подальшої експлуатації.

Державно-приватне управління є невід'ємною складова механізму державно-приватного партнерства і поширеним явищем у світовій практиці господарювання та вважається більш ефективним, ніж суто державне, приклади застосування якого можна зустріти у багатьох зарубіжних країнах.

Одним з основних завдань державно-приватного партнерства є посилення інституційної основи для залучення фірм, громадян та їх об'єднань до місцевого чи регіонального економічного розвитку. Значущість державно-приватного партнерства в регіональному розвитку і зростанні малого та середнього підприємництва як шляху запровадження потужностей та ефективності приватного сектору на розвиток ініціатив на всіх рівнях є загальновизнаною.

Механізм інвестиційного державно-приватного партнерства визначає державу як основного замовника послуг. Саме вона окреслює умови такого співробітництва, створює можливості прийняття управлінських рішень для приватного сектора. Зі сторони держави ведеться постійний моніторинг, при цьому вона залишає за собою можливість залишити об'єкт інвестування у своїй власності. Для спільного проекту створюється конкурентне середовище яке стимулює до впровадження інновацій і приведе до ефективного та якісного надання кінцевих послуг.

На сьогоднішній день існують серйозні проблеми, що суттєво гальмують упровадження державно-приватного партнерства в практичну діяльність, а саме:

- брак висококваліфікованих і авторитетних спеціалістів-практиків на регіональному і місцевому рівнях та недостатня кількість відповідної інформаційної політики стосовно просування соціально-економічних переваг державно-приватної взаємодії;
- необхідність зрушень в організації управління державно-приватним партнерством, розуміння нового розподілу ролей та прийняття його інституціональних засад;

Здебільшого у всіх країнах світу інститут державно-приватного партнерства впроваджує суспільно значущі проекти в сферу розбудови соціальної та економічної інфраструктури та відводить такі ролі в системі економічних взаємовідносин держави [4]:

- підвищення ефективності використання об'єктів державної власності на основі підприємницької мотивації;
- формування спільних інвестиційних ресурсів державного та приватного секторів для досягнення суспільно-значущих результатів;
- створення нових методів управління;
- оптимальне використання ресурсів;
- об'єктивне визначення потреб ринку;
- створення доданої вартості для споживачів і суспільства в цілому.

Більшість основних напрямів проектів спрямована на розвиток інфраструктури та на підвищення якості надання послуг, всі вони реалізуються через механізми державно-приватного партнерства, пропонуємо більш детальніше розглянути їх.

Отже до основних напрямів проектів що реалізуються через механізм державно-приватного партнерства відносять проекти у сфері інфраструктури, та проекти у сфері послуг. Проекти у сфері інфраструктури включають будівництво, модернізація комунальної інфраструктури,об’єктів нерухомості,комунальних споруд, зокрема:

- аеропорти, автотраси, залізниці, телекомунікаційну інфраструктуру;
- школи, лікарні, міський житловий фонд, пам’ятки архітектури, музеї;
- каналізації, водо-, газо- і електро-постачання, переробка сміття.

До проектів у сфері послуг відносять утримання малозабезпечених верств населення, освіту та робочі місця а також імідж території, зокрема до них в свою чергу відносять:

- організація харчування та дозвілля, створення фондів фінансової підтримки;
- працевлаштування молоді, проф. навчання;
- маркетинг та позиціонування, підвищення зовнішньої привабливості.

Отже, існують, по-перше – державно-приватні партнерства, в яких співробітництво між державним і приватним сектором базуються виключно на контрактних зв'язках, а по-друге – державно-приватні партнерства з інституційною природою, що передбачає співпрацю між державним і приватним секторами в рамках певного володіння.

Світовий досвід виділяє такі форми класифікації моделей державне приватного партнерства [5, с. 9]:

- контракти як адміністративний договір між органом місцевого самоврядування та приватним партнером на здійснення суспільно необхідних видів діяльності;
- оренда, в залежності від визначених договором умов може передбачати викуп державного чи муніципального майна;
- концесія – передбачає надання державою права приватному партнеру протягом певного часу виконувати обумовлені договором функції і наділяє його відповідними повноваженнями для забезпечення ефективного функціонування об'єкта концесії; концесія завжди передбачає повернення предмета договору державному партнеру, а право власності на вироблену продукцію залишається за приватним партнером;
- договори про спільну діяльність, у рамках яких держава бере постійну участь в адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності створеного спільного підприємства залежно від частки в уставному або акціонерному капіталі.

В Україні шляхом ухвалення ще в липні 1999 р. Закону України «Про концесії» та Закону України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», були

зроблені перші практичні кроки вбік реалізації такої форми співпраці яка відкриває значні можливості зокрема щодо підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів шляхом вивільнення значної їх частини за рахунок передачі суб'єктам підприємництва у концесію різноманітних об'єктів державної та комунальної власності. Ще одним нормативним актом став Закон України «Про державно-приватне партнерство» який було прийнято у 2010 році. Цей Закон передбачав, що державно-приватне партнерство може застосуються при реалізації проектів у сферах пошуку, розвідці надр корисних копалин і їхнього видобутку; виробництві, транспортуванні, постачанні тепла, розподілі і постачанні природного газу; будівництві, експлуатації автострад, доріг, залізниць, мостів, дорожніх естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів і їхньої інфраструктури; керуванні нерухомістю та інше.

Досліджуючи сучасні умови розвитку національної і регіональної економіки в Україні, можна виділити такі проблеми, вирішення яких за допомогою державно-приватного партнерства є привабливим і маємо надію згодом дадуть результат для держави:

- зниження бюджетних витрат;
- підвищення ефективності використання державних коштів;
- рішення системних проблем розвитку інфраструктури;
- підвищення інвестиційно-інноваційної складової економіки;
- збільшення дохідної частини бюджету.

На нашу думку одними з першочергових заходів, які повинна здійснити держава для активізації сучасних механізмів державно-приватного партнерства на регіональному рівні є:

- врахування зарубіжного досвіду щодо вдосконалення правових та організаційно-економічних засад забезпечення діяльності учасників проектів державно-приватного партнерства ;
- надання регіонам більших можливостей для вирішення своїх власних проблем шляхом децентралізації повноважень;
- здійснення проектів державно-приватного партнерства на конкурсній основі шляхом пошуку та залучення приватних партнерів;
- підвищення рівня захисту прав учасників державно-приватного партнерства (гарантування незмінності законодавства, гарантії повернення капіталу);
- участь органів виконавчої влади у частковому фінансуванні об'єктів із використанням форм державно-приватного партнерства.

Таким чином, можемо зробити висновок, що з застосуванням механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулювання регіонального розвитку розглядається у світовій практиці одним з ключових шляхів забезпечення сталого регіонального розвитку, який дозволить підвищити ефективність використання бюджетних ресурсів та активів регіону. Завдяки залученню в державні програми приватного сектору, з одного боку, можливо вивільнити частину бюджетних коштів для спрямування їх на пріоритетні напрями регіонального розвитку, та з іншого, привнести до державного сектору досвід та ділові підходи приватних фірм.

Література:

1. Сараева И.Н. Государство и предпринимательство: проблемы взаимодействия (системно-интитуционные аспекты) [Текст] / И.Н. Сараева. – Одесса: «Феникс», 2011. – 98 с.
2. Полянська Н.О. Управління державно-приватним партнерством на ринку авіаційних перевезень [Текст]: автореф. дис. канд. ек. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.О. Полянська. – К., 2009. – 20 с.
3. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора [Текст]/ Л. Шарингер // Мир перемен. –2004. – № 2. – С. 13.
4. Guidelines for Successful Public – Private Partnership [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/ docgener/guides/ppp_en.pdf. – 20.06.2008 р.
5. Варнавский В.Г. Альянс на неопределенный срок / В.Г. Варнавский // ФельдПочта. – 2004. – № 29. – С. 5-11.

Kulynych O.A.
Graduate student of department of management a national economy, master's degree of state administration,
National academy of state administration at President of Ukraine

ISSUES OF THE DAY OF GOVERNMENT CONTROL BY INNOVATIVE DEVELOPMENT IN UKRAINE

Кулинич О.А.
аспирант кафедры управления национальным хозяйством
та економической политики, магистр государственного управления,
Национальная академия государственного управления при Президенте Украины

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГУЛЯЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Автор статьи рассматривает проблемы инновационного развития экономики Украины и активную роль государства в этом процессе. Главной целью государственной регуляции является создание благоприятных условий для инновационного развития. В статье рассмотрен ряд проблем регуляции инновационного развития в Украине
***Ключевые слова**: инновации, государственная регуляция, инновационное инвестирование, правовая регуляция, благоприятная правовая среда.*

The author of the article examines the problems of innovative development of economy of Ukraine and active role of the state in this process. The primary objective of government control is creation of favorable terms for innovative development. In the article the row of problems of adjusting of innovative development is considered in Ukraine.
***Key words:** innovations, government control, innovative investing, legal adjusting, favorable legal environment.*

Объективные основы управления развитием реального сектора требуют сочетания регуляторов естественной саморегуляции экономических систем с регуляторной деятельностью государства, включая внерыночные элементы влияния на экономическую динамику.

Основными рычагами государственного влияния на реальный сектор экономики, проведения его модернизации, устранения реальной и искусственной низкой прибыльности, межотраслевых перекосов в налоговой нагрузке, перераспределения сверхдоходов на основе новой рентной политики есть структурно- промышленная и инвестиционно-инновационная политика.

Главным инструментом государственной регуляции пропорций и темпов развития реального сектора является промышленная политика. На 2014-2015 гг. стратегической целью государственной структурно инновационной политики является создание современного интегрированного в мировое производство и способного к саморазвитию промышленного комплекса Украины [2;3].

Базовым долгосрочным критерием осуществления соответствующих структурно-инновационных изменений является обеспечение системной модернизации промышленного производства, его соответствия современным требованиям научно- технологического прогресса. Период 2014-2015 гг. должен стать этапным в подготовке институционных, организационных и материально-технических предпосылок завершения индустриального этапа развития экономики Украины.

Экономическая динамика нуждается в переходе от неравновесного состояния к идеальному состоянию стационарного равновесия.

Экономический круговорот, как таковой, заключается в постоянном изменении «статики» и «динамики», непрерывной адаптации национального хозяйства к изменяемым центрам равновесия. В первом смысле реструктуризация экономической системы опирается, прежде всего, на явления макроэкономического равновесия.

В то же время, следует отметить, что неравновесные явления в энергетике и сельском хозяйстве Украины не дадут возможности автоматически, путем свободной рыночной самоорганизации, реализовать механизм экономического развития, который нуждается в специальных инструментах макроэкономической регуляции, осуществляемой в первую очередь государством.

Преодоление депрессивных тенденций и обеспечение позитивной экономической динамики в Украине является, прежде всего, результатом увеличения инвестиционного потенциала. Ввиду неудовлетворительного состояния основных фондов национальной экономики в ближайшие 10 лет фактор инвестиций будет оставаться определяющим. Эффективность политики накопления, которая будет реализована на этом этапе, в значительной мере определит позиции Украины в мировом экономическом пространстве.

Обязательной составляющей такой политики является оптимизация параметров воссоздания основного капитала и обеспечения своевременного и систематического инновационного обновления его элементов. Современная модель накопления все еще не имеет интенсивный характер: большая часть нововведенных объектов направлена на расширение капитальной базы, тогда как реновации на возмещения происходят в очень недостаточном объеме.

Прогнозные параметры развития реального сектора экономики свидетельствуют о возможности позитивных структурных сдвигов в национальном хозяйстве, в частности в промышленности. По базовому сценарию прогнозируется в 1,17 раза сокращение удельного веса топливно-сырьевого комплекса при увеличении удельного веса инвестиционно-ориентированных видов экономической деятельности в 1,39 раза, в том числе машиностроение – в 1,44 раза, а прирост выпуска машиностроительной продукции может составлять 350-400%.

Украина сегодня и в дальнейшем не может копировать структуру экономики развитых стран, которые через продукцию с высокой степенью обработки и механизм завышения цен реализуют технологическую ренту, присваивая в свою пользу большие объемы добавленной стоимости другого мира, в том числе Украины. Идентификация выпуска продукции на базе сопоставимых цен, гипотетически, может повлиять на структурные и сравнительные пропорции, но сделать это пока еще невозможно. Рассмотрение структурных диспропорций является определенным свидетельством того, что история реального сектора не закончена, он имеет большие перспективы за пределами 2015г.

Государственная технологическая политика должна быть направлена на эффективную поддержку отраслей, важных для национальной экономической безопасности (в первую очередь энергетика, транспорт, связь, информационная инфраструктура). Она исключает доминирование коммерческих мотивов принятия решений и ориентацию на краткосрочный доход, который формирует соответствующий вариант инвестиционной политики.

Национальная же инновационная политика призвана сформировать взаимодействие государства и бизнеса для создания среды, стимулирующей предприятия реального сектора к инвестированию средств в нововведение.

Особенности инновационной модели экономического развития как такой обусловливают основные ориентиры для перестройки национальной модели инновационно-ориентированного реального сектора экономики: направленность воспроизводственного процесса в реальном секторе на достижение его высокой технологической конкурентоспособности за счет научных знаний, технологий и информации; наличие социально-экономической инфраструктуры, соответствующей заданиям роста технологической конкурентоспособности к уровню наиболее развитых стран мира; наличие технологического и производственного потенциала – материальных и человеческих ресурсов, способных обеспечить выпуск конкурентоспособной высокотехнологичной продукции; достижения более высоких, сравнительно с традиционной экономикой, показателей эффективности производства, которые обычно получают преимущественно за счет инновационных факторов.

За последние годы экономического развития стало окончательно понятным, что расширение масштабов инновационной активности является основой модернизации национального производства, главным условием обеспечения конкурентоспособности страны, укрепления ее позиций на рынках высоких технологий.

Модернизация реального сектора экономики, то есть его технологическое перевооружение на основе современных достижений научно-технического прогресса, освоения новейших форм организации производства и бизнеса, по своей природе требует эффективного государственного вмешательства. Как подчеркнул Кротов М.И.: опережающая модернизация возможна только за счет развития собственной науки и образования, при реформировании высшей школы следует больше учитывать позитивный советский опыт [5, с.116].

Исходя из актуальности существующих в Украине проблем, решение которых требует научного обеспечения, наиболее приоритетными направлениями государственной поддержки, в частности, в реальном секторе экономики и связанной с ним научно технологической сфере должны быть: в сфере научного развития, в сфере образования, в сфере технологического развития, в сфере производства.

Появляется необходимость усовершенствования механизма инновационного развития: неотъемлемой частью государственной инновационной политики должно стать создание условий для расширения сферы и масштабов спроса, предложений и распространения научно-технических знаний в стране, коммерческого внедрения научно-технических разработок в производство.

При рассмотрении в базовых документах нормативного характера механизмов и перспектив модернизации реального сектора и конкурентоспособности украинских товаропроизводителей на мировом рынке, значительное внимание уделяется научно-технической сфере и модели инновационного развития.

Первым шагом на пути формирования политики в направлении инновационно ориентированного реального сектора является использование адекватного понятийного аппарата. Через заложенное специфическое содержание понятия «технологии» и «инновации» в реальном секторе имеют разный объем.

«Технология», как совокупность методов обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы сырья, материала или полуфабриката, осуществляемых в процессе производства продукции, — это способ превращения «ресурсного входа» (input) в «продуктовый выпуск» (output). Понятие «технологические инновации» отличается от понятия «технологии», поскольку это — технологии, которые имеют привлекательность для предприятий, готовых инвестировать в них свои собственные или одолженные средства с целью преодоления конкретных ресурсных ограничений или получения коммерческого эффекта на рынке.

Инновационная политика в Украине должна строиться не по традиционной схеме «государство — бизнес», а за схемой «правительство — региональные администрации — бизнес».

Правительство должно разрабатывать направления технологической политики, которые отвечают общегосударственным целям и осуществляются за счет преимущественно бюджетных и внебюджетных ресурсов (например, технологическая реструктуризация топливно-энергетического и транспортного комплексов, создания единого информационного пространства). Анализ тенденций в сфере воссоздания инноваций и технологий в стране показывает, что перевод реального сектора экономики на инновационный путь развития возможный, в частности, при условии комплексного реформирования научно-технической сферы - от фундаментальных исследований к производству наукоемкой продукции и выходом с ней на мировой рынок.

При этом состояние и организация научных исследований, которые дают возможность обеспечить сохранение и расширение ведущих отраслей отечественной науки и создания национальной инновационной системы, которая обеспечивает эффективную

коммерциализацию знаний, сталкиваются с рядом проблем. Их решение даст возможность реализовать связанные с интеллектуальным потенциалом страны стратегические конкурентные преимущества, храня и развивая мощную базу генерации знаний и сосредоточив и развивая ограниченные ресурсы на тех научных направлениях, где Украина имеет определенные приоритеты [3, с.36-38].

Новые инструменты стимулирования инновационной деятельности и последующее их усовершенствование дадут возможность завершить строительство национальной инновационной системы, создадут «критическую массу», необходимую для обеспечения структурного перехода отечественного производства в направлении наукоемких высокотехнологичных секторов рынка.

Необходимо отметить, что успешная реализация инновационных механизмов развития связана с такими направлениями государственной регуляции как: создание нормативно- законодательной базы, налоговой политики, тарифной и ценовой политики, обеспечения приватизационных процессов, создания рыночных условий конкуренции, привлечения инвестиций, и тому подобное.

Основными заданиями активизации инновационной деятельности в производственной сфере является повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции и услуг, диверсификация и усовершенствование структуры производства и экспорта, перевода производства на инновационных путь развития, использования передовых производственных технологий. Целесообразно сконцентрировать усилия в тех отраслях, где новые технологии, внедрение научных результатов могут сыграть роль мощного катализатора.

В целом инновационная модернизация реального сектора экономики даст возможность создать базу для надежного обеспечения конкурентоспособности продукции и услуг, которые производятся украинскими предприятиями [7, с.138].

Государственная инновационная политика должна стать важнейшей составляющей деятельности, направленной на выведение экономики Украины из кризиса. Главной целью такой политики является стратегическая ориентация развития производства на создание и широкое применение принципиально новых машин, материалов, комплексных технологических систем, эффективное освоение научно-технических разработок, обеспечения социально-экономических, организационных и правовых условий для постоянного воссоздания и эффективного использования научно-технического потенциала [6, с.16-17].

Опыт показывает, что значительная часть научно-технических инноваций связана с инвестиционными товарами, которые нуждаются в капитальных расходах. Поэтому, если уровень накопления инвестиций в страны низкий, то потенциальные возможности развития научно-технической сферы могут быть потерянными. Этот аспект сегодня очень актуален для стран с переходной экономикой, потому что процесс воссоздания производственного аппарата переживает глубокий кризис [4, с.52-56].

Спад инвестиционной деятельности является результатом и причиной последующего ухудшения структуры экономики. Новая инвестиционная политика должна способствовать оживлению инвестирования в экономику Украины. Основные источники капитальных вложений не обеспечивают достаточное количество ресурсов, к тому же они не используются полностью. Выходом может быть прогнозирование развития экономики.

Политика государственной регуляции должна включать арсенал содержания отечественного капитала в национальном экономическом пространстве. Кредитная и процентная политика, методы финансирования бюджетного дефицита не должны поддерживать высшую норму прибыли в сфере банковских, валютных и спекулятивных операций сравнительно со средней нормой прибыли, которая существует в экономике.

Привлечение инвестиций было и остается ключевым вопросом развития региональной экономики. Проблемы улучшения структуры экономики, объявленные приоритетными

заданиями реформирования, остаются пока еще нерешенными. Спад инвестиционной деятельности намного более важен, чем непосредственно спад именно производства.

Если украинская экономика пока еще не способна на основе саморегулирования возобновить процесс аккумуляции инвестиционных ресурсов и их использование в накоплении капитала в инновационном секторе экономики, то государство может осуществлять и использовать экономические рычаги для влияния на экономический рост и отраслевую структуру национального хозяйства.

Литература:

1. Закон Украины «Об инновационной деятельности» // Ведомости Верховного Совета Украины, 2002 р., № 36.
2. Закон Украины «О научной и научно-технической деятельности» от 16.05.2000 г. // Ведомости Верховного Совета Украины . – 2000. – № 28.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный потенциал: ключ к успеху в новом тысячелетии. / Пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб .: Питер, 2001. – 288с.
4. Голик М.П. Анализ влияния научно-технического прогресса на эффективность промышленного производства. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 274 с.
5. М.И. Кротов Политико-экономические проблемы модернизации:Опыт России и СНГ. СПб, 2011.-292 с.
6. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком : монографія / за заг. ред. О.А. Біловодської. – Суми : Університетська книга, 2014. – 432 с.
7. Тищенко А.Н., Давыскиба Е.В. Моделирование развития инновационного потенциала региона. Регион: стратегия и приоритеты. – 2006. – №4. – С.138 – 145.

Kurbatova T.O.

PhD student of Department of Economics and Business Administration

Sumy State University, Sumy, Ukraine

UKRAINIAN RENEWABLE ENERGY: ECONOMIC DETERMINANTS OF GROWTH, BARRIERS AND OPPORTUNITIES

Курбатова Т.О.

аспірант

Сумський державний університет, м. Суми, Україна

ВІДНОВЛЮВАЛЬНА ЕНЕРГЕТИКА УКРАЇНИ: ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ, БАР'ЄРИ ТА МОЖЛИВОСТІ

У статті досліджено основні чинники розвитку відновлювальної енергетики (ВЕ) в Україні. Розглянуто існуючі економічні інструменти стимулювання сектору зеленої енергетики. Проаналізовано ключові перепони, які знижують ефективність розгортання ВЕ та бар'єри з якими стикаються інвестори при реалізації проектів. Окреслено можливості розвитку галузі ВЕ у світлі останніх політичних та економічних подій в Україні.

Ключові слова: *відновлювальна енергетика, економічні механізми, бар'єри, можливості, Україна*

The paper describes the main drivers of prenewable energy (RE) development in Ukraine. The existing economic instruments for stimulation green energy sector are considered. The key obstacles which reduce the effectiveness of RE deployment and barriers to the realization of projects by investors are analyzed. The possibilities of RE sector in light of recent political and economic events in Ukraine are outlined.

Keywords: *renewable energy, economic mechanisms, barriers, opportunities, Ukraine*

The national economy dependence from fossil fuel exports from the Russian Federation (RF) and the tendency of its government to use energy as an instrument for economic and geopolitical results set new challenges for Ukraine and force to revise the key growth directions of energy independence.

Currently, one of the priorities of Ukrainian public policy is forming an effective strategy of the energy sector with emphasis on the RE development.

It should be noted that, today the RE sector is one of only few in Ukraine, which demonstrates positive dynamics despite the deep economic crisis and still remains attractive for

investors, as evidenced by the presence of Ukraine in the worldwide rankings, where the conditions for investment in the RE are considered as the best [1, 14].

Today, the State's support helps to develop more mature technologies of renewable energy, which represent the lowest investment risk. There are main factors which have a positive impact on green generation promotion and development of perspective technologies for renewable energy resources (RES) in Ukraine.

Geographical factor. Good geographical location and climate create favorable conditions for use of the entire spectrum of RES. Thus, according to the Institute of RES of Ukraine, the total annual technically available energy potential of RES is 98 million toe or 548.5 billion kWh, which is more than twice exceed present volumes of electricity generation. Furthermore, low level of own hydrocarbon energy resources (provision 47-50%) and complex nature conditions for new deposits development give preference to RES.

The existing legislative framework for stimulation RE development. The government of Ukraine has implemented a number of organizational and economic mechanisms aimed at RE stimulation, such as:

- encouragement of energy generation with the feed-in tariff;
- tax and custom facilities;
- preferred treatment of connection to the electrical grid;
- stimulation of domestic production of equipment and components for the RE plants by establishing a mandatory condition for the purchase of goods and services originated from Ukraine under realization of projects pretending to get feed-in tariff [2, 19-20].

Successful implementation of the aforementioned legal framework has become a powerful impetus for activation RE capacity installation. Although at present stage the contribution of green generation is not sufficient in order to affect the overall energy balance of the country (about 3 % without large hydropower plants), at the end of 2013 placed in operation RE capacity exceeded placed in operation fossil fuels plants.

Ukraine's commitments under international agreements to reduce emissions of pollutants and greenhouse gases (Ratification of the UN Framework Convention on Climate Change, the Kyoto Protocol, the Stockholm Convention on persistent organic pollutants, and the Convention on transborder air pollution at large distances). In particular, commitments due to the ratification of the Kyoto Protocol became effective tool to attract investment for the RE development. It should be noted that by the end of 2013, Ukraine was a leader in the implementation of the joint implementation mechanism. Its essence is financial support by developed countries aimed at reducing anthropogenic emissions in certain sector of developing countries economy. As a result the investor's country can cover its obligations under the Kyoto Protocol at the expense of emission reduction units (ERU) obtained from the implementation of such projects in Ukraine. Thus, by the end of 2013 domestic joint implementation projects became the main source of ERU in the word, and under this mechanism there was approved 6 RE projects (building wind power plants and reconstruction of hydropower plants) [3].

However, at present stage there are a number of barriers, both at the national and regional levels, reducing the effectiveness of the RE deployment. The main of them:

1. Lack of a clear long-term strategy for RE sector development. Today in Ukraine there is approved the National Action Plan for RE development (NAP RE). It set the goal to the share of green generation at 11% by 2020. However, the mentioned document and action plan for its implementation contains a number of shortcomings which questions its full realization. NAP RE contains neither a list of specific actions that should be taken for performing the goals or improving existing economic instruments to achieve these targets. In addition, calculations of energy consumption scenarios of Ukraine to 2020 in the NAP RE developed on the basis of the Energy Strategy of Ukraine (ESU) 2012. Given the dramatic changes in economic and political realities of Ukraine for the last year and their impact on the domestic energy sector, ESU to some extent lost its relevance and its vectors of the energy sector development require significant correction [4].

2. Lobbying carbohydrate and nuclear energy and neglecting the ecological component of the price for such energy. The difference in tariffs between non-renewable and renewable energy in Ukraine is extremely high. That does not allow green energy technologies to compete with traditional energy production. Thus, the cost of solar energy is almost 24 times higher than the cost of electricity from nuclear power, 6.5 times then energy generated by bioenergy plants and 5.9 times then wind power plants [5].

If the costs of environment pollution are included in the cost of traditional electricity, many types of RE would not need support to successfully compete in the market. Thus, according to researches which were held within the project «ExternE», if external costs are taken into account in the form of environmental damage and health of the population, the cost electricity generated by coal and fuel oil power plants would increase by 2 times, gas power plants on 30%.

3. A number of shortcomings associated with the functioning of the feed-in tariff in Ukraine, namely:

- feed-in tariff is not for producers which combine use of non-renewable and renewable energy resources;
- the government has introduced the gradual decrease of feed-in tariff for RES plants which will be put into operation in 2014 – on 10%, in 2019 – on 20%, 2024 – on 30% from the specified current tariffs;
- state guarantee for using current schema of feed-in tariffs is not provided at the start stages of power generation plants building, but only after putting them in operation;
- obligatory requirement for the procurement of goods and works of Ukrainian origin for realization of projects that claim to establishment of feed-in tariff. This legislative requirement may slow down RE development as now Ukraine has insufficiently developed network of enterprises specializing in designing and manufacturing of equipment for power plants on RES;
- lack of incentives for consumers to purchase electricity from RES under direct contracts [6, 488-490].

4. Lack of international experience extrapolation regarding stimulation of RE development, namely introducing a range of effective mechanisms such as Renewable Energy Certificates, tenders for the construction of RE plants etc.

5. State of the national power networks. Unsatisfactory technical condition of grids (about 35% of terrestrial networks are older than 40 years, and about 52% of them require immediate updating of the equipment) makes it impossible rapid adaptation to the addition of a large amount of electricity generated by renewables [7, 10]. Therefore, future RE development requires optimization and modernization of the national electrical grid that will significantly increase the capacity of transmission lines and improve the reliability of the United Energy System of Ukraine (UESU).

6. Russian military intervention. Military conflict in the east of Ukraine significantly impairs indicators of economic development and an investment climate in Ukraine. Obviously, the result of an armed confrontation will be an outflow of foreign investment in the short and medium terms. It is worth noting that the supply of energy from solar and wind power plants located on the temporarily occupied territory Autonomous Republic Crimea to the UESU stopped since April 2014. This significantly reduced the share of RE in total energy balance, because a large part of the RE capacity generating is located on the Crimean peninsula, where is the best climatic conditions for the development potential of renewables, solar and wind in particular.

7. Low rate of GDP per capita. A number of investigations confirm the hypothesis that countries with higher levels of economic welfare faster deploy RE, as they can easily afford the costs for developing such technologies and encourage their development through economic stimulation [8, 3080; 9, 3051]. Therefore, at the present stage of economic development of Ukraine too fast and large scale replacement of traditional energy production technology by RES is unlikely.

8. Absence of incentive for the population to consume energy from RES.

Overall, despite the above barriers, radical changes in the market of traditional energy sources and recent political events open considerable possibilities for the implementation of RE

projects in Ukraine. Monopoly dependence on energy imports, reduction of a production level and braking social and economic development against the backdrop of Russia military and energy aggression require introduction of tough policy in the power sector and focus of efforts on RES potential development. The accession of Ukraine to the European Energy Community and adaptation of Ukrainian legislation to EU legislation on energy promote formation of clear and adequate program for RE development with efficient organizational and economic instruments which will help to achieve the desired results.

Together it creates a unique opportunity for the energy industry, to get rid of dependence from Russian energy imports or at least significantly reduce it. Combination of RE deployment, reverse supply of natural gas, increase in level of energy saving and energy efficiency will enable Ukraine in the near future to reach a totally different level of quality.

References:

1. Warren B. Renewable energy country attractiveness index at September 2014. RECAI. – 2014.
2. Sysoiev M. Ukraine looking to renewable future. Renewable Energy Focus. – 2012. 13 (3), 18-20.
3. National Environmental Investment Agency of Ukraine. 2013. See also: □http://www.seia.gov.ua□ (in Ukrainian).
4. National Action Plan for Renewable Energy for the period 2020. – 2014. № 902-p (in Ukrainian).
5. Analysis of prices formed on the wholesale electricity market from 12 to 22 April 2014 Kyiv: DP "Energorinok". See also: □http://www.er.energy.gov.ua□ (in Ukrainian).
6. Kurbatova T., Sotnyk I., Khlyap H. Economical mechanisms for renewable energy stimulation in Ukraine. Renewable and Susteinable Energy Review. – 2014. 31. 486 – 491.
7. Maysner F., Ukerdt F. (BE Berlin Economics GmbH) The development of renewable sources in Ukraine: potential, barriers and policy recommendation; Final report. Berlin: GTZ. – 2010 (in Ukrainian).
8. Carley, S., State renewable energy electricity policies: an empirical evaluation of effectiveness. Energy Policy. – 2009. 37, 3071–3081.
9. Chien T., Hu J. , Renewable energy: an ef cient mechanism to improve GDP. Energy Policy. – 2008. 36, 3045–3052.

Okulich-Kazarin V.P.
PhD in Education, MBA,
Stahanov D.V.
PhD in Economy,
Taganrog University named after A.P. Chekhov, Taganrog, Russia
Pendurin M.N.
VIPK MVD, Domodedovo, Russia

"UNIVERSAL" MANAGEMENT RESERVE IS AN ECONOMIC RESOURCE OF COMPANY

Окулич-Казарин В.П.
доктор педагогических наук, MBA,
Стаханов Д.В.
доктор экономических наук,
Таганрогский институт им. А.П.Чехова (филиал РГЭУ), г. Таганрог, Россия
Пендюрин М.Н.
ВИПК МВД России, г. Домодедово, Россия

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрен «универсальный» резерв управленческих кадров. Как и «традиционный», он позволяет быстро закрывать руководящие вакансии. Дополнительно он является отличным средством повышения производительности труда и экономии бюджетных средств.

***Ключевые слова**: менеджмент, «универсальный» резерв, цели управленческого резерва*

The paper studied the "universal" management personnel. As "traditional", it allows you to quickly close the

managerial vacancy. Additionally it is an excellent means of increasing productivity and budgetary savings.
***Keywords**: management, «universal» reserve, the objectives of management reserve*

Statement of the problem.

Today the reserve of management personnel, as an instrument of personnel work can be divided into:

1. Traditional, which has long been used everywhere.
2. Universal, which only begins to be used.

The goal of traditional reserve is the timely replacement of the senior staff retired, resigned from the organization, scheduled for raising and other Such model adheres to the majority of Russian companies.

Traditional reserve create for all managerial positions of the company and subsidiaries. If the company is unable to recruit the management team of its employees, it is a sign of its weakness.

Three of the lack of traditional reserve of management personnel

Traditional reserve is characterized by the fact that at each position of the head is recorded in the reserve 3-4 candidate [1]. At least, the Company needs two candidates: the second is required to avoid accidents and to promote the perfection of the first. Thus, for an organization which employs, for example, 300 managers at all levels, need to have from 600 to 1,200 reservists.

In the traditional reserve there are two groups. One consists of a successor or alternate candidates to fill certain key positions, ready to start work immediately or in the near future - an operational reserve. It includes candidates for some positions that will become vacant in the near future and require specific training. Another group of young employees with leadership inclinations, which will be able to occupy these positions in the future - a strategic reserve.

Research shows [1], only 12% of respondents believe that after training they will be transferred to a higher position. 46% of candidates believe that improving the qualifications for appointment to a higher position is not taken into account.

Low probability appointment reduces workers' motivation in management growth. This is **the first drawback** of the traditional model. The problem is that if people focused on achieving success, has no chance on his progress in his own company, he will look for another company. Or take the position of destructive leadership and will bring additional economic losses.

The second drawback is the huge amount of work on service provision. It is necessary to select a large number of candidates. And evaluate professional knowledge, skills and experience of all applicants for their positions. For each reservist is required to compile a personal development plan. And periodically (at least once a year) to assess results and feasibility of the work plan in light of new developments and changes in the relevant plans. Therefore, to work with a large reserve is almost impossible.

The third disadvantage of the traditional reserve is that the chiefs immediately begin, consciously or unconsciously, to "press" their personal reserves.

Example. When the order of the Ministry of education and science of the Russian Federation for the rector of Kuban state University (KSU) were approved 4 of a reservist on his posts in the future, the rector began active operations in discrediting them. The leadership of the territorial education authorities had to intervene. One reservist had to withdraw from the state of KSU with the appointment of the Director of the research Institute.

Analysis of recent research and papers.

When we developing the model of «universal» reserve had been analyzed key competences first-line and middle managers of different profile [2, 3]; carefully considered scheme of movement of employees in the world's best companies [4 - 6]; the identified competence, which are inherent in the most senior positions [7].

On this basis, we compiled a generalized model of competences of the head. Grounded circuit assignments reservists "diagonally". Work out the mechanism of excretion of reservists from under the pressure of immediate superiors.

The three objectives of the "Universal" management reserve

"Universal" management reserve is an instrument of "triple purpose". It frees the company

from the search costs of managerial personnel and directly motivated by the excellent performance of the employees focused on achieving success. And also, indirectly, motivates the whole management team of the organization and not only for those seeking to avoid failure.

The three objectives of the universal management reserve:

1. filling managerial employees who retired, resigned from the company, was appointed to the increase;

2. motivated employees, focused on success, on account in the reserve, timely training and development of managerial competencies;

3. motivation existing leaders focused on the avoidance of failure, to more efficient operation to maintain the position and prestige.

The problem with the use of «Universal» reserve is just that the technology works with him recently passed the practical test and theoretical interpretation. Nevertheless, achievable goals «Universal» model call for its rapid development and implementation.

The purpose of the paper.

The paper shows the four prerequisites of formation of the "Universal" management reserve.

The results of the study.

How to create a "Universal" management reserve quickly and cheaply?

Most Companies that assign to the reserve for a "tick", lose a powerful resource development. Therefore, service personnel need to meticulously look for employees focused on achieving. And immediately record in the universal management personnel.

The essence of the formation and training of management personnel in the absence of orientation of reservists to engage in any particular position. Reservists in the "Universal" models are preparing for the competitive destination for any leadership position that will be vacant.

We have developed recommendations for the formation of a "Universal" management reserve. These recommendations consist of 4 items:

1. Reduce the number of procedures for entry to the reserve.

2. Include in the management reserve (in contrast to the traditional personnel reserve) as the employees of their organizations, and individuals from other organizations of all sectors of the economy. The presence or absence of managerial experience plays no role. The main criterion for selecting candidates is a desire to solve the ambitious objectives of the organization, working in managerial positions.

3. Expand the list "reserve" due to the inclusion of everyone, on the basis of:

- extension of top and middle management;
- extension of the direct line managers;
- extension of the primary workforce;
- nomination of the Council of young specialists and other youth organizations;
- the nomination of the trade Union and other public organizations;
- self nomination;
- recommendations by the Company's employees for their initiative acquaintances, friends, neighbors, employees of other Companies.

4. Discard any pre-employment or psychological testing for admission to «Universal» reserve. Disclaimer immediate assessment reduces the cost of forming the reserve in several times.

The above recommendation does not mean that all reservists should immediately appoint to senior management positions. For purposes requires the development of reservists from 9 to 15 required management competencies.

The task of the HR service is to provide quality management training at a minimum cost of Time and Money.

It is best to teach management reserve through the reserve. Then goes the natural separation of real and «paper» reservists. If the reservist refuses to invest their personal Money in his career, so it's «paper» reservist. Therefore, full payment of the training of reservists from the funds of the Company means creating additional barriers for people really looking to make a career in the Company. But people who develop, at least part of 9-15 management competencies can be

conducted through qualitative assessment: interview, psychological and managerial tests and considered as real candidates for appointment.

In this case, dramatically reduced the number of personal training reservists. And you receive significant savings by reducing the number of individual programs.

Four economic advantage "Universal" reserve

Formation, training and the use of "Universal" management reserve shows the following economic benefits:

1. Several times increased the efficiency of administrative work and reduced the cost of material motivation of managerial personnel (heads began actively to improve their management skills and to work better without an additional bonus).

2. The cost estimate of persons enrolled in the reserve management staff reduced in ten times.

3. The cost of selection of management personnel is reduced almost to zero.

4. "Universal" management reserve and training of a new generation save for the Company of more than 200 man-days of work time.

Conclusions and suggestions.

The "universal" management personnel is considered in the paper. He is an excellent means of increasing productivity and saving money for the Company. We suggest four conditions of formation of the "universal" management reserve:

1. reduce the number of procedures for entry to the reserve.
2. include in the management reserve the employees from other organizations.
3. expand the list "reserve" due to the inclusion of everyone who wants.
4. discard any pre-employment or psychological testing for admission to «Universal» reserve.

References:

1. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. - М.: Юристъ, 2001. - 496 с.
2. Крегер О., Тьюсон Дж. М. Типы людей и бизнес.–М.: Астрель, 2005. – 464 с.
3. Шепель В. М. Человековедческая компетентность менеджера. Управленческая антропология. - М.: Дом педагогики, 2000. - 544 с.
4. Окулич-Казарин В.П., Казаринов Ю.М. Основы менеджмента, изд. 2-е, перераб. и дополн.: Учебное пособие. - М.: Прометей, 2009. – 76 с.
5. MNG_9410_Advanced_Leadership_1 / Masters of Business Administration, Chicago, Kingston University, 2009. – 73 p.
6. Пирсон Б., Томас Н. MBA в кармане: практическое руководство по развитию ключевых навыков управления. - М.: Альпина Пабл., 2011. - 339 с.
7. Окулич-Казарин В.П., Ключевые компетенции руководителей в мировых моделях управления / Ключевые компетенции директора школы – как фактор повышения качества образования / Итоговые материалы Первого Международного заочного (дистанционного) научно-практического семинара, 9-23 апреля 2012 г.// М.: МПГУ, 2012. – С. 6 – 11.

Pavlov K.V.

Doctor of Economics, professor, department chair of economy of

Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russia

INNOVATION ECOLOGY: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

Павлов К.В.

доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и управления,

НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий», г. Ижевск, Россия

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОЛОГИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты формирования и развития нового и перспективного направления экологии, названного автором «Инновационная экология». Особое внимание в статье уделяется анализу влияния процесса усиления интенсивного характера использования природных ресурсов на уровень экологического загрязнения и уровень эффективного развития природно-антропогенных систем. В работе также предлагается методика оценки эколого-экономической эффективности различных ресурсосберегающих направлений научно-технического прогресса и интенсификации общественного воспроизводства в целом. Важно также, что в этой методике при расчете эффективности учитывается фактор дефицитности или избыточности того или иного вида используемых производственных ресурсов, что существенно сказывается на реальных расчетах эффективности ресурсосберегающих процессов.

Ключевые слова: *инновационная экономика, инновационная экология, новое направление экологической науки, теоретические и практические аспекты*

The article examines the theoretical and practical aspects of the formation and development of new and promising directions of ecology, called by the author "Innovation Ecology". Particular attention is paid to the analysis of the effect of the amplification process intensive nature of the use of natural resources at the level of environmental pollution and the level of effective development of natural and human systems. The paper also provides a methodology assessment of environmental and economic efficiency of different resource areas of scientific and technological progress and the intensification of social reproduction as a whole. It is also important that this procedure is taken into account when calculating the efficiency factor deficiency or excess of one or another kind of used industrial resources, which significantly affects the actual calculations of efficiency of resource processes.

Keywords: *innovation economy, innovative environment, a new trend of environmental science, theoretical and practical aspects*

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что в последнее время инновации стали основой повышения конкурентоспособности этих стран, а также базовым элементом их общественной структуры. По оценкам, доля инновационно-информационного сектора за последние годы многократно возросла и составляет в развитых государствах 45-65% [1, с. 318]. Кроме этого, данный сектор стал важнейшей основой, генерирующей современное социально-экономические развитие, ключевым фактором динамики и роста экономики развитых стран.

Именно наличие развитого инновационно-информационного сектора во многом определяет важнейшее отличие передовых государств от стран третьего мира. Возросшая роль инноваций в жизнедеятельности современного общества способствовала становлению неоэкономики, экономики знаний, инновационной экономики как нового направления современной экономической науки.

Основы теории инновации были заложены в XX веке такими крупными учеными, как Й. Шумпетер, Ф. Бродель, Г. Менш, С. Кузнец, Н. Кондратьев, П. Сорокин и др. В научный оборот понятие «инновация» как новую экономическую категорию ввел Й. Шумпетер, который под инновациями понимал изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [2, с. 409]. Очевидно, что в настоящее время знания, информация стали важнейшим элементом производительных сил, производительным ресурсом, по масштабам сопоставимым или даже превосходящим традиционные ресурсы: природные, трудовые, материальные и даже капитальные.

Инновационный процесс представляет собой совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе создания и реализации нововведений, при этом критериальной характеристикой инновационного процесса выступает внедрение новшества в качестве получения конечного результата, реализованного в производстве [3, с. 256]. Таким образом, инновация – это продукт научно-технического прогресса. Она является результатом творческой деятельности коллектива, направленной на совершенствование существующей системы и имеющей практическую реализацию.

Для инноваций характерны следующие обязательные свойства: научно-техническая новизна; производственная применимость и коммерческая реализуемость. Объектами инноваций могут быть материалы, продукты, технологии, средства производства, люди и межчеловеческие отношения, социальная среда, а также организация и ее подразделения.

Учитывая возросшую роль инноваций в жизни современного общества, в последнее время стала интенсивно развиваться теория инновационной экономики.

В рамках научно-учебной дисциплины «Инновационная экономика» содержится описание теоретических основ инновационной экономики и практических подходов к организации инновационной деятельности в рыночных условиях. К наиболее важным аспектам исследования инвестиционной деятельности следует отнести разработку методологических и методических основ анализа инновационной деятельности и определение специфических характеристик инновационного процесса, эффективное применение механизмов государственной социально-экономической политики, в том числе в отношении процессов формирования национальной и региональных инновационных систем, а также разработку методов продвижения различных инноваций на всевозможных рынках.

Большие возможности и перспективы, на наш взгляд, также имеет разработка теоретико-методологических основ научно-учебной дисциплины «Инновационная экология». В рамках этой дисциплины целесообразно рассмотреть вопросы использования инноваций в природоохранной деятельности и в процессе создания условий равновесия с окружающей средой, оценки эффективности инновационной деятельности в экологической сфере.

«Инновационная экология» как научно-учебная дисциплина самым тесным образом связана с инновационной экономикой. Более того, в национальной и региональных инновационных системах обязательно должны быть экологические подсистемы. Кроме этого, финансово-экономические методы и механизмы широко используются в системе государственного и муниципального регулирования экологических процессов.

В современных условиях инновационный процесс имеет особое значение, т.к. традиционные формы использования хозяйственных ресурсов весьма ограничены, в связи, с чем обеспечение роста экономики уже в обозримом будущем в прежнем режиме является весьма проблематичным. Расширенное воспроизводство на основе использования инновационных факторов требует решения сложнейших социально-экономических проблем, таких, как:

- использование интенсивных методов хозяйствования в системе национальной экономики;
- серийное и массовое использование достижений НТП, в том числе в сфере наноиндустрии;
- повышение социально-экономической эффективности системы общественного воспроизводства на основе обеспечения ускорения использования инновационных процессов;
- реализация рыночных методов и принципов хозяйствования на основе действия законов спроса и предложения во всех сферах народнохозяйственного комплекса;
- обострение экологических проблем и усложнение осуществления природоохранной деятельности.

Важнейшей задачей инновационной экологии в обозримом будущем должна стать разработка технологий, позволяющих сделать антропогенный круговорот веществ как можно более замкнутым, тем самым приблизив его в идеале к природному круговороту веществ. Достижение полной безотходности нереально, так как все это противоречит второму началу термодинамики и поэтому речь идет в основном о создании и использовании малоотходных технологий, под которыми понимается такой способ производства, который обеспечивает максимально эффективное использование сырья и энергии, с минимумом отходов и потерь энергии [4, с. 119]. При этом одним из важнейших условий малоотходной технологии является рециркуляция, сущность которой заключается в повторном использовании материальных ресурсов, что позволит экономить сырье и энергию и, тем самым, уменьшить образование отходов.

Малоотходная технология основывается на использовании комплекса мероприятий по сокращению до минимума количества вредных отходов и уменьшения их воздействия на окружающую среду. К этим мероприятиям относятся:

- создание принципиально новых производственных процессов, позволяющих исключить или сократить технологические стадии, на которых происходит образование отходов;
- разработка бессточных технологических систем и водооборотных циклов на основе очистки сточных вод;
- создание и выпуск новых видов продукции с учетом требований повторного ее использования;
- разработка систем переработки отходов производства во вторичные материальные ресурсы.

Разработка малоотходных технологий должна осуществляться с учетом региональных особенностей. Учитывая, что около 70% территории России относится к зоне Севера, исключительно актуальна проблема разработки малоотходных технологий в разных сферах горной промышленности (например, в процессе добычи апатито-нефелинового концентрата), в которых бы учитывались социально-экономические и экологические особенности северных регионов страны [5, с.182]. Еще одним важнейшим аспектом развития инновационной экологии является разработка и использование интенсивных методов ведения хозяйственной деятельности.

Развитие российской экономики (также как и экономики стран СНГ в целом) до последнего времени преимущественно было связано с использованием экстенсивных факторов (недозагруженными мощностями и незанятой рабочей силой, а также внешней конъюнктурой). Однако ускорение социально-экономического развития, намечаемое на ближайшее десятилетие, не может основываться на весьма ограниченных по своим возможностям экстенсивных факторах. Необходимо использовать качественно новый физический и человеческий капитал, а также результаты благоприятных условий хозяйствования. Чтобы ускорить экономический рост, необходим поиск новых источников развития и интенсификации производства.

Литература:

1. Теория инновационной экономики / Под ред. О.С. Белокрыловой. Ростов н / Д, 2009. - 376 с.
2. Кацура С.Н. Становление инновационной системы в Украине: национальный и региональный аспекты. Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2011. - 504 с.
3. Ляшенко В.И., Павлов К.В., Шишкин М.И. Наноэкономика в славянских странах СНГ. (Серия: Экономическое славяноведение). Ижевск: Книгоград, 2011. - 348 с.
4. Колесников С.И. Экономические основы природопользования. Учебник. М.: Дашков и К°, 2011. - 304 с.
5. Экономический механизм и особенности инновационной политики на Севере / Под научной ред. д.э.н. В.С. Селина, к.т.н. В.А. Цукермана. Апатиты: Изд-во Кольского НЦ РАН. 2012. - 255 с.

Parshin Y.I.

Cand. Sc. (Eng.), Assoc. Prof.

State higher education institution «Ukrainian State Chemical Technology University», Dnepropetrovsk, Ukraine

THREE-MEASURABLE MODEL OF THE STRATEGIC PROVIDING OF STEADY ECONOMIC DEVELOPMENT

Паршин Ю.І.

кандидат технічних наук, доцент

ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет», г. Днепропетровск, Украина

ТРЬОХВИМІРНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

The three-measurable model of the strategic providing of steady economic development of national economy, which is based on the system of aims, set conformities to the law, principles and management methods, has been offered. The use of this model allows to define balanced operating of national economy conditions taking into account three basic conceptual aspects: economic, social and ecological constituents of development.
Keywords: *steady economic development of national economy,the strategic providing, three-measurable model of the strategic providing.*

Запропоновано трьохвимірну модель стратегічного забезпечення сталого економічного розвитку національної економіки, яка ґрунтується на системі цілей, встановлених закономірностях, принципах та методах управління. Використання моделі дозволяє визначити умови збалансованого функціонування національної економіки з урахуванням трьох основних концептуальних аспектів: економічної, соціальної та екологічної складових розвитку.
Ключевые слова: *сталий економічний розвиток національної економіки, стратегічне забезпечення, трьохвимірна модель стратегічного забезпечення.*

Перші спроби розробки концепції сталого розвитку відомі людству ще з часів створення перших розвинених громад з містами, письменністю, жрецтвом і розподілом праці. На сьогодні існує думка вчених і громадських діячів різних країн, що наступає епоха переходу світової спільноти до нової моделі економічного розвитку, а саме сталого економічного розвитку. Слід зазначити, що такий перехід може здійснюватись двома шляхами. Перший шлях спрямований на перехід до стадії техногенного розвитку, де базові цінності залишаються ті ж самі, а зміни відбуваються тільки за рахунок нових технологій. Такий шлях веде до реалізації відомої концепції «золотого мільярда» [1].

Другий шлях трактується як початок нового типу цивілізації – духовно-екологічної або ноосферної [1]. Однак, ноосфера, як вища стадія еволюції біосфери, згідно з теорією академіка В. Вернадського, пов'язана з розвитком суспільства та здійснює суттєвий вплив на природні процеси [2, с.482]. Тому концепція сталого розвитку є продовженням концепції ноосфери В. Вернадського, суть якої полягає у тому, що такі складові частини як економічний, екологічний та людський розвиток від покоління до покоління не мають зменшувати соціальне становище, якість і безпеку життя людей, а також не повинні погіршувати екологічний стан навколишнього середовища.

Слід зазначити, що модель екстенсивного нарощення масштабів залучення і використання природних ресурсів, з метою розширення промислової діяльності, себе вичерпала. Орієнтація на швидкі темпи економічного зростання, при сучасному відношенні людства до навколишнього середовища, завдає величезної шкоди екологічній системі. У зв'язку з цим мають бути прийняті орієнтири саме на забезпечення сталого економічного розвитку національної економіки.

Метою створення таких концепцій розвитку є створення механізмів управління, які мають гнучко реагувати на можливі зміни ситуації в суспільстві. Створення нових концептуальних підходів та економічних механізмів впливу на забезпечення сталого розвитку держави і підвищення її конкурентоспроможності є питанням важливим і достатньо актуальним.

Враховуючи те, що світовою спільнотою вже витрачена безліч зусиль, засобів і часу, і, проте, необхідно відзначити, що на сьогоднішній день не існує загальновизнаного визначення стійкого або сталого розвитку. Більш того, необхідно зазначити, що вчені використовують різні формулювання, а саме – стійкість і сталість. Тлумачні словники не дають зрозумілих роз'яснень щодо їхньої різниці, а інколи ці терміни використовують як синоніми. На наш погляд між стійкістю та сталістю є невелика розбіжність, тому ми пропонуємо, при їхньому розгляді, наділяти ці терміни наступним змістом: стійкість – характеризує стан економічної системи та передбачає гнучке реагування системи на всі зовнішні й внутрішні впливи з метою утримання своїх властивостей, а також уміло використовувати їх для постійного відновлення та самовдосконалення у певний (невеликий) період часу; сталість будемо розглядати з таким же змістом але на протязі більшого терміну (рік, п'ять і більше).

При розробці концептуальних положень стратегічного забезпечення сталого економічного розвитку національної економіки необхідно враховувати, що внутрішні процеси повинні бути орієнтованими, в першу чергу на досягнення головної мети – забезпечення сталого економічного розвитку держави, а тільки в другу чергу на вирішення поточних завдань.

Запропонована трьохвимірна модель, на підставі якої сталий розвиток національної економіки розглядається з трьох основних концептуальних аспектів або складових: економічної, соціальної та екологічної, та базується на головному принципі їх сумісного збалансованого функціонування. На нашу думку тільки в гармонійному поєднанні можливо створити умови щодо забезпечення сталого економічного розвитку регіону, так як між цими складовими існують взаємозв'язки, які обов'язково мають бути встановленими та врахованими при науковому обґрунтуванні стратегічних рішень.

На підставі запропонованої трьохвимірної моделі сформовані концептуальні положення стратегічного забезпечення сталого економічного національної економіки. Стратегія забезпечення сталого економічного розвитку держави повинна враховувати сучасний рівень якості життя людей, рівень впровадження новітніх інноваційних технологій, формування соціально орієнтованої, динамічної ринкової економіки при зваженій ролі держави та органів регіонального управління.

Література:

1. Хоружий С.С. Опыты из русской духовной традиции / С.С. Хоружий. – М.: Парад, 2005. – 448 с.
2. Всесвітня енциклопедія: Філософія / Гол. наук. ред. і сост. А.А. Грицанов. – М.: АСТ, Мн.: Харвест, Сучасний літератор, 2001. – 1312 с.

Revun K.I.

postgraduate student the Department of State and Municipal Management

Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine

ECONOMIC DEVELOPMENT DIRECTION AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

Ревун К.І.

Здобувач кафедри державного і муніципального управління

Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль, Україна

ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО СЕКТОРУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуті дисбаланси зовнішньоекономічного сектору (решти світу) та їх вплив на розвиток національної економіки. Вироблені рекомендації щодо їх нівелювання та посилення ролі зовнішньоекономічного сектору в забезпеченні збалансованого розвитку України.

***Ключові слова**: золовалютні резерви, зовнішній борг, платіжний баланс, конкурентоспроможність національної продукції, структура зовнішнього вкладу.*

The analysis of external economic imbalances sector (rest of the world) and their impact on the national economy. Made recommendations for leveling and the role of foreign economic sector to ensure sustainable development of Ukraine.

***Key words:** zolovalyutni reserves, external debt, balance of payments, the competitiveness of national products, the structure of the external contribution.*

Збалансування основних пропорцій розвитку національної економіки неможливе без діагностики стану розвитку її інституційних секторів та виокремлення існуючих дисбалансів. Мова повинна йти в першу чергу про ті сектори, які за умовами теорії збалансованого розвитку найбільшою мірою впливають на гармонізацію основних макроекономічних пропорцій.

Сектор решти світу або зовнішньоекономічний сектор є для України чи не найголовнішим у вирівнюванні сальдо платіжного балансу, адже прямі та портфельні

інвестиції та інший вклад від зовнішньоекономічної діяльності можуть вплинути на збільшення золотовалютних резервів, збалансовувати державний бюджет, сприяти розвитку секторів фінансових та нефінансових корпорацій. Якщо золовалютні резерви скоротяться нижче 10% ВВП (крайня межа, яка за параметрами фінансової безпеки характеризує можливості держави обслуговувати зовнішні зобов'язання), то в Україні не залишиться можливостей для обслуговування зовнішнього боргу, почнеться затяжна депресія і пов'язана з нею гіперінфляція.

Звуження внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, що відбулося на фоні ведення воєнних дій на сході України, супроводжувалося подальшим зменшенням товарообігу між Україною та країнами СНД. Введення Російською Федерацією численних торговельних обмежень та бар'єрів для доступу української продукції призвело до суттєвого скорочення її експорту та пошуку Україною інших ринків збуту.

За цих умов важливим фактором підтримки вітчизняної економіки виступила лібералізація доступу українських товарів на європейські ринки. Режим односторонньої відміни мита з боку ЄС набув чинності 23 квітня 2014 року і вже в травні частина українських виробників змогла скористатися торговельними перевагами. Це дозволило збільшити експорт до країн Європи за перше півріччя 2014 року майже на 13% порівняно з відповідним періодом 2013 року. В результаті частка експорту до країн Європи в загальному експорті України зросла за перше півріччя до 33,3% , тоді як у відповідному періоді 2013 року вона становила 27,0%, а в порівнянні з 2010 роком зростання складає майже 8 % (табл. 1).

Таблиця 1

Структура експорту товарів України

Країни	Обсяг експорту, млн.дол. США за І півріччя 2014 року	У % до І півріччя 2013 року	Частка експорту в загальному обсязі, в %				
			2010	2011	2012	2013	2014
Країни СНД, в т.ч.	6746,4	75,0	35,1	36,0	36,8	34,4	27,9
Білорусія	644,5	77,6	3,5	3,1	2,7	3,1	2,7
Казахстан	427,0	47,0	2,5	2,5	3,8	3,4	1,8
Російськ Федерація	4704,0	76,1	24,9	27,1	26,5	23,7	19,4
Європа, в т.ч.	8053,5	112,9	25,8	30,5	24,5	27,0	33,3
Велика Британія	316,6	144,0	0,9	1,0	0,6	1,0	1,3
Іспанія	570,7	120,9	0,8	1,2	1,8	1,7	2,4
Італія	1189,5	110,9	4,6	5,6	3,5	4,0	4,9
Нідерланди	527,4	139,3	1,1	1,3	0,8	1,4	2,2
Німеччина	711,0	110,7	3,1	3,7	2,4	2,4	2,9
Польща	1257,0	121,6	3,2	4,3	4,1	3,8	5,2
Угорщина	715,1	103,0	1,4	1,8	2,3	2,6	3,0
Чехія	388,0	117,1	1,2	1,3	1,1	1,2	1,6
Азія	6419,2	95,8	27,8	25,0	27,2	25,2	26,5

Примітка: складено на основі інформації Державної служби статистки України [1]

Важливим кроком для подальшого поліпшення бізнес-клімату в Україні та зростання товарообігу з ЄС, одним із найбільших світових споживчих ринків, стало підписання 27 червня 2014 року економічної частини Угоди про асоціацію, яка передбачає створення зони вільної торгівлі. Відповідно до досягнутих в Угоді домовленостей будуть усунуті бар'єри в торгівлі не лише товарами, але й послугами, а також частково спроститься рух робочої сили. Для українських виробників найсуттєвішим буде зниження тарифних обмежень з боку ЄС у таких галузях, як харчова,

легка та хімічна промисловість, машинобудування, що сприятиме поліпшенню доступу українських виробників на відповідні ринки.

Водночас Україна поступово відкриває свій ринок для товарів, які виробляються в ЄС. Зниження ввізних мит відбуватиметься асиметрично, оскільки ЄС буде знижувати (або скасовувати) імпортні мита практично одразу, тоді як в Україні цей процес буде порівняно тривалішим. Це створить додаткові можливості для вітчизняного бізнесу для позиціонування на ринку ЄС, тоді як на внутрішньому ринку певний час працюватимуть тарифні інструменти захисту від іноземної конкуренції.

22 липня 2014 року Верховна Рада України зробила важливий крок для просування української харчової продукції в ЄС, прийнявши законопроект щодо введення в Україні європейської моделі системи гарантування безпеки і якості продуктів харчування, яка стосується гармонізації законодавства України та ЄС в сфері безпеки та якості харчових продуктів.

Це не лише підвищить якість вітчизняних, але й дозволить продавати українську продукцію в інші країни світу без додаткової сертифікації. Таким чином, перехід на систему сертифікації ЄС дозволить нарощувати експорт українських товарів не лише до країн Європи, але і в регіони Азії та Америки, які визнають стандарти ЄС.

Для стимулювання вітчизняних підприємств сертифікувати продукцію в країнах ЄС доцільним було б встановити з боку держави компенсацію 50% підприємств на здійснення сертифікації продукції в країнах ЄС. Така практика є поширеною в США, Китаї, Німеччині. Встановлення компенсації витрат на сертифікацію продукції сприятиме розширенню експорту вітчизняної продукції. Водночас для того, щоб досягнути відповідності стандартів ЄС частина українських підприємств, насамперед машинобудівної галузі, потребує модернізації своїх виробничих потужностей. Таке переобладнання окремих видів виробництва вимагатиме значних додаткових інвестицій. Проте завдяки тому, що перехідний період для гармонізації вітчизняних стандартів з європейськими становитиме 3 – 6 років, модернізацію виробництва можна проводити поступово. Крім того, підписання Угоди про асоціацію сприятиме розвитку підприємництва завдяки удосконаленню регуляторної політики держави щодо процедур відкриття та ведення бізнесу. Зокрема, передбачається зменшити кількість перевірок, уніфікувати ведення бухгалтерського обліку, скасувати ліцензування та сертифікацію більшості видів діяльності (крім тих, які можуть становити загрозу здоров'ю чи життю людини), що сприятиме зниженню бюрократичних виплат та зменшенню проявів корупції.

Україна має значний потенціал для подальшого поглиблення зв'язків з ЄС, оскільки на даний час частка товарів із України не перевищує 1% обсягу європейського ринку. Реалізація досягнутих в Угоді про асоціацію домовленостей дозволить суттєво збільшити товарообіг з ЄС, сприятиме поліпшенню бізнес-клімату в країні та зробить національну економіку більш привабливою для інвестицій. Зрештою Угода стане потужним зовнішнім стимулом для проведення реформ у всіх сферах соціального життя держави, спрямованих на модернізацію країни.

Для того, щоб національна економіка не перейшла межу економічного і фінансового банкрутства, необхідно постійно відстежувати дотримання параметрів економічної безпеки. Критичним 2014 рік є для золовалютних резервів, які зменшилися з 34,6 млрд. до 15 млрд. доларів (10,2% ВВП) при крайній межі не менше 10% ВВП. За прогнозними розрахунками Міністерства економічного розвитку та торгівлі наприкінці 2014 відбудеться скорочення резервів валюти на $2,8 млрд. [2]. Але вже в 2015 році резерви будуть відновлюватися. В цілому, сальдо торгового балансу і припливу капіталу протягом трирічного періоду 2014-2016 років за прогнозними розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі повинно принести близько $1 млрд. додаткового приросту валютних резервів [2]. Це повністю відповідає очікуванням МВФ та інших офіційних кредиторів.

Особливо гострою є ситуація із зовнішнім боргом України. Валовий зовнішній борг України на кінець І кварталу 2014 року становив 137,382 млрд. дол. США, що складає

76,5 % ВВП, скоротившись порівняно з початком року на 4,7 млрд. дол. США (на 3,3%) [3]. Розподіл даного боргу за інституційними секторами представлений на рис.1.

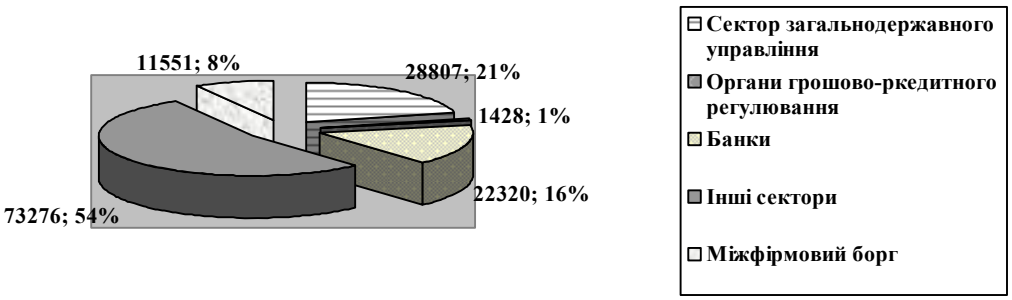


Рис.1. Структура зовнішнього боргу України (за перше півріччя 2014 року, в млн.дол.)
Примітка: побудовано на основі інформації НБУ [4]

Однак ця величина практично на 26% перевищує гранично допустиму з позицій показників фінансової безпеки країни величину (критична межа зовнішнього боргу країни за вимогами Світового банку неповинна перевищувати 50% ВВП при періоді повернення боргу 10 років).

Основними чинниками скорочення обсягів зовнішніх зобов'язань у I кварталі 2014 року стали планове погашення кредитів МВФ та зменшення обсягів накопиченої кредиторської заборгованості реального сектору (на 3.3 млрд. дол. США). Зовнішні зобов'язання секторів загального державного управління та фінансових корпорацій з початку 2014 року зменшилися на 1,5 млрд. дол. США – до 30,2 млрд. дол. США (16,8% від ВВП) у результаті планових виплат за кредитами « Стендбай » МВФ (1,3 млрд. дол. США) та скорочення зобов'язань за облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП) на 0,2 млрд. дол. США. Відносно ВВП борг цих секторів зменшився з 17,4 до 16,8%. Обсяг зовнішнього боргу банківського сектору України протягом I кварталу 2014 року практично не змінився і на 1 квітня 2014 року становив 22,3 млрд . дол. США (12,4% від ВВП) [5].

Відносно ВВП борг реального сектору скоротився з 48,2 до 47,3%. Міжфірмовий борг підприємств, що знаходяться у відносинах прямого інвестування, на кінець I кварталу 2014 року становив 11,5 млрд. дол. США (6,4% від ВВП). Основною валютою зовнішніх запозичень України станом на 1 квітня 2014 року залишається долар США (79,2%). Питома вага зобов'язань перед МВФ скоротилася з 5,1% на початок року до 4,4%. Частка зовнішньої заборгованості в гривнях залишалася незначною – 2,6% від валового обсягу боргу. Обсяг короткострокового зовнішнього боргу за залишковим терміном погашення за I квартал 2014 року скоротився на 2,1 млрд . дол. США – до 62,7 млрд.дол. США (43,5 млрд. дол. США без урахування торгових кредитів). Зменшення обсягу боргу відбулося в основному за рахунок скорочення короткострокової заборгованості реального сектору за торговими кредитами. Водночас зросли майбутні виплати реального сектору за кредитами прямого інвестора (на 0,5 млрд. дол. США) та банківського сектору (на 0,5 млрд. дол. США) за рахунок короткострокових інструментів. [5]

Для підвищення вкладу зовнішньоекономічного сектору у розвиток національної економіки необхідно розвивати ринкову інфраструктуру міжнародного бізнесу в Україні, покращуючи роботу фондових бірж, комерційних банків, страхових компаній, інвестиційних фондів. Перспективним є створення національної страхової компанії, яка б страхувала ризики вітчизняних та іноземних інвесторів. Удосконалення потребують форми залучення зовнішніх ресурсів. Зокрема, перспективним є поєднання кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій і грантових ресурсів донорів; участь вітчизняних виробників у

реалізації спільних з міжнародними фінансовими організаціями проектів. Для вирішення проблеми скорочення зовнішнього боргу залучені кредитні ресурси повинні направлятися не на ліквідацію дефіциту державного бюджету, а в реальний сектор економіки, який може дані ресурси мультиплікувати, збалансовувати основні макроекономічні пропорції, стимулювати технологічні структурні зрушення в національній економіці.

Література:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистки України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз (травень 2014). – К.: Міністерство економічного розвитку і торгівлі, 2014. - Випуск 35 –[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/ uk/publish/category/main?cat_id=73499.
3. Офіційний сайт Світового банку: www.worldbank.org/uk/country/ukraine.
4. Бюлетень Національно банку України (вересень 2014 року). Електронне видання]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/
5. category?cat_id=57897
6. Платіжний баланс і зовнішній борг України–[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/ publish/category?cat_id =58128/.

Skibina T. I.

post-graduate student, Department of Economics and Business-Administration

Sumy State University, Sumy, Ukraine

ECONOMIC MECHANISM FOR STIMULATION OF COGENERATION IN UKRAINE

Скибина Т. И.

аспират кафедры экономики и бизнес-администрирования

Сумский государственный университет, г. Сумы, Украина

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КОГЕНЕРАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА ЭНЕРГИИ В УКРАИНЕ

Повышение уровня эффективного использования топливно-энергетических ресурсов в разных отраслях экономики является одной из ключевых задач энергетической и экономической политики Украины. Одним из направлений реализации таких долгосрочных целей является внедрение когенерационного производства энергии.

В статье определены основные преимущества когененерационного производства энергии. Рассмотрен экономический механизм стимулирования когенерации действующий в Украине. Определены основные организационно–экономические барьеры, препятствующие развитию когенерационного производства.

Ключевые слова: *когенерация, теплоэнергетика, экономический механизм, льготная политика.*

One of the key target of economical and energy policy of Ukraine is improving energy efficiency and energy saving. Main line of achieving the goal is the implementation of cogeneration energy production.

The paper describes the main advantages of cogeneration energy. The existing mechanism for cogeneration in Ukraine is considered. The key organizational and economic barriers to the development of cogeneration are determined.

Key words: *cogeneration, thermal Power Generation, economic mechanism, preferential policy.*

Обеспечение экономики и населения страны тепловой и электрической энергией является одной из важных составляющих деятельности, как центральной, так и местной власти. При этом энергетическая отрасль Украины находится в кризисном состоянии. Среди главных факторов, которые существенно влияют на сложившуюся ситуацию, можно выделить следующие: устаревшие и предельно изношенные объекты энергетики, высокие потери при производстве, транспортировке и потреблении энергии, недостатки в законодательной базе и системе ценообразования, отсутствие необходимых инвестиционных средств и программ. Одним из выходов из сложившейся ситуации является широкое применение когенерационного производства энергии. Это обусловлено рядом преимуществ, к основным из которых можно отнести социальный, экологичекий и экономический эффект

от внедрения когенерационных установок в Украине. Социальный эффект выражен в улучшении качества предоставляемых услуг в сфере энергетики, экологический в уменьшении экодеструктивного влияния на окружающую среду. При оценке экономического эффекта используется ряд показателей: низкая себестоимость произведенной энергии, короткие сроки окупаемости инвестиций вложенных в проект, экономия топлива при выработке энергии. Когенерационное производство энергии позволяет снижать потери при транспортировке, так как генерирующее оборудование находится в непосредственной близости к потребителю [1]. Особым преимуществом когенерации является достаточное количество котелен, которые возможно переоборудовать в мини-ТЭЦ и возможность использования возобновляемых источников энергии для генерации.

В Украине потребности тепловой энергии удовлетворяются с помощью систем централизованного отопления, которые охватывают около 60 % потребителей, 40 % приходится на децентрализованные системы отопления. В настоящее время в структуре централизованного теплоснабжения наибольший удельный вес занимают котельные установки 61 %, тепловые электростанции и электроцентрали (ТЭС и ТЭЦ) – 33 %, утилизационные и другие тепловые установки 4,8 % и 0,2 % соответственно.

Большинство котельных в Украине - это мелкие, промышленные или автономные котельные, техническое состояние которых является неудовлетворительным. По оценкам экспертов, внедрение когенерационного производства энергии лишь на котельных с мощностью от 100 кВт до 150 МВт позволит получить дополнительно к производимой теплоэнергии до 6000 МВт электроэнергии.

По итогам 2012 года удельный вес в общем энергобалансе энергии сгенерированной ТЭЦ составляет 7 %. Как видно из рис. 1, лидирующие позиции в использовании когенерационного производства энергии занимает Дания. Выработка энергии с использованием когенерации в Дании составляет 55 %, что стало возможным благодаря использованию действенных экономических стимулов направленных на максимальное внедрение когенерационного производства энергии.

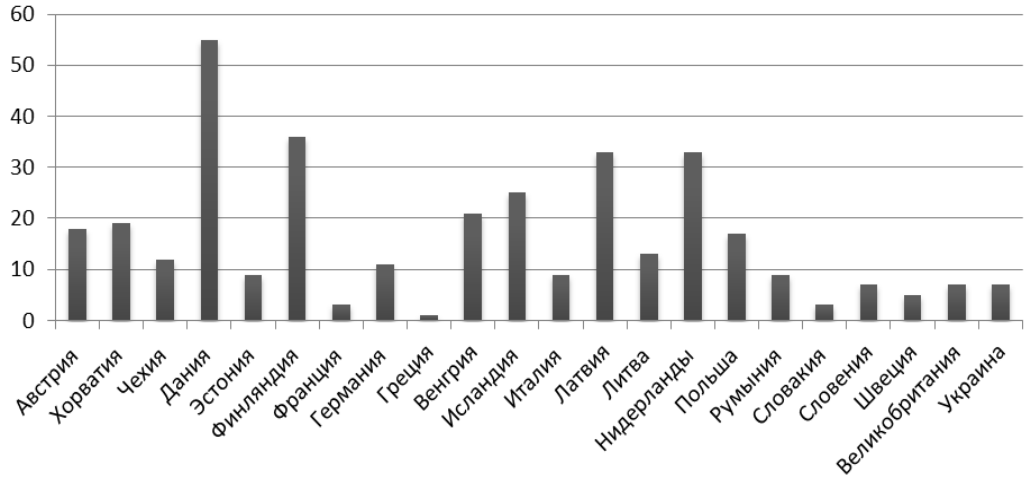


Рис. 1. Доля ТЭЦ в производстве электроэнергии, % [2]

На современном этапе развития Украины, несмотря на многочисленное количество принятых законодательных актов, где применение технологий комбинированного производства энергии определено, как приоритетное для развития отрасли теплоэнергетики [3], когенерационное производство находится на пути своего становления. Это объясняется отсутствием в Украине эффективной программы поддержки развития когенерации. Но, на сегодняшний день, существуют нормативно-правовые акты, предоставляющие ряд льгот, направленных на стимулирование когенерационного производства [3], [4]. К основным из них можно отнести:

- льготный режим подключения к электрической сети;

- льготное право продажи электрической энергии на Оптовый рынок электроэнергии Украины (ОРЭ);

- льготный режим установления тарифа на электрическую и тепловую энергию;

- стимулирование отечественного производства оборудования и комплектующих для объектов когенерационного производства энергии.

Так, согласно законодательства, владельцам когенерационных установок, независимо от установленной электрической мощности, предоставляется право беспрепятственного доступа к местным (локальным) электрическим сетям и продажи произведенной энергии. Также предоставляется право поставлять потребителю электрическую энергию в часы суток наибольшей или средней нагрузки электрической сети (пиковые и полупиковые периоды суток) одновременно или в дополнение к основному поставщику электрической энергии.

Так же при использовании когенерационных установок субъектами предпринимательской деятельности по производству и поставке электрической энергии предоставляется право продажи всего объема или части произведенной электрической энергии на ОРЭ, независимо от электрической мощности когенерационной установки, по тарифам, установленным Национальной комиссией, осуществляющей государственное регулирование в сфере энергетики [4].

Для развития когенерационных установок предусмотрена льготная ценовая политика, которая предусматривает установление цены в течение трех лет без изменений, при осуществлении организациями мер по энергосбережению, которые привели к экономии энергоносителей при производстве тепловой энергии, уменьшению потерь при ее транспортировке и поставке [3].

К тарифу на электрическую и тепловую энергию, произведенную квалифицированными когенерационными установками, не включается на период до 2015 года целевая надбавка, установленная законодательством Украины, а также другими нормативно-правовыми актами [5].

Законодательная основа для стимулирования когенерационного производства предусматривает защиту принципов экономической целесообразности при формировании тарифов на тепловую и электрическую энергию, произведенную когенерационным способом, и льготную политику, которая позволит повысить рентабельность внедрения когенерационных установок. Такие принципы основываются на льготах предусмотренных Налоговый кодексом Украины [6]. А именно освобождается от налогообложения:

- 80 % прибыли предприятий, полученной от продажи на таможенной территории Украины, товаров собственного производства, а именно энергоэффективного оборудования, материалов, изделий, эксплуатация которых обеспечивает экономию и рациональное использование топливно-энергетических ресурсов;

- 50 % прибыли, полученной от осуществления мероприятий и реализации энергоэффективных проектов, предприятиями учреждениями, организациями, которые включены в отраслевые программы по энергоэффективности. Срок действия налоговой льготы пять лет с момента получения первой прибыли в результате повышения энергоэффективности производства;

- операции по ввозу на таможенную территорию Украины энергосберегающего оборудования и материалов, изделий, эксплуатация которых обеспечивает экономию и рациональное использование топливно-энергетических ресурсов.

Анализ существующего экономического механизма стимулирования развития когенерации в Украине, позволяет сделать вывод, что в Украине действует ряд стимулов и льгот для внедрения когенерационного производства энергии. При этом на сегодня можно выделить ряд барьеров, которые тормозят развитие когенерации, среди которых:

- отсутствие стратегии развития и целостной нормативной-правовой базы по стимулированию когенерационного производства энергии;

- чрезмерное регулирование рынка энергетики, внедрения субсидий и льгот на цену единицы тепловой и электрической энергии;

- неудовлетворительное техническое развитие и отсутствие возможности обеспечения оборудованием и комплектующими отечественного производства необходимыми для перехода к когенерационному производству энергии;

- недостаточное использование успешного зарубежного опыта экономического стимулирования когенерационного производства.

На данном этапе развития, для эффективного внедрения когенерационного производства энергии, необходимо формирование и реализация эффективного экономического инструментария, который осуществит сбалансированное экономическое регулирование и позволит вывести энергетическую отрасль Украины на новый уровень развития.

Литература:

1. Клименко В. Н. Проблемы когенерационных технологий в Украине // Промышленная теплотехника - 2001, №4 - с.106-110.
2. Background report on EU-27 district heating and cooling potentials, bariers,
3. best practice and measures of promotion 2012. [Электронний ресурс]. – Режим доступу http://iet.jrc.ec.europa.eu/
4. Закон Украины «О теплоснабжении» с изменениями и дополнениями, внесеннымы Законом Украины от 16 октября 2012 года N 5459-VI [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/
5. Закон Украины «О комбинированном производстве тепловой и электрической энергии (когенерации) и использовании сбросного энергопотенциала» с изменениями, внесенными Законом Украины от 24.10.2013. N 663-VII [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2509-15
6. Закон Украины «Об энергосбережение» с изменениями и дополнениями, внесеннымы Законом Украины от 17 февраля 2011 года N 3038-VI [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://naer.gov.ua/.
7. Налоговый кодекс Украины с изменениями, внесенными Законом Украины от 02.09.2014 № 1668-VII [Электронный ресурс]. http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Sokolova O.M.

PhD of economic Sciences, Associate Professor

National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kiev, Ukraine

DEFORMATION STRUCTURE ECONOMY OF UKRAINE - ORIGINAL CAUSE OF ITS PERMANENT-CRISIS DEVELOPMENT

Соколова О.М.

кандидат економічних наук, доцент

Национальная академия государственного управления при Президенте Украины, Киев

ДЕФОРМИРОВАННОСТЬ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ – ПЕРВОПРИЧИНА ЕЕ ПЕРМАНЕНТНО-КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

В статье анализируется тенденции развития экономики Украины за годы независимости. Рассматриваются причины ее перманентно-кризисного состояния. Аргументируется, что кризисный характер экономики Украины порождается деформированностью ее отраслевой и технологической структуры, высокой зависимостью от конъюнктуры мирового рынка.

Ключевые слова: *кризис, перманентно-кризисное развитие, валовый внутренний продукт, промышленность, структура экономики, мировая конъюнктура.*

The article analyzes the development trend of the economy of Ukraine's independence. Considers the reasons of its permanent-crisis state. Argues that the crisis's nature of the economy of Ukraine is generated by the deformation of its industrial and technological structure, high dependence on the world market conditions.

Keywords: *crisis, permanently-crisis development, gross domestic product, the industry, the economy structure, the global environment.*

Ukraine's economy is in a state of permanent instability. From the first years of independence country entered into a long and deep economic crisis which has not been overcome

yet. Thus, in 2012 GDP represented by 69.5 % compared to 1990, which is officially accepted for macroeconomic comparisons [1].

Note, that for 90s years of the twentieth century Ukraine's GDP fell by almost 60 % and in 1999 the economy has reached the bottom - 40.8 % compared to 1990 [1]. The economic downturn was the deepest compared with other post-Soviet countries. Since 2000, Ukraine's economy started to show some signs of recovery growth. Thus, from 2000 to 2008 Ukraine's GDP increased by 33.4 p.p. and in 2008 its amount was 74.2 % over 1990 [1]. However, this increase was not sustained by the impact of external and internal factors.

It is known that the economies of all countries have experienced the financial and economic crisis of 2008-2009, which primarily appeared in the fall of GDP. If the Russian Federation got (-7.8 %), Hungary got (-6.8 %), Bulgaria got (-5.5 %), Slovakia got (4.9 %), Czech Republic got (-4.5 %), the fall in Ukraine was (-14.8 %). Note that Polish GDP growth declined from 5.1 % in 2008 to 1.6 % in 2009, i.e. remained positive [1]. These statistics show that the depth and duration of economic decline is likely to have internal factors. Despite the fact that in 2010-2011 and the first half of 2012 the Ukrainian economy has shown positive trend and the government implemented anti-crisis program of the parliamentary majority, it did not spared the country from recession and did not give an impulse to the long-term economic growth. Thus, the volume of industrial production in Ukraine decreased in 2012 by 1.8 % and compared to 2011 was 98.2 % [1]. Although in 2012 GDP demonstrated another positive trend, but the growth rate was 0.2 % and amounted to 69.5 % by 1990 [1] despite the fact that hopes to provide a high growth relied on preparing and conducting the football championship Euro-2012. Signs of compression of Ukraine's economy emerged in the second half of 2012 but the government did not develop effective measures to prevent economic crisis, and imposed public opinion on its second wave as fate.

The following 2013 crisis intensified. It appears in further decline in industrial production: in the first quarter, it was (- 4.6 %), in six months was (-5.0 %) and in nine months was (-4.8 %) compared to the same periods 2012. In total 2013, industrial output fell by 4.3 %, while GDP growth was zero [1]. These negative trends continued and complicated in 2014 due to an undeclared (the so-called hybrid) war by the Russian Federation.

Permanently-crisis development of Ukraine's economy makes it necessary to deal not only with consequences of the crisis but also deal with its causes, which make it necessary to clarify them. In the scientific community there is no single point of view on this issue.

Some economists believe that the crisis in Ukraine in 90s years is an objectively natural fact - result of the contradiction between the productive forces and industrial relations. The conflict between them appears as a contradiction between the productive forces and the legal form of expression of the industrial relations, in other words, property relations [2, P. 20]. In the context of this approach come to the following conclusions with an alternate character: a) a constant improvement of public property relations and maintaining the conformity of industrial relations to the level and nature of development of the productive forces can provide sustainable economic growth and relatively stability of the economy; b) as a contradiction between the industrial relations and productive forces of a permanent nature, the economy is characterized by permanent shocks.

Some economists interpret economic crisis as transformational recession, which is the consequence of the lack of coordination between economic agents. The last reason due to the previous plan of coordination and mechanisms of economic activity destroyed and new market still weak or completely absent [3, P. 682-693].

Other authors believe that the economic crisis has a stages character, since it is associated with STR, the transition to a fundamentally new equipment and technology, a new post-industrial stage of development. Manifestations of this transition is the increase in the field of labor, in the service sector and consequently, the part of the last one in the gross domestic product [4, P.6].

Need to say, that the transition Ukraine’s economy from command to a market economic system and the economic crisis 90 years did not reflect in the scientific and reasonable policy. The recovery of the economy based on government supporting export-oriented industries, mainly steel making. Situation in global markets in 2008 was encouraged to provide economic growth in

Ukraine and income of foreign currency. However, there was parallel deformation of economic structure toward dominance of primary industries and primary processing activities. Thus, in 1990 the share of machinery in the structure of industrial products was 28.3 %, in 2008 was 13.3 %. Instead, the share of steel production increased respectively from 11.0 % to 22.0 % [1]. The development of Ukraine's economy was dependent on world market prices of the metal. Fluctuations in demand for steel products instantly affects the dynamics of domestic production which explains the deep recession Ukraine's GDP got (-14.8 %), manufacturing got (- 24.3 %) and permanent-crisis the functioning of the economy in 2009.

The dependence of Ukraine's economy from changes in world markets from exported goods is because the fact that it develops the "inertia" script. It does not foresee major changes in the industrial and technological structure of material production, which consists mainly of second and third class of technology that determines the level of the Ukrainian's economy as low technology, raw materials, energy-intensive. If the cause of the financial crisis in the United States considered the widespread use of the materially unsecured derivatives, in Ukraine they are not widely used, due to underdevelopment of the stock market. Thus, the financial crisis of 2008-2009 in Ukraine has other causes.

There is a widespread view that the cause of the financial crisis in Ukraine is over-consumption [5, P.10-11]. Part of this explanation is under a foundation. Indeed, over the years renewable economic growth in Ukraine are widely used consumer credit. However, it was not stimulus for the development of industries that provide consumer goods. For example, in 1990 the structure of industrial products light industry occupied 10.8 %, in 2012 0.7 % [1]. During this period production of household appliances decreased, including television sets from 3774 thousand units to 391 thousand units; bicycle – 1984 thousand units to 138 thousand units; electric lamps from 411 thousand units to 171 thousand units. Hence, the demand for consumer products met mainly by imports [1]. Thus, the domestic market for more than 80.0 % of light productions are imported [6].

In the economy of Ukraine there have been structural changes such as, the growth of services. The largest share is kept by financial sector that is divorced from the real evidence becomes speculative. In terms of the public interest, investors should invest in the real economy, creating new technologies, products and jobs. The financial and economic crisis did not cause innovation motivation of Ukrainian entrepreneurs. Innovator "bend" speculator. Financial capital "pressed" industrial. Together with preservation of technical and technological state of the real economy (the sphere of material production) generates the inevitability of periodic economic crises. Their depth and frequency of crises with increasing import-dependent countries, financial speculation, especially in the foreign exchange market will grow. Thus, during the financial crisis of 2008-2009. most significant losses incurred in Ukraine export-oriented activities: chemical and petrochemical had 28 %, metallurgy had 34.4 %. [1]. During the years of favorable world market conditions steel mills, chemical and petrochemical industry is not held technical and technological modernization of its production. As a result, their products become uncompetitive.

The nature of economic development of any country defines industrial and technological structure of the real sector, especially industrial. This confirms the reindustrialization plan that was nominated by leaders from leading industrialized countries.

Undoubtedly, the development of industry especially manufacturing make a prerequisites for sustainable economic development of the country. Manufacturing leads to the creation of a long chain of other economic activities. It provides synergy in the aggregate, an increase in the total effect greater than the sum of effects of each particular element. In addition, the development engineering, including machine tool and instrument, means the creation of logistical and technological preconditions for the development of other economic activities. With the growing level of product differentiation machinery is become more developed domestic market and export capabilities. The economy is more resilient to fluctuations in economic activity, external shocks and fluctuations in the world market.

Conclusions

Causes permanent-crisis economic development of Ukraine:

1. Deep deformation of its structure in the direction of increasing the share of low-tech and energy-intensive industries and thus, reduce of the share of industries that determine the technical and technological level of production.

2. Over-reliance of GDP dynamics on export-oriented industries (metallurgical, chemical and grain production) makes the economy of Ukraine unstable and sensitive to the world market.

3. High import-dependence causes permanent destabilization of the country in the field of public finance and monetary circulation.

Overcoming permanently-crisis character development of Ukraine's economy provides its radical restructuring, creating conditions of reproduction of domestic production based on neoindustrialization. In the present conditions, the development of enterprises of the military-industrial complex of Ukraine can and should become an engine of technical and technological modernization of the economy.

Literature:

1. Офіційний сайт державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http : //www.ukrstat.gov.ua.
2. Покритан А. Перехідна економіка: її зміст і особливості / А. Покритан // Економіка України - 1996. - № 11. – С. 18-26.
3. Курс экономической теории. Учебник. Издание 4-е, дополненное и переработанное. Под общей ред. проф. Чепурина М.Н., Кисельовой Е.П. – Киров «АСА», 2001. – 752 с.
4. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.А. Чухно // Економіка України. - 2010. - № 1. – С. 4-18.
5. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П.С. Єщенко // Економіка України. - 2013. - № 10. – С. 4-20.
6. Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 р. № 1130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // www.rada.gov.ua.

Stepanova L.B.

Graduate student

Ukrainian state academy of railway transport, Kharkov, Ukraine

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF A TRANSPORT SYSTEM OF UKRAINE

Степанова Л.Б

аспірантка

Українська державна академія залізничного транспорту,Харків,Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розглянуто економічній розвиток України на прикладі транспортного сектору. На сьогоднішній день транспортний сектор України – це значний і важливий сегмент для економіки країни, адже ефективна та злагоджена робота цілої транспортної системи являється рухомою силою для загального розвитку країни . До транспортної системи пред'являються високі вимоги щодо якості, регулярності та надійності транспортних зв'язків, збереження вантажів, безпеки перевезення пасажирів, швидкості та якості доставки. Потреба у транспортній системі, що чітко функціонує, дедалі посилюється, стає базисом сталого розвитку продуктивних сил регіонів, а також запорукою інтеграції нашої країни до світових ринків. В цьому дослідженні запропоновано заходи удосконалення транспортної системи країни.

Ключові слова: *транспортна система, вантажоперевезення, транзит, міжнародні перевезення ,транспортні технології, логістична система ,кластери, транспортні коридори.*

Transport sector of Ukraine is a considerable and important segment for the economy of country, in fact effective and concerted work of a whole transport system is movable force for general development of country . However, existent competition at the market of transport services, all requires the new going near development of transport relations, creation of NT and upgrading of services. Conducting the global analysis of work of all types of transport it is possible to assert that development of a transport infrastructure is the key element of development of all

economy of country. To a transport system made great demand in relation to quality, regularity and reliability of transport connections, maintenance of loads, safety of carrying passengers, speed and quality of delivery. A requirement is in a transport system that functions clearly, all increases, becomes the base of steady development of productive forces of regions, and also mortgage of integration of our country to the world markets. The events of improvement of a transport system of country offer in this research. The special attention is spared to the problems of transport transportations and development of recommendation in relation to the prospects of their further functioning. Front-rank transport technologies, and factors that influence on development of a transport system, are considered.

Keywords: *transport system , transportations of loads, international transportations, transport technologies, logistic, clusters.*

Для подолання кризи основних видів транспорту України необхідно підходити комплексно. Дослідження сучасного стану розвитку та функціонування транспортної системи України свідчить про те, що країна має значні можливості та резерви пропускної спроможності для обслуговування як внутрішніх, так і міжнародних перевезень. Згідно з прогнозами очікується щорічне зростання попиту на транспортні послуги на 4–5 %, обсяги перевезень вантажів до 2020 р. можуть збільшитися у 1,5–2 рази, пасажирів – у 1,3–1,5 разів. У зв'язку з цим все більшої ваги набуває роль транспорту у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, реалізації геополітичного потенціалу України як транзитної держави. З огляду на це виділення пріоритетних напрямів поглиблення інтеграції України у транспортній сфері є досить актуальним.

Для визначення шляхів розв'язання проблем подальшого розвитку транспортної галузі України розроблено „Концепцію розвитку транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) України на середньостроковий період та до 2020 року" [1,с.96]. Одним із найважливіших напрямів Концепції є інтеграція транспортної системи України в європейську і світову транспортні системи. Для забезпечення зовнішньоторговельних зв'язків країни, збереження та зміцнення позицій вітчизняних транспортних підприємств і підприємців на міжнародних транспортних ринках, поетапної інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України в європейську та світову транспортні системи необхідно:

- реалізація угоди України про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС у сфері транспорту;
- реалізація інтеграційної політики щодо входження України в спільний транспортний простір СНД;
- розширення та зміцнення співробітництва в міжнародних транспортних організаціях і в реалізації міждержавних угод у галузі транспорту, в тому числі двосторонніх;
- створення ефективної державної системи контролю за діяльністю транспортних підприємств і підприємців у сфері міжнародних перевезень та іноземних перевізників на території України;
- упровадження необхідних заходів захисту і підтримки діяльності українських транспортних підприємств і підприємців на зовнішніх ринках при введенні міжнародними організаціями та урядами окремих держав нових, більш жорстких економічних, технічних та інших вимог щодо транспортної діяльності;
- коригування стратегії розвитку міжнародних транспортних комунікацій у межах України відповідно до змін міжнародної транспортно-економічної кон'юнктури;
- уніфікація національних правових норм із міжнародним транспортним правом щодо міжнародних перевезень та їх транспортно-експедиційного обслуговування і приєднання України до ряду міжнародних конвенцій та багатосторонніх угод;
- розробка і здійснення заходів щодо забезпечення техніко-технологічної сумісності рухомого складу та транспортної мережі України з європейською транспортною системою;
- удосконалення інформаційного забезпечення вантажовласників стосовно порядку та умов міжнародних перевезень, забезпечення відкритості і стабільності системи;
- визначення ефективного механізму входження в міжнародні транспортні організації та активна участь у їхній діяльності [1,с.48].

В Україні має реалізовуватися єдина державна транспортна політика, яка буде

координувати дії учасників перевезення та розвивати інфраструктура транзиту. Перші кроки у цьому напрямі вже зроблено: функціонує Державна комісія з питань транспортних коридорів; запроваджується система обліку, аналізу та прогнозування транзитних вантажопотоків, що відкриває широкі можливості для поглибленого їх аналізу та розроблення заходів щодо їх нарощування. Мінтрансом і Держмитслужбою удосконалюється технологія пропуску вантажів через кордон.

Є необхідність у розробленні нормативних документів, що дозволили би спростити процедури планування та організації змішаних перевезень. Реструктуризація транспортного комплексу України, його поетапна інтеграція до загальноєвропейської, світової транспортної системи шляхом розвитку міжнародних транспортних коридорів, крім отримання додаткових прямих доходів, стимулюватиме надходження іноземного капіталу, вдосконалення транспортних технологій, загальне поліпшення національної транспортної інфраструктури.

На сьогодні сформувався цілий комплекс тіньових послуг, які надаються при нелегальних перевезеннях звичайних товарів, а також заборонених речовин та продукції. Цей комплекс включає технічне обслуговування кораблів, літаків, автомобілів та потягів, які здійснюють нелегальні рейси, захист їх від зустрічі з правоохоронними органами та спецслужбами, ремонт та заправку, буксировка, навігацію, послуги по роботі з розвантаженням та завантаженням продукції, тобто майже всі види транспортних послуг переведені „в тінь". По поводу даної проблеми в Україні досить неефективно діє законодавство щодо тіньових транспортних послуг, адже як загальновідомо корупції у цій сфері ще не прийшов кінець і дала триває боротьба з контрабандними товарами.

При створенні передової державної транспортної політики України нарівні з проблемою інтеграції міжнародних перевезень пасажирів в євротранспортну систему необхідно вдосконалити співпрацю з країнами ЄС в транспортній сфері. Для цього треба створити необхідні правові, економічні й організаційні умови для безперешкодного транспортування вантажів і перевезень пасажирів між державами. Цього можна досягнути при формуванні і вдосконаленні національного транспорту і створенні в масштабах ЄС єдиного транспортного простору [3,с.89].

Одним із важливих негативних факторів, що впливає на ефективність перевезення є простої. Простої транспортних засобів на кордонах є однією із головних причин недотримання термінів поставки вантажів. І це є важливою проблемою, оскільки, якщо врахувати, що при експортно – імпортних перевезеннях автомобілю приходиться перетинати не один кордон, то стає зрозумілим, чому іноді доставка вантажів сильно затягується.

Простої транспортних засобів на кордонах можуть бути викликані різними причинами, проте основні з них:

1) недостатня пропускна здатність митного переходу;
2) недостатня кваліфікація працівників митних органів;
3) перехід країни на нові митні стандарти;
4) неотримання від вантажоодержувача попереднього повідомлення або попередньої декларації на вантаж при перевезеннях по імпорту;
5) неправильно заповненні документи при замитненні (неправильно вказана вага вантажу в CMR, carnet);
6) перевантаження транспортних засобів, і як наслідок неприпустимість перепуску їх через кордон внаслідок жорстких обмежень по загальній вазі автопоїзда, або по навантаженню на вісь.

Перші три причини із вищенаведених є основними і вимагають негайного вирішення.

Особливу увагу варто приділити тарифній політиці, правилам перетину державних кордонів і транспортному законодавству. Однак в Україні існуючі тарифні правила та умови, система зборів і платежів за міжнародні перевезення не відповідають міжнародним вимогам. Незважаючи на те, що тарифи на перевезення досить низькі, кінцеві транспортні витрати виявляються високими завдяки додатковим платежам, тому вантажовласники надають перевагу іноземним перевізникам. Для того, щоб стимулювати

розвиток міжнародних транспортних зв'язків, доцільно провести диференціацію тарифів за класами якості перевезень та інших транспортних послуг. Що стосується нормативно-правових питань, то в міжнародній практиці функціонування транспортних мереж регулюється кількома сотнями технічних документів, нормативно-правових актів, стандартів і конвенцій. В Україні поки що погоджено лише 25 із 50 таких основних документів.

Важливим питанням є прискорення проходження транспорту через пропускні пункти на державному кордоні. Сьогодні в нашій державі на маршрутах міжнародних транспортних коридорів розміщено 11 залізничних, 12 автомобільних і 3 пропускні пункти в морських і річкових портах, при цьому з автомобільних лише пункт Краковець відповідає міжнародним стандартам для полегшення доступу українських перевізників до міжнародного ринку транспортних послуг.

Щодо залізничного транспорту, то перспективи його розвитку пов'язані з удосконаленням технічних засобів транспорту, електрифікацією залізниць, продовженням будівництва нових залізниць, підвищенням їхнього вантажообігу, активним його інтегруванням в європейську транспортну систему. Треба прокладати швидкісну магістраль над землею. Без будь-яких перетинів та перехресть .Зазвичай, на висоті 15-20 м [7, с. 21]. Крім того, відкривається можливість втілення давньої мрії усіх залізничників – вантажі та пасажири мають перевозитися окремими коліями. І будуть тоді відповідні швидкість та безпека, надійність та зручність перевезень.

Основною проблемою морського транспорту є зростання питомої ваги суден, технічний стан яких не відповідає сучасним вимогам, що призводить до конфліктів, катастроф, загострення екологічної ситуації в морській акваторії і портових містах.

Найбільшим морським портом в Україні є Одеса, яка має регулярне сполучення більш ніж зі ста країнами світу. Він обладнаний під контейнерні перевезення. На морському транспорті повинна поглиблюватися спеціалізація, контейнеризація використання танкерів і ліхтеровозів.

Авіаційний транспорт – один з наймолодших видів сполучення. Його перевагами є швидкість, цілорічність функціонування, можливість доставки вантажів у важкодоступні райони.

У перспективі, в процесі тіснішої інтеграції України в європейські і світові соціально-економічні структури, роль авіатранспорту буде зростати. У цьому плані необхідною є реконструкція міжнародних аеропортів, розширення рухомого складу, створення нових міжнародних аеропортів.

Слід зазначити, що для України досить доцільним є створення національних транспортних коридорів і для забезпечення їхнього функціонування, а саме для переробки контейнерних, контрейлерних та інших вантажів створюються транспортно-складські комплекси (ТСК).

Від реалізації проекту створення на своїй території міжнародних транспортних коридорів Україна одержить дуже значний саме транзитний вантажопотік з потенційним обсягом у десятки мільйонів тонн на рік. Звідси, зрозуміло, - і відповідні прибутки.

Література:

1. Белая книга. Европейская транспортная политика на период до 2010 года - время решать. Материал комиссии Европейских Сообществ /[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www.mintrans.gov.ua.
2. Фришев С.Г., Мельник І.І., Бондар С.М. Загальний курс транспорту: Навч. Посібник. – К.: Вища освіта, 2006.- 162 с.
3. Чернюк Л.Г., Пепа Т.В., Ярош О.М. Транспорт і регіональні системи продуктивних сил України [Текст] / Л.Г. Чернюк, Т.В. Пепа, О.М. Ярош: -К.: Нічлава, 2003. – 215 с.
4. http://cfts.org.ua/ - Центр Транспортних Стратегій
5. Агєєв О. Шляхи інтеграції України в транспортну систему Європи // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 71. – С.14.
6. Левиков Г. А. Управление транспортно-логистическим бизнесом. [Текст] / Г.А. Левиков; – М.: Р.Консульт. , 2004. – 141 с.

7. Кулініч В.М.,"Євростар"Брюсель-Харків – втілення європейської транспортної ідеї!//Технологии транспортирования и хранения грузов.-2006.-березень., с.20-21
8. Лізанець М. Прикордонний регіон України в системі зовнішньоекономічних зв'язків (на прикладі Закарпатської області) [Текст] / М. Лізанець // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 116 – 123.
9. Пикулик О. Б. Пріоритетні напрямки розвитку транспортної системи Західного регіону України в умовах європейської інтеграції [Текст] / О.Б. Пикулик // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – Економічні науки. – 2008. – №7. – С. 284 – 291.
10. Пирожков С. Проблеми реалізації транзитного потенціалу України в контексті розширення ЄС і формування ЄЕП [Текст] / С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 4 – 19.
11. Данько М. І. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів [Текст] / М. І. Данько, В. Л. Дикань, Н. В. Якименко // Харків, УкрДАЗТ, 2008. – 169 с.
12. Дикань В.Л. Економічний аналіз ефективності діяльності залізниці [Текст]: Навч. посіб. / В.Л. Дикань, А.С. Козинець, Т.Я. Чупир – Харків, - 2004. – 161 с.
13. Дейнека О.Г. Повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта // Залізничний транспорт України.- 2001.- №2.- с.2 – 6.

StepovaO.V.
Ph.d., Associate Professor,
Roma V.V.
senior Lecturer
Poltava National Technical University named after Juri Condratyuk

ECOLOGICAL ANDECONOMICASSESSMENT OF WATERCOMPLEX POLTAVA REGION

Степова О.В.
к.т.н., доцент,
Рома В.В.
старший викладач
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА СТАНУ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено еколого-економічні аспекти стану водогосподарського комплексу в басейні р. Дніпро Полтавської області.Виконана екологічна оцінка стану поверхневих вод досліджуваного регіону. Виявлені причини погіршення якості поверхневих вод області.

***Ключові слова**: еколого-економічна оцінка, поверхневі води, індекс забруднення води, екологічна ситуація.*

Investigatedecological and economicaspects of thewater complexin the basin Dnipro Poltava region. Performed an environmental assessment of thesurface waterof the investigatedregion.The reasons forthe deteriorationof surface water qualityfield.

***Keywords:** ecological and economic assessment, surface water, water pollutionindex, the ecological situation.*

Водні ресурси є національним багатством кожної держави, важливим природним ресурсом і визначають можливості розвитку більшості галузей господарського комплексу України. Проблема стану водних ресурсів, забезпечення водою галузей господарства є однією з найактуальніших проблем розвитку усієї економіки України на найближчі роки.

Погіршення екологічного стану водних об'єктів спричинило виникнення таких гострих соціальних, економічних і екологічних проблем, як непридатність для використання без додаткового очищення переважної більшості природних водних ресурсів, зростання затрат на очищення стічних вод, незацікавленість водокористувачів у впровадженні водозберігаючих технологій та ін. Екологічна криза, що збіглася за часом з економічною зумовила активізацію досліджень еколого-економічних проблем природокористування та наукового обґрунтування збалансованого розвитку природно-господарських комплексів [1].

Метою даної роботи є дослідження еколого-економічних аспектів водокористування в Полтавській області.

Методологічні основи оцінки водокористування у промисловості передбачають визначення системи показників, які відображають стан, процеси і проблеми водокористування у промисловості. Основними характеристиками впливу промислового виробництва на водні ресурси басейну є показники забору води з поверхневих водних об'єктів і підземних джерел з урахуванням повернення води та концентрації забруднюючих речовин, скинутих зі стічними промисловими водами у водний об'єкт.

Сутність еколого-економічної оцінки об`єктів водокористування полягає у визначенні їх цінності, з одного боку, як джерел природних умов життєзабезпечення людини, засобів виробництва, а з другого – як комплексу природних умов, що зумовлюють формування і розвиток біорізноманіття гідроекосистем.

Аналіз сучасного екологічного стану водних джерел Полтавської області свідчить, що негативні процеси на річках, водосховищах та ставках тривають. Більшість річок і водотоків замулилися, заросли болотною рослинністю та чагарниками, втратили своє природне значення. Вони не мають дренуючої спроможності, в результаті чого заплавні землі заболочені й підтоплені та не використовуються в сільському господарстві. Через заболоченість їх русел і заплавних земель не створюються водоохоронні прибережні смуги, вони знаходяться в незадовільному санітарному та гідромеліоративному стані.

Згідно з даними обстежень, 800 ставків потребують очищення від замулення, реконструкції та впорядкування гідротехнічних споруд.

Екологічний стан водних об'єктів Полтавської області за період 2005–2011 років оцінено на основі комбінаторного індексу забруднення (КІЗ) з урахуванням 10 показників: хлориди; сульфати; азот амонійний, нітритний і нітратний; фосфор фосфатів; розчинений кисень; $БСК_5$; залізо загальне; нафтопродукти [2].

За результатами оцінювання якості річкових вод Полтавщини їх рівень забруднення коливається від II класу «забруднена вода» до IV класу «дуже брудна» (КІЗ = 1,9÷7,5).

За результатами екологічного оцінювання близько 53% від загальної кількості пунктів гідроекологічних досліджень в області (99 пунктів) за рівнем забруднення класифікуються як «дуже брудні» (IV рівень). До такої категорії водних об'єктів за їх «якістю» належать практично всі малі річки. Лише 4% від загальної кількості пунктів досліджень в області за рівнем забруднення класифікуються як «забруднені» (II рівень) [5].

Основними причинами погіршення якості води в створах річок Крива Руда, Суха Лохвиця, Коломак та інших є недостатня ефективність роботи наявних очисних споруд, незадовільний стан каналізаційних мереж, насосних станцій та споруд зливової каналізації. Зокрема, незадовільно працюють споруди штучної біологічної очистки, коли велика частка води припадає на промислові стічні води, які надходять на каналізаційні очисні споруди без попереднього очищення на локальних очисних спорудах підприємств. Відсутні або мають незадовільний стан каналізаційні мережі та очисні споруди у деяких населених пунктах області.

Значну частку в забруднення поверхневих джерел області вносить змив з урбанізованих територій. Із зливовими стічними водами до водних об'єктів надходять завислі речовини, органічне забруднення, нафтопродукти, азот, фосфорні та інші речовини.

Проблема якісного та кількісного виснаження водних ресурсів з кожним роком стає більш гострою (рис.2) [6, 7, 8].

Тривале інтенсивне водокористування, розвиток багатьох галузей промисловості призвели до того, що спроможність до самоочищення природної системи бассейну порушено. Як видно, частина басейну річки Дніпро в Полтавській області має складні екологічні проблеми. Стратегічне планування є головним механізмом екологічного управління природоохоронною діяльністю. Основною організаційною формою при цьому виступають екологічні програми різного рівня (від місцевих до Національних та Міжнародних). Прикладом таких програм в Полтавській області є «Регіональна програма

охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних пріоритетів Полтавської області на 2012 – 2015 роки («Довкілля–2015»), "Регіональна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро до 2021 р.» [6, 7].

Розв'язання накопичених протягом тривалого часу екологічних проблем у басейні Дніпра потребує значних фінансових ресурсів. Для раціонального використання коштів необхідно визначити пріоритетні завдання та відпрацювати ефективні та економічно вигідні рішення і етапи їх реалізації.

Серед основних причин, що викликали екологічні проблеми є допущення скидання неочищених та недостатньо очищених комунально-побутових і промислових стічних вод безпосередньо у водні об’єкти;змивання поверхневого стоку із забудованих територій та сільгоспугідь і т.д.

Водогосподарський комплекс у басейні р. Дніпро в Полтавській області протягом останніх десятиліть розвивався без урахування економічних та екологічних наслідків для України. Основний обсяг промислового виробництва з переважанням «брудних» галузей (металургійна, вугільна), найбільші енергетичні об'єкти та масиви зрошуваних земель сконцентровані в басейні р. Дніпра, де місцеві водні ресурси значно менші, ніж потреби в них [3].

Інтенсивність водовикористання та водовідведення за галузями економіки охарактеризована на рис 1.

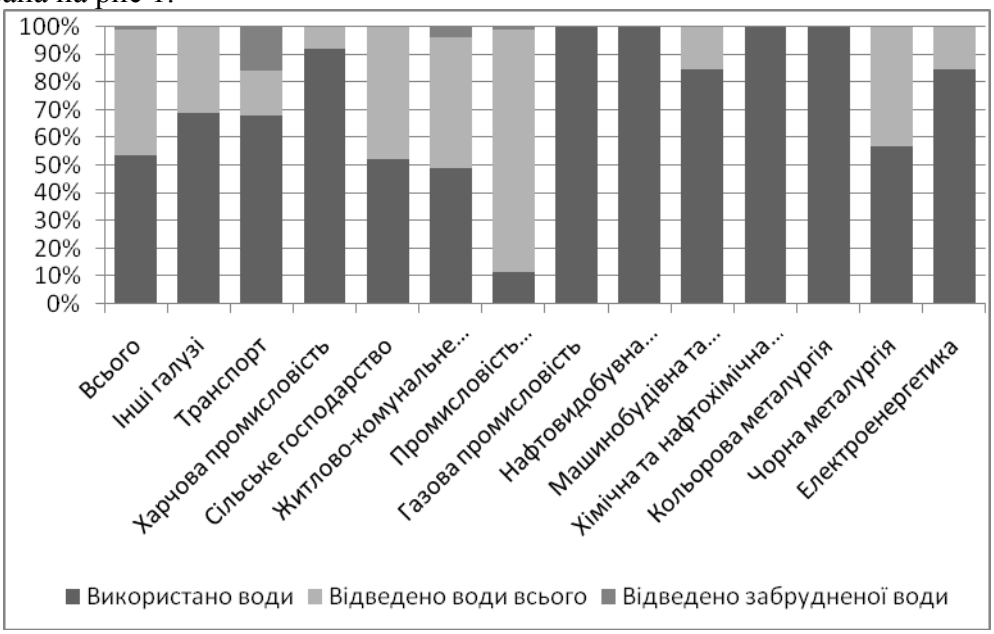


Рис. 1. Використання та відведення води підприємствами галузей економіки, млн. м^3

Найбільшими споживачами води є підприємства сільського господарства та комунальне господарство. Доля промисловості в загальному водоспоживанні складає 12,3%. Серед галузей промисловості найбільшими споживачами води є підприємства харчової промисловості, електроенергетики та чорної металургії [4].

Однією з основних характеристик рівня екологічної безпеки регіону є обсяги загального водовідведення стічних вод у поверхневі водні об’єкти, зокрема обсяги скидання забруднених стоків.

Тенденції щодо загального водовідведення в області у період 1995-2011 рр. також мають нестабільний характер, при цьому скид забруднених стоків у поверхневі водні об’єкти (без очищення) є достатньо суттєвим (рис. 2).

Аналіз динаміки зміни загального водоспоживання в області за даний період свідчить, що в області склалася стабільна тенденція до зниження загальних обсягів споживання води.

Нагальною на сьогоднішній день залишається проблема очистки стічних вод особливо підприємствами комунальної сфери у зв'язку зі зношеністю та фізичною застарілістю комплексів очисних споруд.

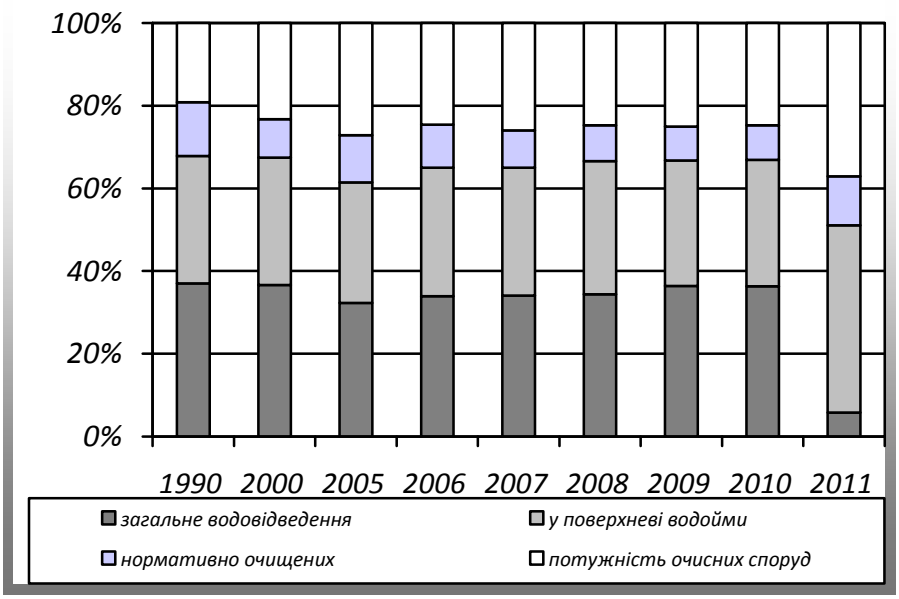


Рис. 2. Структура водовідведення в Полтавській області за 1990-2012 роки, *млн. м*^{3}

Через незавершення робіт з реконструкції та капітального ремонту очисних споруд продовжується скидання недостатньо очищених стічних вод у поверхневі водні об'єкти області.

Таким чином, основними показниками еколого-економічної оцінки стану водогосподарського комплексу є беззворотний забір води і скид забруднених стічних вод, які зумовлюють кількісне та якісне виснаження водних ресурсів.Для покращення екологічної ситуації, що склалася необхідно впроваджуватинауково обґрунтовані заходи щодо скорочення обсягів водокористування і скиду стічних вод, які базуються на необхідності удосконалення технологічних процесів в основних галузях–водоспоживачах, застосуванні мало- і безводних технологій, замкнутих водооборотних систем; упорядкуванні існуючої системи водовідведення; розробки і впровадження дієвих заходів щодо посилення відповідальності за забруднення поверхневих та підземних вод.

Література:

1. Закорчевна Н.Б. Еколого-економічні проблеми водокористування в басейні Південного Бугу // Економіка природокористування і охорона довкілля. - Київ: РВПС України НАН України.-1999.- С. 153-162.
2. Сніжко С.І. Оцінка та прогнозування якості природних вод: Підручник. – К.: Ніка-Центр, 2001. – 264с.: іл.
3. Потенціал Полтавщини в агроекологічному виробництві. Інформаційне видання. – Полтава, 2008.–28 с.
4. Реформа государственного управления: институлиализия консультаций между институтами власти и неправительственными организациями в странах СНГ / UnitedNationsDevelopmentProgramme, Bratislava, 2002. – 118 с.
5. Голік Ю.С., Ілляш О.Е., Степова О.В. Екологічний стан басейну річки Дніпро в Полтавській області / Вісник Інженерної академії України, №1, 2013 р.- С.197-200.
6. Регіональна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро в Полтавській області на період до 2021 року. – Полтава, 2013. – 162с.
7. Регіональна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро в Полтавській області на період до 2021 року. – Полтава, 2013. – 162с.
8. Голік Ю.С., Ілляш О.Е., Степова О.В. На шляху до інтегрованого управління водними ресурсами Полтавщини / Збірник наукових статей IV Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю (Екологія/Ecology-2013) м. Вінниця, 25-27 вересня 2013р. – С.219-221.

Sych N.A.
postgraduate
State Higher Educational Institution
"Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine"

LINES OPTIMIZATION EXTERNAL DEBT MANAGEMENT BASED APPLICATION WORLD EXPERIENCE

Сич Н.О.
аспірантка
Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи НБУ»

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Стаття присвячена актуальним проблемам управління зовнішнім державним боргом. Проаналізовано особливості управління зовнішнім державним боргом України. Також наведено статистичні дані, які відображають сучасний стан державного боргу Розглянуто позитивний досвід становлення та развитку боргової політики Польщі та використання позитивного досвіду в Україні.

Ключові слова: *державний борг, економічна політика, управління, державний бюджет, зарубіжний досвід, державний бюджет, фінансування, державний дефіцит*

This article is devoted to topical problems of external debt management. The features of external debt management in Ukraine. Also presented statistics that reflect the current state of government debt is considered positive experience of development and formation of the Polish debt policy and the use of positive experience in Ukraine.

Key words: *public debt, economic policy, governance, state budget, foreign experience, the state budget, funding, government deficit*

Державні запозичення в умовах перехідної економіки стають одним із основних джерел фінансування програм орієнтованих на просування реформ. У цьому контексті актуальною є ефективне управління процесом запозичення та обслуговування боргу. Важливим, на нашу думку, є вивчення досвіду формування та обслуговування державного боргу у країнах, які швидше за Україну розпочали структурні реформи, а отже, й сформували певні системні економічні та нормативні напрацювання у цій сфері.

Темі державного боргу присвячено низку наукових публікацій. Зокрема, проблему управління державним боргом у контексті економічної політики розкрито у працях Дж. Тобіна, Р. Барро, Р. Дорнбуша, М. Драгі, Е. Елтона, К.Полярчика, С. Овсяка, А. Бабчука, О. Барановського, Т. Бондарук, З. Варналій, Р. Василишин, Т. Вахненко, А. Гальчинський, В. Козюк, Г. Кучера, Л. Новосад, Я. Онищук, І. Радіонова, А. Сухорукова та інших.

Проте, незважаючи на численні опрацювання, не всі аспекти цієї складної та актуальної проблеми з'ясовано і отримали належне обґрунтування. Зокрема, не до кінця дослідженим залишаються питання меж управління боргом в процесі інтеграції фінансової системи національної держави в наднаціональні політичні та фінансові утворення, роль боргу та межі заборгованності.

При управління державним боргом необхідно зважено обирати джерела боргового фінансування, формувати їх оптимальну комбінацію з точки зору строків погашення та розмірів відсотків, яка в ідеальному вигляді має включати такі фінансові умови: максимум позик за мінімальними відсотками; мінімум платежів з погашення боргу до отримання доходу від здійснених інвестицій.

Згідно з рейтингом, складеним CIA USA, за показником відношення державного боргу до ВВП, серед 132 країн Україна посідає 78 місце. На першому місці – Зімбабве, на другому – Японія, на третьому – Греція, Росія посідає 123 місце в рейтингу (табл. 1) [1, с.28].

На сьогодні Україна на міжнародній арені не вважається добросовісним позичальником, завдяки чому ставки для України зберігаються на рівні 8–9%, тоді як для країн ЄС вони не перевищують 3–4%.

Міжнародній фінансовій системі, що розвивається в умовах фінансової глобалізації, притаманне зростання обсягів зовнішньої заборгованості більшості країн світу. Так, рейтинг країн, що мають найбільший обсяг зовнішньої заборгованості, за даними Світового банку, очолюють Сполучені Штати Америки. Валовий зовнішній борг цієї країни станом на початок 2011 р. сягнув 13980 млрд. дол. США. На другому місці Євросоюз з валовим зовнішнім боргом 13720 млрд. дол. США. Російська федерація, маючи зовнішню заборгованість в обсязі 480,2 млрд. дол. США, посіла 21 місце [4, с. 5].

Таблиця 1

Відношення державного боргу до ВВП станом на 2013 р.

№ у рейтингу	Країна	% до ВВП
1	Зімбабве	241,6
2	Японія	225,8
5	Греція	144
8	Італія	118,1
14	Франція	83,5
16	Єгипет	80,5
19	Німеччина	78,8
23	Велика Британія	76,5
27	Іспанія	63,4
36	США	58,9
48	Польща	53,6
78	Україна	38,4
123	Росія	9,5

Цікавою для дослідження є боргова практика зарубіжних країн і ринкові механізми вирішення боргової проблеми, що ними застосовуються. З точки зору порівняльної характеристики, слід проаналізувати досвід країн колишнього Радянського Союзу, країн Центральної та Східної Європи, які мають схожу боргову історію та наближені до вітчизняних економічні параметри й цілі розвитку. На нашу думку, серед інших постсоціалістичних країн корисним є досвід Польщі, оскільки саме ця країна з одного боку подібна до України структурою економіки, а також історично й ментально, з іншого – пройшла шлях трансформації від командної до ринкової системи та успішно інтегрувалась до ЄС.

Перед усім слід зазначити, що польське законодавство, коли мова заходить про державний борг, оперує термінами «публічні фінанси» (finanse publiczne) й відповідно «державний публічний борг» (państwowy dług publiczny). Ще однією особливістю польського законодавства у сфері публічних фінансів є закріплення на рівні Конституції країни норми щодо максимального розміру державного боргу.

Підставою для управління державним боргом в Польщі є затверджена стратегія управління боргом сектора публічних фінансів (strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych) на певний (три роки) період. Стратегією управління державним боргом визначено пріоритетні цілі боргової політики, а також передбачено більш конкретні завдання і найважливіші інструменти досягнення поставлених цілей. Ще однією обставиною, яка суттєво вплинула на зміну боргової політики й може бути цікавою для українських реалій, – це правова й інституційна адаптація Польщі до вимог ЄС у процесі інтеграції.

Європейська інтеграція внесла нову якість в управління державним (публічним) боргом Польщі, найважливішими аспектами якої стали питання фінансових надходжень у зв'язку із вступом Польщі до Європейського Союзу, поцінування Польщі на міжнародних фінансових ринках, а також, необхідність пристосування ринку державних цінних паперів до стандартів ЄС й виконання критеріїв конвергенції, у зв'язку із приготуванням до наступного етапу інтеграції, зокрема до економічного та валютного союзів.

До базових положень у сфері управління державним боргом у Польщі, пов'язаних прямо чи опосередковано із процесом інтеграції до ЄС можна віднести наступні: адаптація у сфері цілей боргової політики (макроекономічна адаптація) та адаптація у сфері

оперативного управління державним боргом (мікроекономічна адаптація). Мікроекономічна адаптація включає:

- зміни організаційної форми управління державним боргом казначейства (Skarbu Państwa), зокрема створення агенції управління державним боргом (agencji zarządzania długiem publicznym),
- централізацію управління боргом державного сектора,
- зміни у сфері інструментарію управління боргом державного сектора:
- зміну у сфері управлінських процедур,
- зміни у сфері правових та організаційних інструментів,
- активне провадження операцій зі складовими боргу,
- зміни у сфері боргових інструментів,
- підтримку ринкових механізмів залучення боргових джерел самоврядними одиницями.

Процеси адаптації боргової політики Польщі відбувається на тлі гострих дискусій на рівні Європейського Союзу щодо боргової політики й фіскальних норм регулювання економіки загалом й відповідно не усі згадані положення реформування боргової політики Польщі у контексті її європейської конвергенції є доконаним фактом [5, с.357].

Варто зазначити, що масштабне використання українськими компаніями іноземних кредитних ресурсів призводить до залежності національної економіки від кон'юнктури світового ринку капіталу та дисбалансів світової економіки.

Досвід останніх років показує, що наразі ще існує багато прогалин у політиці управління зовнішнім боргом держави, оскільки ефективних зрушень у цій сфері досі не спостерігається. В Україні цей процес пов'язаний із численними проблемами. Судячи із зарубіжного досвіду, найефективнішим методом є вкладення позичених коштів в інвестиційну діяльність. Проте Україна обрала найменш ефективний метод вкладення коштів, які спрямовуються на покриття дефіциту бюджету та на зменшення зовнішнього боргу попередніх років. При цьому це може зменшити золотовалютні резерви нашої країни.

Вагомим недоліком управління боргом залишається забезпечення користувачів неповною та недостовірною інформацією про стан і складові державного боргу, оскільки нинішня звітність українського уряду з державного боргу складається з даних про прямий внутрішній і прямий зовнішній борг із деталізацією за типом кредитора, а єдиних національних стандартів розкриття інформації про державний борг на сьогодні немає [3, с.273].

Світовою практикою напрацьовано принципи і цільові орієнтири політики управління зовнішнім боргом. Вважається, що ця політика має скеровуватися на досягнення таких загальноекономічних і фінансових цілей:

- покривати потреби уряду і підприємств у позичкових коштах для фінансування дефіциту за зовнішніми операціями;
- підтримувати доступ до міжнародних ринків товарів і послуг, а також до міжнародного ринку капіталів;
- мінімізувати вартість позик та витрат на обслуговування боргу;
- досягти збалансованої структури боргових зобов’язань;
- мінімізувати валютний ризик шляхом встановлення оптимальної валютної структури боргу;
- гармонізувати політику державних позик із загальною економічною політикою та сприяти досягненню монетарних і фінансових цілей.

В Україні, з урахуванням особливостей розвитку фінансово-кредитної системи, стратегічними напрямами боргової політики держави мають стати:

- підтримання розміру державного боргу України на економічно безпечному рівні;
- оптимізація структури державного боргу і зниження вартості його обслуговування;
- утримання стабільної боргової позиції уряду та запобігання виникненню криз ліквідності і платоспроможності;

- досягнення економічно обґрунтованого співвідношення між фінансовими потребами держави і витратами на обслуговування державного боргу;

- продуктивне використання запозичених коштів і посилення інвестиційної спрямованості державних позик.

В Україні управління зовнішнім державним боргом має бути узгодженим з системою управління макроекономічними показниками, оскільки лише тільки політика управління зовнішнім боргом не зможе забезпечити розв'язання Україною своїх боргових проблем. За таких умов необхідними складовими даного процесу мають стати зважені грошово-кредитна, податкова, валютна та бюджетна політика держави. Поміркованні методи управління зовнішнім боргом сприятимуть не тільки зростанню національної економіки, а й збалансованому розвитку фінансової системи в цілому.

На нашу думку, для досягнення Україною помітних результатів та позитивних зрушень в управлінні своїм зовнішнім боргом наразі необхідно здійснювати ряд дієвих заходів, таких як:

- переважне використання внутрішніх позик, а не зовнішніх, з метою розвитку внутрішнього ринку позичкових капіталів. Таким чином це надасть уряду можливість захистити економіку від руйнівних наслідків переміщення міжнародних капіталів і постійних змін валютних курсів. В цілому ж зростання ролі внутрішнього ринку цінних паперів сприятиме зменшенню ризиків тазапобіганню фінансових криз;

- мінімізація залучення зовнішніх позик, що сприятиме зниженню загрози дестабілізації фінансової системи і відтоку валюти з держави. Отже, необхідно розробити зважену стратегію, що дозволятиме поступово зменшувати обсяги зовнішньої заборгованості за рахунок зростання частки позик на внутрішньому ринку України і сприятиме зменшенню фінансового тиск на економіку;

- поміркована політика приватизації державного майна. Вона має заключатись у спрямуванні доходів від приватизації державного майна на погашення боргових зобов'язань країни. Отже, дієвим інструментом боротьби із зовнішнім боргом може стати накопичення отриманих від приватизації коштів з метою подальшого їх спрямування винятково на погашення боргових зобов'язань;

- підтримання допустимого рівня дефіциту державного бюджету. Не варто перенасичувати економіку внутрішніми боргами, оскільки це так само матиме негативні наслідки для рівня економічного розвитку. Водночас варто не допускати збільшення дефіциту бюджету, поступово збільшуючи саме внутрішнє фінансування;

- запровадження інвестиційного напряму державних позик. На сьогоднішній день в Україні державні позики спрямовуються на забезпечення споживчих потреб, тобто мають місце так звані «споживчі кредити». Проте запозичені кошті повинні в більшому ступені спрямовуватися на здійснення інвестицій, в результаті чого дохідність буде вище за відсоткові ставки залучення коштів. Таким чином, фінансові потоки мають спрямовуватись у високоліквідні галузі та на розвиток промисловості.

Отже, стратегічним завданням державної боргової політики має стати залучення коштів не лише для споживчих потреб, а головним чином для реалізації інноваційного та інвестиційного розвитку економіки. Протее непоміркованні позики минулих років вимагають сьогодні левову частку доходів державного бюджету й отримання нових позик для погашення попередніх боргів.

Варто усвідомлювати, що з метою вирішення завдань інноваційного розвитку держава може використовувати позикові інструменти лише за умови функціонування ефективних механізмів спрямування фінансових потоків у продуктивні інвестиції.

Таким чином можна зробити висновок, що одним із найбільш нагальних завдань для українського Уряду є пошук раціональних стратегій управління зовнішнім державним боргом. У даній площині існує ряд невирішених завдань, які сповільнюють розвиток соціально-економічної сфери та знижують авторитет держави як в очах власних громадян, так і з боку інших країн та міжнародних організацій.

Здійснений аналіз боргової політики Польщі, дає підстави для наступних рекомендації щодо розвитку системи управління державним боргом в Україні, зокрема, на нашу думку, варто додатково вивчити досвід країн Європи щодо функціонування сфери публічних фінансів й доречність запровадження в українському законодавстві термінологію – публічний борг, сектор публічних фінансів, диференціюючи ці поняття від державний борг та державні фінанси тощо.

З метою регулювання сфери застосування боргових зобов'язань й боргової політики необхідно прийняти низку законодавчих актів у цій сфері, зокрема й закон про державний борг, яким чітко окреслити суб'єктів та механізм управління боргом (через прийняття середньострокової стратегії управління боргом), а також передбачити та виділити із міністерства фінансів окрему організаційно-правову структуру обслуговування та управління державним боргом із більшими аніж в межах міністерства повноваженнями.

Література:

1. Дудченко, В. Ю. Зовнішній державний борг України: етапи формування та проблеми обслуговування [Текст] / В. Ю. Дудченко // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – No 1. – С.26-33.
2. Кравчук Н. Я. Зовнішня заборгованість держави: емпіричні гіпотези та концептуальні підходи [Текст] / Н. Я. Кравчук // Світ фінансів.– 2011.– № 2. – С. 25–28.
3. Печенюк Н. М. Напрями оптимізації управління зовнішнім державним боргом України шляхом використання зарубіжного досвіду [Текст] / Н. Я. Кравчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012.– №6. – 270-274.
4. Пластун, В. Л.. Політика управління державним боргом України [Текст] / В. Л. Пластун // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С.3-7.
5. Чуб Н. Польський досвід управління державним боргом [Текст] / Н. Чуб // Вісник Львівського університету. Серія екон. – 2008. – № 40. – С.354-359.

Tkachova O.

Junior Research

I*nstitute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences*

NEW FORMS OF NANOTECHNOLOGY COOPERATION IN SCIENCE AND INNOVATION: EUROPEAN UNION-UKRAINE

Ткачова О.А.

молодший науковий співробітник

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

НОВІ ФОРМИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ НАНОТЕХНОЛОГІЙ: ЄС-УКРАЇНА[2]

В статті розглянуто такі форми активізації науково-технічного та інноваційного співробітництва з ЄС з метою розвитку нанотехнологічної діяльності та розповсюдження нових технологій та матеріалів як асоційоване членство України у європейських рамкових програмах, формування єврорегіонів, кластерів, створення спільних товариств та спільних дослідницьких центрів.

Ключові слова: *нанотехнології, кластери, спільні підприємства, європейські рамкові програми*

The article analyzes the forms of intensification of research and innovation cooperation with EU for development of nanotechnology activity and dissemination of new technologies and materials as associate membership of Ukraine in the European Framework Programmes, the formation of the European regions, clusters, joint ventures and joint research centers.

Key words: *nanotechnology, nanocluster, joint venture, European Framework Programme*

В умовах глобалізації все більшого значення для позиціонування країни на світовому ринку інноваційних товарів і послуг набуває міжнародне партнерство, залучення зарубіжних інвесторів до розвитку вітчизняної інноваційної сфери та використання можливостей

[2] Публікація підготовлена в рамках виконання НДР «Основні проблеми і напрямки інноваційного розвитку України в 2015-2020 рр.» (№ держреєстрації 0114U004622).

міжнародної співпраці, в тому числі і в науковій сфері. Тому надзвичайно актуальним є визначення можливостей інтеграції України у світовий ринок високотехнологічних товарів, зокрема виготовлених із використанням нанотехнологій, оскільки формування національної наноіндустрії розглядається економічно розвиненими країнами як один із ключових напрямів інноваційної та науково-технологічної політики.

З огляду на особливості, притаманні вітчизняній науково-дослідній сфері з розвитку нанотехнологій, та враховуючи економічну та політичну ситуацію, яка склалася в Україні на сьогодні, з великою імовірністю можна стверджувати, що без подальшого розширення міжнародного науково-технічного та інноваційного співробітництва в нанотехнологічній сфері, вітчизняні компанії, що в ній задіяні, матимуть значні складнощі як із проведенням досліджень зазначеної тематики, комерціалізацією та поширенням нових технологій і матеріалів, так і з виходом на світовий ринок.

Зацікавленість українських нанотехнологічних компаній у поглибленні співробітництва іноземними організаціями підтверджуються і результатами проведеного опитування підприємств, що створюють або використовують нанотехнології – 80,5% підприємств відчувають потребу у цьому. Тому, з метою активного формування вітчизняної наноіндустрії, Україні необхідно приділяти значну увагу розвитку як вже існуючих міжнародних науково-технічних зв'язків, так і стимулювати створення та налагодження нових форм співробітництва. Оскільки на сьогодні найбільш значними обсягами співробітництва у сфері нанотехнологій характеризується участь вітчизняних наукових колективів в проектах європейських рамкових програм, то необхідно і надалі нарощувати присутність українських вчених у згаданих проектах.

Проте слід зазначити, що стратегія міжнародної співпраці ЄС у сфері науки та інновацій, передбачає диференційований підхід до фінансування участі «третіх» країн. Підписання угоди про асоціацію з ЄС автоматично не робить Україну повноцінним учасником рамкових програм, хоча і дещо спрощує процедуру подачі заявок на фінансування. Єдиною перевагою так званих «третіх» країн є те, що вони не беруть участь у формуванні бюджету програм. Натомість ***асоційоване членство в рамкових програмах***, зокрема в «Горизонті 2020», передбачає участь країни абсолютно в усіх проектах,; можливість виступати координатором проектів; рівність умов фінансування науково-дослідних установ асоційованих держав та установ країн-членів ЄС; участь у комітетах Рамкової програми [1].

З огляду на ці переваги, українським урядом неодноразово проводилися попередні консультації з відповідними євроінститутами щодо початку офіційного переговорного процесу з визначення умов асоційованої участі України і в РП7, і в програмі «Горизонт 2020». Проте основною перешкодою на шляху до асоційованого членства України в європейських рамкових програмах залишається питання суми членського внеску, розмір якого узгоджується в результаті переговорів і визначається з урахуванням різних економічних і політичних аспектів. Європейська Комісія надає країнам розширення і майбутнім країнам розширення, до числа яких належить і Україна, знижку від 50% до 80%. Проте на переговорах влітку 2014 р. щодо перспективи набуття нашою державою асоційованого членства в програмі «Горизонт-2020», було зазначено, що з огляду на ситуацію в Україні, європейське співтовариство готове надати «безпрецедентні, і головне, довготермінові знижки» щодо обсягу членського внеску [2]. Однак розмір обговорюваної знижки не розголошується і остаточно буде визначений після оформлення офіційного запиту на асоційоване членство.

Окрім активізації участі українських науково-дослідних колективів у європейських рамкових програмах з метою розвитку нанотехнологічної діяльності та розповсюдження нових технологій та матеріалів, необхідно використовувати й інші перспективні форми взаємодії в науково-технічній та інноваційній сферах, такі як розвиток єврорегіонів, кластерів, організація міжнародних науково-технічних альянсів, створення спільних товариств та спільних дослідницьких центрів тощо.

На сьогодні в Україні функціонує 10 ***єврорегіонів*** (Карпатський єврорегіон, єврорегіон «Буг», єврорегіон «Нижній Дунай», єврорегіон «Верхній Прут», єврорегіон «Дніпро», єврорегіон «Слобожанщина», єврорегіон «Ярославна», асоціація «Чорноморський єврорегіон», єврорегіон «Донбас», єврорегіон «Дністер»), останній з яких було утворено у 2012 р. [3]. Проте діяльність створених в Україні єврорегіонів як організаційної юридично закріпленої форми транскордонного регіонального співробітництва між територіальними громадами прикордонних регіонів кількох держав зі спільним кордоном залишається недостатньо ефективною. Це засвідчує і незначна кількість спільних реалізованих проектів, і незначні обсяги залученого фінансування на впровадження соціально та економічно значимих проектів місцевого розвитку. Окрім того, країни, з якими утворено єврорегіони не є лідерами з розвитку нанотехнологій, а проекти, які реалізуються, здебільшого не мають інноваційного спрямування, що в сукупності не сприяє налагодженню зв'язків у нанотехнологічній сфері.

У ЄС широко розповсюджена практика підтримки розвитку нанотехнологій шляхом ***забезпечення діяльності мережевих структур,*** в т.ч. і ***нанотехнологічних кластерів.*** Об'єднання суб'єктів нанотехнологічної діяльності в ЄС більшою мірою відбувається в рамках Європейських технологічних платформ. Так, в червні 2010 р. розпочала свою діяльність «Європейська технологічна інтеграційна й інноваційна платформа у сфері нанотехнологій «НАНОмайбутнє». Такий масштабний інституціональний проект припускає участь представників технологічних платформ за секторальними напрямами наноіндустрії, що поєднує учасників на національному і регіональному (локальному) рівнях. Логічним продовженням проривних ЄТП є їхнє перетворення в Спільні технологічні ініціативи. Така організаційна форма припускає створення довгострокового державно-приватного партнерства для подальшої реалізації цілей стратегічного плану досліджень та дозволяє створити сильний і ефективний координаційний механізм реалізації спільної ініціативи. Однією із шести областей, які було ідентифіковано для створення Спільних технологічних ініціатив, є діяльність у сфері наноелектроніки – Nanoelectronics Technologies 2020 [4-6].

Таким чином, як результат державно-приватного партнерства, на сьогодні в ЄС реалізується розгалужена програма створення й розвитку мережевих структур наноіндустрії. Однак початковий етап формування вітчизняної наноіндустрії та незначна кількість підприємств в Україні, які здійснюють нанотехнологічну діяльність, не дозволяють на сьогодні говорити про створення вітчизняних кластерів з розвитку нанотехнологій, і тим більше про повноцінну взаємодію із європейськими нанокластерами. Тому така форма співробітництва буде можливою лише у перспективі.

Натомість застосування такої форми міжнародного співробітництва як формування ***спільних дослідницьких центрів*** та спільне користування науково-технологічною інфраструктурою може значною мірою сприяти розширенню можливостей українських вчених у проведенні нанотехнологічних досліджень, а також забезпечуватиме більшу поінформованість щодо наявного в Україні наукового потенціалу та формуватиме позитивний імідж у світовій спільноті щодо вітчизняних розробок у сфері нанотехнологій.

На сьогодні в Україні функціонує 82 центри колективного користування приладами НАН України [7]. Значна їх частина використовується науковими установами при проведенні досліджень у сфері нанотехнологій. Тому з метою активізації міжнародного співробітництва у цьому напрямі Україні необхідно забезпечити доступність інформації щодо можливостей та особливостей роботи вітчизняних центрів колективного користування приладами, а також спільно із європейською науковою спільнотою розробити режим оптимального доступу до наявної наукової інфраструктури, узгодити спільний план модернізації діючого і закупівлю нового нанотехнологічного устаткування для проведення робіт різного ступеню складності.

Також однією з найбільш ефективних форм міжнародного науково-технічного та інноваційного співробітництва в нанотехнологічній сфері для України може стати створення ***спільних підприємств***. Тим більше, наявна сьогодні тенденція до зміцнення зв'язків між

науково-дослідними установами України і аналогічними організаціями зарубіжжя створює необхідні передумови для їх створення. Доцільність цього процесу обумовлена тим, що спільне підприємництво сприяє надходженню іноземних інвестицій, формуванню власної ринкової інфраструктури, передбачає обмін передовими технологіями та управлінським досвідом, що в подальшому позитивно позначиться на конкурентоспроможності вітчизняної нанотехнологічної продукції та її затребуваності на світовому ринку. Створення спільних науково-технологічних підприємств є потенційно привабливим. Так, наприкінці 80-х — на початку 90-х років було створено значну кількість спільних науково-технічних підприємств, одним із співзасновників яких виступали установи НАН України [8]. Проте, переважна більшість зазначених підприємств на сьогодні є ліквідованою, що пов'язано із складною політичною та економічною ситуацією, яка склалася у період функціонування компаній.

На сьогодні створення спільних підприємств нанотехнологічної сфери можливе на основі вже існуючих розробок інститутів НАН України (табл. 1).

Таблиця 1

Проекти нанотехнологічних спільних підприємств на базі розробок провідних вітчизняних наукових установ

№	Суть проекту	Установа-розробник	Необхідний обсяг інвестицій
1	Виробництво керамічних нанокомпозитів для гібридних підшипників	Інститут проблем матеріалознавства ім. І.М. Францевича НАН України	2,5 млн. дол.
2	Виготовлення нанопорошків на основі діоксиду цирконію	Донецький фізико-технічній інститут ім. О.О. Галкіна НАН України	37,4 млн грн. на 5 років
3	Виробництво зносостійких нанокомпозитів з керамічною матрицею для нафтогазових насосів та вузлів тертя	Донецький фізико-технічній інститут ім. О.О. Галкіна НАН України	8 млн дол. протягом 4 років
4	Виробництво надпровідного наноструктурного матеріалу на основі дибориду магнію	Інститут надтвердих матеріалів ім. В.М. Бакуля НАН України	6 млн. грн
5	Виготовлення квантових точкових наночастинок з біологічних систем	Інститут харчової біотехнології та геноміки НАН України	200 тис. грн. на 2 роки
6	Виробництво порошків дисиліциду молібдену і твердих розчинів на його основі	Інститут проблем матеріалознавства ім. І.М. Францевича НАН України	1,5 млн. дол.
7	Виготовлення графеноподібних дихалькогенідів молібдену і вольфраму	Інститут проблем матеріалознавства ім. І.М. Францевича НАН України спільно з Українським науково-дослідним інститутом нафтопереробної промисловості "МАСМА"	1 млн. дол / рік протягом не менш як 5 р., в цілому - не менше 5 млн. дол.
8	Виробництво протикорозійних нанопористих пігментів для лакофарбових покриттів на основі природного цеоліту	Фізико-механічний інститут ім. Г.В.Карпенка НАНУ	н/д
9	Виробництво антифрикційних нанокомпозитів з полімерною матрицею	Інститут проблем матеріалознавства НАН України	н/д
10	Виготовлення нашарованого нефтосорбенту на основі терморозширений графіту та обладнання для його використання	Інститут газу НАН України	2 млн грн на 1 рік
11	Виробництво аморфних і нанокристалічних сплавів	Інститут металофізики ім. Г.В.Курдюмова НАН України	3,34 млн. євро
12	Виготовлення функціональних структурованих діелектричних матеріалів для радіолокаційних систем	Інституту загальної і неорганічної хімії НАН України	н/д
13	Виробництво нанодисперсних порошків	Інституту проблем матеріалознавства ім. І.М.Францевича НАН України	н/д
14	Розроблення електронно-променевої технології для отримання наноструктурних твердих та рідких композиційних матеріалів лікарських субстанцій	ДП "Міжнародний центр електронно-променевих технологій Інституту електрозварювання ім.Є.О.Патона Національної академії наук України"	4,45 млн. грн

Джерело: складено автором на основі матеріалів доповідачів секції «Сучасні технології отримання наноматеріалів та виробів з них» на Міжнародному форумі "Наука, інновації, технології-2013" та запитів на участь у конкурсі науково-технічних проектів за різними державними цільовими науково-технічними програмами

Окрім того за результатами діяльності установ НАНУ було створено інформаційну базу нанотехнологій, готових до впровадження. На сьогодні вона налічує близько сотні нових технологій, і за своїм наповненням має наступну структуру: нанохімія (14 технологій); наноматеріали (11 технологій); нанобіотехнології (23 технології); фізика наноструктур (14 технологій); діагностика наноструктур (14 технологій); забезпечення розвитку наноіндустрії (1 технологія); технології напівпровідникових наноструктур (14 технологій) [8].

Таким чином, на сьогодні в провідних науково-дослідних установах склалася потужна дослідно-виробнича база, що забезпечує можливість відпрацювання на невеликих потужностях нових нанотехнологій та випуск експериментальних партій нових матеріалів та приладів необхідних для нанотехнологічної діяльності. Однак стримуючими факторами повномасштабної реалізації перелічених проектів виступають брак коштів на самостійне впровадження результатів досліджень та слабка зацікавленість вітчизняних інвесторів. Основними статтями витрат проектів, які потребують фінансування є модернізація існуючого технологічного обладнання; проектування та закупівля нового обладнання для виробництва продукції; налагодження постачання матеріалів; проведення маркетингових досліджень ринку; сертифікація продукції тощо. Тому активне поширення інформації щодо готових до комерціалізації розробок вітчизняних провідних науково-дослідних установ серед європейського співтовариства та стимулювання створення спільних підприємств дасть змогу налагодити серійне виробництво нанотехнологічної продукції, впровадження якої в подальшому забезпечить модернізацію вітчизняної промисловості та зміцнить позиції України як експортера високотехнологічних товарів на світовому ринку.

Однак інтенсивність цього процесу значною мірою залежить від державної політики щодо підтримки та стимулювання розвитку передових форм міжнародного науково-технічного та інноваційного співробітництва. З цією метою необхідно розробити систему державної підтримки для нарощування обсягів іноземних інвестицій у вітчизняну нанотехнологічну сферу та передбачити, наприклад, такі преференції як пільгове оподаткування тих спільних підприємств, діяльність яких буде спрямована виключно на проведенні досліджень з розвитку нанотехнологій та виробництві нанотехнологічної продукції; надання пільгового кредиту; звільнення від обкладення податками коштів, які спрямовуються на розширення виробництва, проведення науково-дослідних робіт тощо.

Література:

1. Офіційний сайт Рамкової програми «Горизонт-2020» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/horizon2020
2. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mon.gov.ua/
3. Офіційний сайт Асоціації органів місцевого самоврядування Харківської області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://association.kharkov.ua
4. Офіційний сайт ЄТП у сфері нанотехнологій «НАНОмайбутнє» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nanofutures.eu/
5. Офіційний сайт Європейської державно-приватної платформи в наноелектроніці [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.eniac.eu.
6. Азоев Г.Л. Инновационные кластеры наноиндустрии/ Г.Л. Азоев и др.; под. ред. Г.Л. Азоева. - М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. - 296 с.
7. Александрова В., Гороховатська М., Щедріна Т. Спільні підприємства як форма міжнародного співробітництва. // Вісник НАН України. —2007. — №12.
8. Офіційний сайт Національної академії наук України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www1.nas.gov.ua/

Tonev M.D.
PhD, assoc. prof. of economics,
Varna Free University, Varna, Bulgaria

SHORT COMPANY EQUILIBRIUM MODELS FOR COMPETITIVE ECONOMY AS ARGUMENTS TO INCREASE INCOME

Тонев М. Д.
Доктор по икономика, доцент по политическа икономия
на Варненския свободен университет, Варна, България

КРАТКОСРОЧНИТЕ МОДЕЛИ ЗА ФИРМЕНО РАВНОВЕСИЕ ПРИ КОНКУРЕНТНА ИКОНОМИКА КАТО АРГУМЕНТ ЗА НЕОБХОДИМОСТТА ОТ ПОВИШАВАНЕ НА ДОХОДИТЕ

В доклада се разглеждат четирите модела на краткосрочно фирмено равновесие: моделът на максимизиране на печалбата; моделът на нулевата печалба; моделът на минимизиране на загубите и ликвидния модел. На основата на устойчивият модел на „нулевата печалба" се прави изводът, че съществува правопропорционална връзка между количеството произвеждана продукция, единичните разходи за труд и величината на средната печалба при конкурентен пазар. Общият извод е, че в българското стопанство липсва реална конкурентна среда, т.е. то е силно монополизирано. Стремежа на монополистите към монополна печалба пречи на растежа на доходите в България.

Ключови думи: *доходи; модели; фирмено равновесие; икономическо развитие; съвършена конкуренция.*

The report examines four models of short-term corporate balance: the model of profit maximization; model of zero profit; model to minimize losses and liquidity model. On the basis of a sustainable model of "zero profit" concludes that there is a proportional relationship between the amount of produced output, unit labor costs and the magnitude of the average profit in a competitive market. The general conclusion is that in the Bulgarian sector lacks a real competitive environment, ie it is highly monopolized. Pursuit of monopoly profits to monopoly hinders the growth of income in Bulgaria.

Keywords: *incomes; models; company equilibrium; economic development; competitive economy.*

Идеята на настоящото изложение е да се обоснове необходимостта от повишаване на доходите в Република България като се използват математически модели за илюстрация на връзката между доходи и производство.

Ще се ограничa до инструментариума на микроикономиката, за да аргументирам факта, че независимо от прехода към предимно пазарно-ориентирано стопанство в Република България, независимо от широко рекламираните кампании на приватизация и раздържавяване и демонополизация българската икономика е силно монополизирана и е изключително далеч от истинска конкурентна пазарна система. Аналогично ще се позова и на известните и консенсусни микроикономически модели, за да аргументирам допълнително тезата, че високите доходи са първостепенна необходимост за развитието и просперитета на една икономика.

Микроикономическата теория визира четири модела на краткосрочно фирмено равновесие, съответно **„модел на максимизиране на печалбата"; „модел на нулевата печалба"; „модел на минимизиране на загубите" и „ликвиден модел"**. Те се различават по съотношението между цената, срещана от фирмите на даден конкурентен пазар и средните общи разходи на фирмите, въвлечени в съвършена конкуренция.

Съвършената конкуренция е теоретична абстракция, но независимо от това може (с известни уговорки) да приемем, че тя разработва точни модели на пазарно поведение, като сравнително адекватно описва средата и поведението на агентите, когато имаме множество производители и потребители, които си взаимодействат в рамките на един отраслеви пазар, т.е. когато имаме реална пазарна конкуренция, а не нейна имитация.

Първият модел, който е най-желания от гледна точка на фирмите като ситуация е **моделът на максимизиране на фирмената печалба**. При този модел цената, която срещат

конкурентните фирми е по-голяма от техните средни общи разходи (единичните разходи) по производството. Т.е. на входа на модела имаме: **P > ATC**. При условие, че **TR = P.Q**, а съответно **TC = ATC.Q,** тогава:

TR > TC **(1)**
TR – TC > 0 **(2)**
TR – (TFC + TVC) > 0 **(3)**
TR – TVC > TFC **(4)**
P.Q – AVC.Q > TFC **(5)**
Q.(P – AVC) > TFC **(6)**
Q > TFC/(P – AVC) **(7)**

Където: P – цена (price), **ATC -** средни общи разходи (average total costs), **TR –** брутни приходи (total revenue), **Q** – количество продукция (production), **TC** – брутни (общи) разходи (total costs), **TFC –** брутни фиксирани (постоянни) разходи (total fixed costs), **TVC –** брутни променливи разходи (total variable costs), **AVC –** средни променливи разходи (average variable costs).

От израза **(7)** трудно могат да се направят еднозначни изводи, ако приемем, че **AVC** (средните променливи разходи) ще ги интерпретираме главно като разходи за труд, т.е. като пари за заплащане труда на наемните работници и служители. В случая обаче, е важно да се подчертае, че моделът на максимизиране на печалбите е неустойчив и кратковременен. Бързото навлизане на нови пазарни участници, привлечени от наличието на добавъчна икономическа печалба повишава конкурентните разходи и намалява цената за да се стигне до изходното положение на втория модел – моделът на нулевата печалба. Това изходно положение се характеризира с равенството **P = ATC**. При условие, че **TR = P.Q**, а съответно **TC = ATC.Q**, тогава:

TR = TC **(8)**
TR – TC = 0 **(9)**
TR – (TFC + TVC) = 0 **(10)**
TR – TVC = TFC **(11)**
P.Q – AVC.Q = TFC **(12)**
Q.(P – AVC) = TFC **(13)**
Q = TFC/(P – AVC) **(14)**

Равенството представено от израза (**14)** може да бъде съвсем еднозначно тълкувано. При константен числител на дроб и при неизменна цена, (като външна даденост в кратък период), **колкото по-големи са променливите разходи (разходите за заплащане на наемния труд) при равни други условия толкова по-големи ще са количествата произвеждана продукция**. Накратко казано, най-устойчивият конкурентен модел – моделът на нулевата печалба - **постулира правопропорционална връзка между разходите за производствения фактор труд и количеството произведена продукция**. Казано с други думи, **предприемачите, които искат да увеличат произвежданата продукция в конкурентни условия имат силен мотив да увеличават разходите за труд, защото при равни други условия това води до по-голямо производство.**

Другият неустойчив модел – моделът на минимизиране на загубите – има за изходно положение неравенството постулиращо пазарна цена на дадена стока, произвеждана на конкурентен пазар, която е по-ниска от средните общи разходи по производството й, съответно **P < ATC**. При условие, че **TR = P.Q**, а съответно **TC = ATC.Q**, тогава:

TR < TC **(15)**
TR – TC < 0 **(16)**
TR – (TFC + TVC) < 0 **(17)**
TR – TVC < TFC **(18)**
P.Q – AVC.Q < TFC **(19)**
Q.(P – AVC) < TFC **(20)**
Q < TFC/(P – AVC) **(21)**

Подобно на израза **(7)** и от неравенството **(21)** трудно могат да се направят еднозначни изводи, но този модел също е неустойчив и кратковременен. Най-често той или се трансформира до устойчивия модел на нулевата печалба или при влошаване на пазарната конюнктура води до крайния „ликвиден модел". При него базисното (стартово или входящо спрямо модела) условие е равенство между цената и средните променливи разходи – **P = AVC**. При условие, че **TR = P.Q**, а съответно **TC = ATC.Q**, тогава:

TR – TVC = 0 **(22)**

TR – (TC – TFC) = 0 **(23)**

TR – TC + TFC = 0 **(24)**

[TR – TC = - TFC]. (-1) **(25)**

TC - TR = TFC **(26)**

ATC.Q – P.Q = TFC **(27)**

Q.(ATC – P) = TFC **(28)**

Q = TFC/(ATC – P) **(29)**

При този модел на база на равенството **(29)** може да се направи еднозначният извод, че с **нарастването на цената, на която се търгува дадено благо да един конкурентен пазар расте и количеството на произвежданата продукция при равни други условия**. И действително, при ликвидния модел изходът е или напускане на бизнес сектора или при евентуалното нарастване на цената ще стане стимул за оставане в бизнес-сектора и за увеличаване на производството както се вижда от **(29).**

В дълъг период на практика равновесието на конкурентните пазари се представя от модела на нулевата печалба. Разликата с краткосрочния модел е, че точката на покриване в кратък период става точка на напускане (ликвидна точка) в дългосрочен период. Математически моделът в дългосрочен план е идентичен и равенството (**21)** е валидно и за в дълъг период и се характеризира с устойчивост. Това означава, че изводите за правопропорционалната връзка между единичните променливи разходи (разходите за труд) са в сила и за дългосрочния равновесен модел.

От равенството между цената и средните (единичните) приходи на конкурентните пазари могат да се изведат следните зависимости:

AR – ATC = APr, **(30)**

където **APr**, е средната печалба (average profit)

P = AR , **(31)**

където **AR –** средни приходи (average revenue)

AR – (AFC + AVC) = APr **(32)**

Защото ATC = AFC + AVC; **(33)**

AR - AFC = APr + AVC **(35)**

P – AFC = APr + AVC **(36)**

С нарастване на количеството производство разликата **P – AFC** ще нараства, защото **AFC** е намаляваща функция за всяка следваща единица произведена продукция. При това положение за сумата **APr + AVC** може да се очаква, че също ще расте. Това означава, че ако допуснем растеж на средните променливи разходи (разходите за труд) **AVC** то той предполага още по-бърз и по-голям растеж на средните печалби при равни други условия. Равенството (3**6)** показва, че с нарастване на производството растат и доходите като сума от печалби и работни заплати.

Изводът е, че зависимостта (3**6)** дава обяснение, не само на високите доходи от труд, но и на нивото на печалбите от конкурентните дейности. Вижда се, че при растеж на производството на конкурентните пазари, са налице условия за растеж и на печалбите и на заплатите.

Както става ясно от разглежданите модели, при устойчивия модел на нулевата печалба на краткосрочно и дългосрочно микроикономическо равновесие съществува правопропорционална връзка между нарастването на разходите за труд и количеството

произведена продукция. За да получат по-голямо количество произведена продукция предприемачите имат мотив да увеличават разходите за труд и да понижават цените, а по този начин както се вижда от (3**6)** увеличават и своята средна (единична) печалба. Важно е да спазват правилото **P > AVC**. При условие, че **P = ATC** , а **ATC = AFC + AVC**, то колкото и малка е величината на **AFC**, обстоятелството, че **AFC ≠ 0** гарантира необходимото условие **P > AVC**.

Това неравенство е важно за разбиране на конкурентоспособността на икономиките на САЩ и Япония и най-вече привлекателността им за вносителите на стоки и услуги, енергоизточници и суровини, доколкото предполага относително високи продажни цени на вътрешните пазари в САЩ и Япония. Това са цени, които трябва да са по-високи от цената на труда, доколкото **AVC** отразяват единичните разходи за труд, които нараствайки водят до растеж на количеството произведена продукция при равни други условия. При **AFC = const.** нарастването на производството **Q** води до снижаване на единичните разходи **ATC** и при **P = ATC** формира силно конкурентни производствени цени на крайните продукти на американската икономика в различните бизнес-сектори.

Ако се съотнесат тези изводи към съвременните български стопански условия и към факта, че цената на труда в Република България е една от най-ниските в Европа и в света, можем да направим логичния извод, че българското стопанство е всичко друго, но не и конкурентно. Явно по наследство от близкото тоталитарно минало, въпреки процесите на приватизация, раздържавяване, демонополизация, въпреки наличието на Закон за защита на конкуренцията, българската икономика е силно монополизирана в почти всички водещи и стратегически отрасли.

В едно наистина конкурентно стопанство, дори и при един относително по-конкурентен отрасъл микроикономическите модели показват, че би съществувал силен стимул към по-високи разходи за труд и към относително по-високо заплащане на труда при равни други условия.

Фактът, че в Република България и работодатели и чужди инвеститори и законодателни лобита „натискат" доходите надолу е силно показателен за липсата на реална конкурентна среда в българското пазарно стопанство. Действително ако погледнем дори повърхностно българската икономическата действителност не е трудно да видим, че монополите от близкото минало си остават, макар и мимикрирали в привидно конкурентни структури. Много видима е липсата на реална демонополизация в енергийния сектор, където част от държавните монополи просто са заменени от частни такива. Подобна е ситуацията в газоснабдяването и нефтопреработването, железопътния и въздушния транспорт, корабоплаването, тютюно-преработването и пр.

Там, където привидно има някаква конкуренция, тя също е имитационна, защото най-често съществуват картели, които в български условия е „невъзможно" да бъдат доказани, поради силно корупционната и лесно манипулативна среда. Все по-често в различни публикации излизат данни, които недвусмислено показват, че повечето бизнес-сектори в България са силно монополизирани. Особено фрапантен е случаят с мораториума върху дейността на Лукойл-Нефтохим Бургас. Затварянето на комбината на практика парализира страната – авио и ж.п. превозите, доставките на горива за държавния резерв, за автотранспорта и т.н. и показа, че снабдяването на цялото стопанство с нефтопродукти е тотално монополизирано от един единствен доставчик, независимо от формалната регистрация на около 400 други вносители на горива и нефтопродукти, която привидно създава илюзия за конкуренция в отрасъла.

В заключение следва да обобщим, че в българското стопанство липсва реална конкурентна среда, т.е. то е силно монополизирано. Стремежа на монополистите към монополна печалба естествено пречи на растежа на доходите в България. Доколкото в Република България съществуват регулатори като ДКЕВР и регулаторни норми като Закона за защита на конкуренцията – те са по-скоро прикритие на монополизма, отколкото реални негови ограничители и модификатори.

Rancheva E.L.
PhD Economics, Assoc. Professor
Todorova S.A.
PhD Economics, Asocc. Professor
University of Agriculture(Plovdiv, Bulgaria)

SITUATION ANALYSIS OF LANDS FOR AGRICULTURAL PURPOSES IN THE REPUBLIC BULGARIA ON STATISTICAL PLANNING REGIONS

Significant share of the territory of the Republic of Bulgaria is occupied by land for agricultural use, which is an important indicator of the potential for development in that sector in the country.Lands for agricultural purposes in 2013 represent 47.4% of the total territory in the country. Regions in North Bulgaria show higher values of that indicator relative to its level in South Bulgaria and to the country in total. There are regional differences of the lands for agricultural purposes, the used agricultural areas, land and cultivated crops on it.

The aim of this study is to undertake a situational analysis of used agricultural lands in the country with agricultural crops on them according to statistical planning regions (NUTS 2).

***Key words**: planning regions, land for agricultural use, cultivated crops, analysis*

Introduction

Agricultural production is associated with the rational use of the most important natural resource - the land. A function of the evolution of land relations in recent years is the use of land resources.

The analysis of land use for the period 2006-2010 shows:

- ✓ The agricultural land decreased by 2168 million dca;
- ✓ Reduces and utilized agricultural area of 1 381 million dca;
- ✓ In the category of "agricultural land" as a result of the incentive role of direct payments, the trend of decline in the period 2006 - 2007, addressed for the period 2008-2010, there was an annual increase - in 2010, its size exceeded the 730 thousand dca that 2006;
- ✓ The share of fallow land of the total area for agricultural use decreased from 9,1% in 2006 to 8,0 percent in 2010, while it takes into account the reduction of its size by 15,1% over the same period. When grassland is observed a sustainable downward trend – 52,4% less in 2010 compared to 2006.

Materials and Methods

This paper mainly used conventional statistical methods. These methods are applied in the analysis in all thematic areas in which work with quantitative statistics. The paper is applied to reveal differences between the analyzed objects (utilized agricultural land areas, municipalities). They are used to analyze the status and changes in inter-regional and intra-regional disparities, which are one of the tasks of analysis. Intragroup differentiation is made between municipalities on particular indications.

According to their level of summary assessment of socio-economic development compared to the national average summative evaluation of specific local area in case differentiate into three groups:

- ✓ First group - with scores above the national average;
- ✓ Second group - with estimates of the average of the specific area and the threshold of criticality;
- ✓ Critical for this group of municipalities;
- ✓ Third group - with scores below the critical.

Thus, in fact, these groups reflecting the different degrees of development of individual rural municipalities.

Results and discussion

A comparison between the administrative territorial units in the planning regions in terms of socio-economic development as well as individual indicators necessitate an alignment of the positioning of each individual municipality, where in order to compare the level of socio-economic development separate administrative territorial units, i.e. they should be grouped according to the

same criteria. Table 1 shows a comparison of territorial units summative evaluation criteria for socio-economic development.

Table 1

Comparison of specific areas within the aggregate assessment of socio-economic development of individual municipalities

Groups	Bulgaria	Rural municipalities	Mountain municipalities	Danube municipalities	Black Sea Region	Border municipalities
First group	56	29	19	5	14	20
Second group	133	127	62	21	6	34
Third group	75	75	28	8	1	23
Total	264	231	109	34	21	77

Source: "Development of a socio-economic analysis of the needs of the operational program" Regional Development for 2014-2020"

As seen from the data presented in the table with the lowest aggregate assessment of socio-economic being recognized are precisely rural communities. Group of rural communities is characterized by the worst group indicators demography, income and property status and access to public infrastructure, making an impression that a close in value estimates are the Danube and mountain communities.

Table 2

The level of development of rural communities in summarizing and group assessments

	Bulgaria	Rural municipalities
SUMMARY EVALUATION	**45.0%**	**38.5%**
Demography	69.8%	63.3%
State of the economy	35.9%	34.4%
Income and wealth status	62.9%	47.1%
Condition of the infrastructure	30.7%	25.5%
State social services	37.4%	36.1%
Change in population	54.8%	45.5%
Access to public infrastructure	23.4%	17.6%

Source: NSI

Table 2 shows the distribution of administrative territorial units (rural municipalities) according to the criteria that form the summary assessment of the socio-economic development, namely demography, the economy's income and property status, condition of infrastructure, state social services change in population and access to public infrastructure.

Table 3

Intra-group differentiation between rural communities, according to the summary estimates for socio-economic development

Municipalities/ regions NUTS 2	First group	Second group	Third group	First group	Second group	Third group	First group група	Second group	Third group
	NWR			NCR			NER		
Rural municipalities	1	21	24	2	14	13	6	16	9
	SER			SCR			SWR		
	12	24	11	2	38	10	6	14	8

Source: "Development of a socio-economic analysis of the needs of the operational program" Regional Development for 2014-2020"

Data from Table 3 make it possible to draw conclusions about the positioning of the rural communities in the areas of NUTS 2 level:

- In North Western Region (NWR) no well-developed rural communities in the first group. This group includes only one municipality. The largest number of municipalities in the third group (24 of 46 in the region). The second group includes 21 municipalities. This structure shows that the level of development of most mountain communities in the region is similar.
- In North Central Region (NCR) rural communities are concentrated in two groups - there are 14 municipalities in the second group and 13 - in the third group. It is positive that in this region the number of highly underdeveloped rural communities is smaller than in NWR. On the other hand in leading the first group, the number of rural communities increases by one. Therefore, the overall structure of the rural communities in the area (in terms of their positioning) can be defined as a homogeneous.
- In North Eastern Region (NER) highest number of 16 rural municipalities in the group, i.e. a level of development between the average specific territory and critical threshold for this group of municipalities.
- In South West Region (SWR) picture is diverse. The greatest accumulation of municipalities in the second group - respectively 24 out of 47 or 51% of the entire population. Along with this, there are 12 highly developed municipalities and 11 - below the threshold. This diversity dominating rural communities in relatively better economic situation compared to previous areas is a reflection of the common good socio-economic positioning SWR general.
- In South Central Region (SCR) majority of rural communities are relatively favorable position in the second group (38 of 50), and the third positioned 10 rural communities. In the group of underdeveloped municipalities has 2 municipalities.
- In South Eastern Region SER structure is similar to that of NER - the largest number of 14 municipalities in the second group (50% of the population), i.e. - A level of development between the average specific territory and critical threshold for this group of municipalities.
- To highlight trends in municipalities come under the specific area of rural communities as well as in connection with making recommendations and identification of Optional development and cohesion between the different administrative territorial units need to do analysis of the municipalities on key indicators related to development of agriculture. The need for this analysis is due to the possibility of a clear demarcation of municipalities whose economy is closely linked to agriculture, which requires the analysis to be performed based on the following indicators. The next indicator is the number of farms in the municipalities relative to the number of farms nationwide measured in (%) and the last indicator, we will discuss is GVA - share of agriculture, industry and services in GDP (%).

In Fig. 1 shows the groups of rural communities based on the value of the indicator values utilized agricultural area as a proportion of the territory of each municipality as a base is used the magnitude of the average value of the indicator for the country. According to the Agricultural Statistics of the Ministry of Agriculture and Food in 2010 it is equal to 32.58%.

Fig. 1. UAA of the total area of the municipality (%)

Source: "Development of a socio-economic analysis of the needs of the operational program" Regional Development for 2014-2020"

Legend: black - low share of UAA (0% ≤ 15%); light gray - average share of UAA (15% ≥ 32,58%); gray color - a high proportion of UAA (> 32, 58%)

As can be seen from figure 1 the distribution of the municipalities in the formed three groups as follows:

With low share of utilized agricultural area are rural municipalities in the range from 0% ≤15%. In the second group are municipalities with an average share of UAA rural communities are in the range 15% >32.58%, and the third group are municipalities with a high share of utilized agricultural area of over 32.58%. About 60% of rural communities are high and average share of utilized agricultural area by 25% of rural communities with low share of utilized agricultural area are located in agglomerations or municipalities with an integrated plan for urban regeneration and development.

In accordance with the magnitude of the values of the utilized agricultural area per capita (ha) to form three groups of municipalities. Basis for the formation of groups is the average value of the indicator for the country, which according to the Agricultural Statistics of the Ministry of Agriculture and Forestry for 2010 is 4,8 dca. According to the indicator UAA / Starte municipalities in the two groups (rural and urban) in 2010 85% of rural communities are high and average of UAA / Starte, while 32% of rural communities with low UAA localized agglomerations or municipalities IPGVR. It is noteworthy that three-quarters of urban municipalities with a high value of UAA / Starte in Northern Bulgaria.

Table 4 clearly shows employment in the country and the distribution of cultures of the main categories of arable land in the planning regions, which can be drawn as to the allocation of individual production and the share of crops in different regions planning relative to total mining production in our country.

Table 4

Employment in the territory of Bulgaria in 2013. statistical areas (hectares)

Main categories of land	Proportion of categories of land area of the country by statistical regions					
	NWR	NCR	NER	SER	SWR	SCR
Cereal (total)	24.09	19.52	23.21	17.05	5.79	10.34
Sunflower	26.37	19.84	23.12	17.05	5.79	10.34
Other oil	21.20	26.28	11.92	29.90	3.55	7.15
Oil (total)	25.76	20.59	21.81	19.98	2.79	9.06
Tobacco	7.44	6.72	4.17	13.53	13.95	54.19
Other industrial crops	0.34	6.37	7.96	74.40	0.67	10.27
Technical (total)	3.13	6.51	6.47	50.50	5.88	27.51
Green vegetables	3.39	14.94	15.83	20.77	3.67	41.39
Greenhouses	6.76	19.55	13.25	-	19.81	40.62
Infield	23.24	18.99	21.99	18.33	5.55	11.91
Vineyards	13.71	5.47	11.15	31.47	8.39	29.81
Perennials (Total)	10.11	10.76	12.39	26.14	13.32	27.28
Utilised agricultural area	21.08	15.86	17.94	18.10	11.78	15.23
Uncultivated land	26.98	12.71	15.23	13.71	14.43	16.94
Agricultural land	21.38	15.71	17.81	17.88	11.91	15.32

Source: Ministry of Agriculture, Bulgaria and own calculation

The data in the table shows that the area under grain crops occupy the highest share in NWR - 24, 09%, followed by NER - 23.21% and third place on this indicator is NCR. At least the crop is grown in SCR - 5.79%. Oilseed crops occupy the highest percentage in the NWR and NER - respectively - 25.76% and 21.81%, and most areas of tobacco grown in SCR - 54.19%. Leading a technical area cultivated crops SER- with 50.5 percent share. Second place in this indicator SCR relative share of these areas - 27.51. On many areas occupied by fresh vegetables accounted for SCR - 41.39. This region ranks first in areas with greenhouse vegetables.

Most areas with vegetables (fresh and greenhouse) observed in SCR - respectively 41.39% and 40.62% of the area of the country. In terms of fresh vegetables in second place is SER - 20.77%, in the case of greenhouse – SWR (19.81%), followed by NCR - 19.55%. The largest share

in the vineyards occupy SER - 31.47%, followed by SCR - 29.81%. In proportion of perennials areas rank as follows: SCR - 27.28%; SER - 27.13%; SWR - 13.3%, etc.

The largest share of the utilised agricultural area is NWR - 21.08% while it ranks first in uncultivated land - 26.98%. The lowest proportion of uncultivated land in the NCR - 12, 71%.

CONCUSION

Of present situational analysis of the agricultural areas in the Republic of Bulgaria on statistical planning regions can draw the following conclusions:

- Rural communities have the lowest summary score for socio-economic development. They are characterized by the worst group indicators demography, income and property status and access to public infrastructure;
- the majority of rural communities is relatively favorable position in the second group, with estimates of the average for the specific territory and critical threshold;
- in SCR dominate rural communities in relatively better economic situation than other regions, which reflects the common good socio-economic position of the region

References:

1. National Strategic Plan for Rural Development (2007 - 2013), MAF, 2006, 23/24.
2. The "Leader": Basic Guide, European Communities, 2006, 8.
3. Маринов, П. Селски райони и регионално развитие., Първи научен семинар, ВТУ, 17.01.2013г
4. Popov, R. et al, diversification of economic activity and quality of life in rural economy stood 2007
5. Naydenov, N., Bogdanova, Z., Polices and Expectations for Sustainable Development of Rural Areas of Ruse District in Bulgari, Symposium "CAP & Rural Areas Development ", Bucharest, Romania, 2006.
6. Naydenov, N., Bogdanova, Z., Strategic & Organizational Aspects of "Leader" Approach Application as a Tool for Susta
7. Todorova, S. Impact of European cohesion policy in regional development in Bulgaria, Scientific Journal “Economics and Finance”, N 5, 2014, Dnepropetrovsk, p. 9-14.

Fedorenko D.S.

master of Economic Sciences, graduate student,
Kyiv National University by Taras Shevchenko, Kyiv

THE BRAND DEFINITION FORMATION IN MODERN CONDITION OF THE GLOBAL ECONOMY

Федоренко Д.С.

магістр економічних наук, аспірантка
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, м. Київ

ФОРМУВАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «БРЕНД» В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

The paper analyzes a number of definitions of "brand" prevailing domestic and foreign scholars are analyzed in the article. Several approaches to the formation of brand definition are pointed out. Important aspects of this issue are determined and own definition of brand is proposed.

Keywords: *brand identification, marketing, association, identification.*

В статті проаналізовано ряд визначень поняття «бренд» сформованих вітчизняними та зарубіжними вченими. Виокремлено декілька підходів до формування визначення «бренд». Визначено важливі аспекти даного питання, та запропоновано власне визначення.

Ключові слова: *бренд, маркетинг, асоціація, ідентифікація.*

Problem formulation. Latest trends of the international economic system is deepening globalization, leading to the widening gap in economic and technological development between developed countries, developing countries and countries of the third world; increasingly important problem of optimizing the use of natural resources.

Globalization stimulates the creation of a global economic system, strengthening close links between the countries. As a result of these processes, are interstate associations and unions, with the

shared resource, industrial, financial strength, which increases their impact on the vectors of the global economic system. The numbers of companies, which operate in the international level are increasing, transnational corporations significance are growing. According to national scientists Bachinskiy V.V. : "Today TNCs - such as equal participants in international economic relations, as well as their own state-based and host countries" [1].

All this affects the strengthening of global competition, creating additional barriers to entry, making it difficult to conduct and business development in any field. In such conditions, employers are trying to strengthen their competitive advantages, or create new ones.

Strong brand can appear one of such advantages for the enterprise. The process of brand creating is always preceded by an understanding of its nature, functions, mechanism construction.

Analysis of recent research and publications.

The study of the essence of the concept of brand engaged foreign experts such as F. Kotler, Ogilvy. D., Lambe J.J., Nelson T., Prynhl H., M. Thompson, Rositer J.R, J. Rendell.; a number of famous domestic scientist among them A.O. Starostina, E.L. Kanishchenko, Dligach A.A., Maslov N., Akimov L.M, Bashuk T.O., Lyubarenko T.I., Mahnusha S.M., Polishchuk T.V. and others. These experts distinguish certain features and characteristics of the brand in the formation definition of the term, but there is still no single systematic approach to understanding the concept of brand.

Purpose of writing this article. The purpose of this writing is to study the existing definitions of brand for their in-depth analysis and creation of author identification, which fully revealed the essence of economic categories.

The main material. As a result of the financial crisis of 2008-2009, the economic situation of most countries deteriorated. External debt increased, which further deepened their dependence on countries creditors.

Today this difficult financial and economic situation, in the world, there is makes it harder to countries or individual companies maintain their position in the world.

Therefore, one of the priorities of the majority of international companies in the post-crisis period is the establishment of a sustainable competitive advantage and a positive reputation. The importance of reputation for the interprise in its work confirms and K.V. Kutsenko: "This increase of the level of reputational capital can help today to solve the following tasks as creating additional market value and return, and subsequently strengthen customer confidence in interprises of Ukraine" [2].

One of the important manifestations of globalization in the business sector is the standardization of industrial equipment and range of services. Distribution standardization facilitates copying at both individual services and business development strategies, as an increasingly important role at this stage of international business creation and development plays a stable of successful brands that identify the product or service from the competition by providing them with high added value and loyalty customers.

The process of creating a successful brand definition precedes its essence and basic functions. The use of different methodologies of analysis and research, the dissemination brands at different levels (country brand, the brand industry, the brand company, brand and product etc..) and in different sectors (agricultural, financial and so on.) led to a lack of a unified approach to definition of brand.

For the concept of "brand" generalizing and create their own determination based on analysis of existing methods constructing categorical apparatus economics Starostina A.O. was used. [3]

The first stage in the design definition is collection of information on existing definitions. In this study, we used 20 definitions of "brand" formed by domestic and foreign experts of this sector.

The second step of A.O. Starostina methodology is the identification of three main components in each definition: the essence of the phenomenon, the phenomenon of the content and outcome of events. This stage allows estimating the completeness determination, the availability and quality components.

The third step is to conduct a classification of existing approaches to the definition of the brand. In the analysis of existing definitions were determined three different grounds on which scientists emphasize creating brand definition, namely:

- Brand - as an opportunity to create added value;
- Brand - as identifier or product;
- Brand - as a set of emotions and associations.

The distribution on these grounds was become the criterion of classification definitions. Thus, analyzing the existing definition, we can divide them into several groups:

The first group includes the definition of teaching as Leslie De Chernatony, Jean-Noyel Kapferer, I.B. Popov, Ryndina O.A. that produce commercial component of the brand, considering that the establishment of the brand - is one of the stages of the formation of value added product or service. This interpretation reveals the economic substance of the definition shows the transformation of an intangible asset on capital. Scientists emphasize opportunities to increase brand market value of goods or services.

"Brand is a product, service, person or place is created in such a way that the consumer or buyer accepts the unique added value that meets their needs best» - Leslie De Chernatony, Professor of Brand Marketing and Director of the Centre for Research in Brand Marketing at Birmingham University Business School, author of several books on branding. [4]

The second group gives more attention to the brand identification feature. In their definitions, such as teaching Aaker, D., F. Kotler, Fedorchenko A., I. Yaroshenko, Lozhkin G.V., Komorowski V.L., Volenyuk N.Y., Ellwood A., et al. emphasize what brand identifies a product or service, among other products, highlighting among its competitors. In an era of rapid globalization, when standardization applies in many areas of production, facilitating copying of goods and services - identification of the product is an effective sales tool.

After analyzing the definition of this group of scientists, we can conclude that identification using the brand occurs at two levels:

- The physical laver: the use of corporate identity, logo, packaging and so on.
- At the subconscious level: the use of psychological influence and NLP in building relationships with customers (advertising messages, corrupt texts, forming associations).

"Brands is a figurative representations stored in memory stakeholders that function to identify and differentiate and define the behavior of consumers when selecting products and services" - Franz-Rudolf Esch, Professor of Marketing University, Giessen, Germany, Research Institute of brand and communications (Institut für Marken-und Kommunikationsforschung). [4]

The third group of scientists, including D. Knapp, D. DeAleksandro, Feldvyk P. Ogilvy D., Jesper Kund, release emotional and associative component of the brand, noting that the brand is a set of associations that creates vivid emotions associated with the consumer particular product or service. This interpretation of the brand resonates with the identification of its contents, but has a slightly different plane. Scientists are offering the brand creating process as the formation of associations and emotions, seeing the brand - as an opportunity to relive the good consumer emotion again, buying the product again, thus creating loyalty to a product or service.

"Brand is a set of associations in the mind of the consumer" - Paul Feldvyk, Executive Director of Strategic Planning BMP DDB.

Conducted in the previous phase of work is sound basis for the critical analysis of identified approaches to the formulation of the category of brand, which is essentially the fourth stage of the procedure.

Basic principles of critical analysis are:

• sequence - should be analyzed all three components of the definition of the structure;

• complexity - should be considered all the available definitions

• objectivity - should be established advantages and disadvantages of existing definitions [3].

Three components as "availability of components", "theoretical justification", "practical accessibility" are estimated.

At earlier stages determined three possible components of the definition of "brand" because this component is estimated by analyzing three point scale. The other two components - are rated on a five point scale.

After evaluating each definition, the sum score consists rating reviewed concepts that lay the basis for drawing up its own definition. These and other definition of brand can summarize theoretical approaches is the interpretation of its essence.

Analyzing the different ways of creating a definition of "brand", it should be noted that they secrete important part of this process, but require generalization. Today in modern economic literature there is no single recognized approach to isolating the essence of the brand.

Accents in the treatment depend on the depth perception of the concept of researcher, and the direction of its practical use. But the criteria for building successful brands, mechanisms of their impact on the market environment is necessary to clearly distinguish and understand the essence of the concept of brand.

A number of experts, which include Aaker, D., E. Yohymshtayler, [5] Kanishchenko O. Suhomlina O. [6] have suggested that the concept of brand narrows to Graphical symbols imaging brand (logo, name and so on). But we think the concept of brand has a broader meaning, brand interaction with consumers is not limited to visualization, the brand works on the subconscious level and feelings. This position was supported by prominent experts in branding Ogilvie, D., D. Knapp, A.O. Starostina, A. Malinka, E.V. Popov, L.V. Balabanov, Ryndina O.A. and many others.

The above approaches focus on certain aspects of the content of this concept, but no one reveals its complex. Determination of economic categories or concepts disclosure provides practical purposes, the implementation of which shall be the essence of this category. Practical purposes brand is to build sustainable and stable relationships with customers, increase loyalty to the brand, building up a positive reputation and so on.

The main drawback of existing studies is that they lack a full understanding of the purpose of the brand and all its functions. As a result, there is no final part, the result of the process, of the existing definitions brand.

Brand is identified by brand name, which is in the consumer's mind bright and positive emotional expression associated with the use of a particular product or service that is motivated to re-purchase for the consumer, and the ability to create value added products for brand owners.

It should be noted that the proposed definition of the essence of the brand is considered from the standpoint of a broad review of all its functions. What makes it possible to use this definition in any area. This definition meets the needs of the modern business environment; emphasizing the properties of the brand to identify the product, distinguishing it from competitors, and building of strong relationships with customers, based on the work of the subconscious (create the necessary associations call emotions).

The definition also shows feature the brand create a motive to purchase a particular product or service to the customer, which the researchers did not consider in their definitions.

Another difference of this definition is the separation of the two actors in the process of implementation of the brand - consumer goods and services and brand owners, who may act as the seller, broker, or manufacturer of a certain product. In turn, it allows you to identify listed above ultimate goal subjects. For the consumer - is awareness of product attributes, good memories of its consumption, which generates repeat motif of purchase of the brand. For brand owners the ultimate goal is to maximize profit at the expense of added value. Thus the proposed definition of brand allows system to reveal all aspects of the concept.

Conclusions. The article presents a deep analysis of existing definitions of brand, and determined that there are several approaches to the formation of the category definition, including an emphasis on commercial, identification or associative and emotional component. This analysis provides a platform for the creation of the author's own definition, which includes the above three components and is effective part. Formation of such an approach to the understanding of the brand, provides a basis for research brands in different sectors of the economy, and the formation of brand definition given the specificity of a particular industry.

References:

1. Vladimir V. Ermakov. The role and importance of transnational corporations in the international economy. Electronic resources. Window Access: http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59704.doc.htm
2. Kutsenko K.V. Goodwill bank as capital. Electronic scientific specialized edition of "productive economy"., 2012. Electronic resources. Window Access: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1399
3. A. Starostina., The essence and practical application techniques of designing categorical apparatus of economic science. / A.O. Starostina, V.A. Kravchenko .// Bulletin of KNU. Taras Shevchenko. - K. 2011/128, s.5-10.
4. The definition of "brand". Electronic resources. Window Access: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4
5. Aaker D., E. Yohymshtayler. Brend- leadership: a new concept of branding – M, Yzdatelskyy dom Grebennikov, 2003 - 380 C.
6. Kanishchenko O., Suhomlina A. Identification brand: legal recognition and marketing realities / O.Kanischenko, O.Suhomlina // Marketing in Ukraine. - 2009. - №6. - S.62-67.

Hazar H. H.
Postgraduate student,
Odessa national economic university, Odessa, Ukraine

APPLYING PROJECT MANAGEMENT TOOLS BY PUBLIC AND PRIVATE COMPANIES IN ERBIL CITY

Хазар Х. Х.
аспірант,
Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ПРОЕКТНИХ УПРАВЛІННСЬКИХ ІНСТРУМЕНТІВ ГРОМАДСЬКИМИ ТА ПРИВАТНІМИ КОМПАНІЯМИ В МІСТІ ЕРБІЛЬ

This paper is an analysis of data have been collected from a random sample of projects are being implemented by public and private companies of construction and infrastructure projects in Erbil city.
***Keywords**: Projects in Kurdistan Region, Project Management, PM Practice, PMBOK.*

Ця стаття містить аналіз даних, що були зібрані із випадкової вибірки проекті, які реалізуються державними та приватними компаніями в будівельних та інфраструктурних проектах в місті Ербіль.
***Ключові слова:** проекти в Курдистані, управління проектами, PM практики, PMBOK.*

The region of Kurdistan is located at the northern part of Iraq, it has been marked by rapid growth and development in many sectors. Obviously, that the management of majority of the businesses there is implemented on management-by-projects basis, mainly in tourism, construction, housing, and roads projects. Most of these projects are part of foreign and/or national investment. Unfortunately, there are not clear standard to follow – like a national code or international standards – for managing projects in this region in particular or in Iraq as whole in general.

This paper is an analysis of data have been collected from a random sample of projects are being implemented by public and private companies of construction and infrastructure projects in Erbil city.

The results of this paper highlights which area of project management areas is maintained by the current companies and which of them ignored.

The Data Collection. In this section we are going to present the data that have been collected in according to this study paper, it about a field investigation concerning the project management tools which are really followed by a group of public and private companies that are working in projects in Erbil city.

Because there are multiple sources of statistics about Kurdistan / Erbil available online – includes some differences-, the researcher conducted interviews with some public officials and private businessmen to collect as accurate and recent as possible of statistics to present indicators concerning the economic development in Erbil city.

The other data that is related to the projects has been collected by a questionnaire, the data has been collected by direct interviews with employees working in the management staff –mainly project managers-, to insure getting as accurate as possible of data.

The interviews conducted by the researcher, covered 14 companies work currently in implementing construction or infrastructure projects, 11 of them are public companies and 3 other from private sector. The surveyed projects located in Erbil or in one of its suburbs.

Some other details and information has been noted by the researcher while discussing the different fields that have been included in the questionnaire.

The data has been analyzed manually to elaborate the use of the project management tools which are already identified in a separate paper, we come to mention these tools in the discussion section.

Data Analysis. First of all, we classified the collected data into two categories, firstly the data that can be give an imagination about the business environment in Kurdistan region in general and Erbil city in particular, and secondly the data that can provide information about to what extend project management tools are applied in the projects that are recently implemented in Erbil.

Starting from the no. of projects that are ongoing in different fields according to the Board of Investment in Kurdistan, 96 projects includes housing, roads and transportation, irrigation, education and health are really reflect high level of investment has been tackled by the Kurdistan regional government. In return, that requires a highly preplanning, integration, and coordination among the different implementing companies, which it so-called a portfolio management. In this paper we don't focus on the issues that may be occurred as a result to the portfolio and program management while we postpone that for another research. However, we focus here only on the tools that are applied in project management.

The survey included 11 public companies and only 3 private companies. In general, most of the medium and large projects are mostly granted by governmental directorates, some of these directories depend on themselves on direct implementation for their projects, while sometimes they depend on third party for implementation, usually includes national and / or foreign companies. In all cases we found that 12 out of 14 companies that have been covered by this research are dealing with 1 project at time. This is clear indicator that there is a lack in applying project management tools in the different phases of project management. Also, the no, of Employee / labors per project (less than 100 employee / labors per each project) is another indicator that these projects are not well managed in compare with the hug budget that they have (9 projects with 1-100 Million USD budget).

We came out with a previous paper that there are key areas that should be applied for a good utilization of human and financial resources of any project, especially the medium and large projects. We list these areas that have been identified by Project Management Institute PMI (PMBOK, 2004) as following:

Area 1: Project Integration management;
Area 2: Project Scope Management;
Area 3: Project Time management;
Area 4: Project Cost Management;
Area 5: Project Quality Management;
Area 6: Project Human resource Management;
Area 7: Project Communication Management;
Area 8: Project Risk Management;
Area 9: Project Procurement management.

So in our survey we briefly included these areas to find out to what extend the surveyed companies are following these areas.

Project integration Management. *Starting from* Project integration Management*, there were a question concerning the project charter and whether it is contain enough details about developing preliminary project scope statement, developing project management, directing and managing project, monitoring and controlling project Work, integrating change, and closing project.*

The whole sample of 14 companies mentioned that they have a sort of contract that mainly stating the duties and rights of the project parties, the duration of project, the budget, the method of payment, the bill of quantities, and the material and product specification. While it neither impose the approaches that will be followed in implementing the project, nor ask for certain plan to be submitted to insure the project to be finished in time, within the budget and according to the required quality. In general, the project contract items are similar and are prepared by government with no possibility to the private companies to negotiate the mentioned items which are mostly technical and legal items.

The contracts usually have a scope of work, but the implementing companies work with the scope as whole mostly without creating WBA, doing scope verification, or scope control.

Time Management. *Although the whole companies sample had a sort of time management, which is mostly focus on the total duration of the product delivery, without breaking down the project phases into manageable tasks which is non-obligor for the implementing companies as long as they can commit the implementation within the agreed duration.*

We noted some companies who have bar chart for the different project phases, but again it gives them a general sense of been behind or ahead the schedule, usually this kind of schedule suggested during the design of the project and doesn't modifies or updated any more during the executing phase. This gives a clear answer why the companies can't deal with more than one project at time, and why they can't employ more than 200 employees/labors even for huge projects.

Budget. May be the only lucky item among the project management items which is usually well maintain is the budget estimating, and budget control. In a risky environment like the Iraq's one, usually the profit margin is high in order to insure completing the project with a lot of expected constrains. The whole companies sample that are in the survey were maintain a detailed budget which come in form of a bill of quantity, while they ignore the other details that may be included in the scope of work.

Risk Plan. As expected, project managers are more concerned about implementing the required tasks as soon as possible without – wasting time- with risk management, even though in result that may cost them too much of the project duration and cost. In real, no one among 14 companies (public and private) has a plan to handle risk whenever it occurs.

The only reason behind that is that there are no restrictions about the work safety, health assurance, quality assurance, consumers' right, and other work regulation. Furthermore, the size of risk in a risky environment like the Iraqi one made the risk is a daily factor can be talked on behalf of the other project's parameters (either time or quality).

Communication Plan. Most of the answers about whether the companies have a communication plan or not were that they have some Tele-communication means to facilitate the communication among those who are working in the project. That reflects there is no consideration for the communications planning, information distribution, performance reporting, and managing stakeholders. So the projects mostly are centralized managed and this gives no chance to set a communication plan to reduce the unnecessary approvals from the high level management asking for change or revision.

Project Quality Management. The whole companies sample refer to the quality that is mentioned in the contract as a reference for delivering the required products or services, without further internal quality plans that insures delivering these products or services to the beneficiaries as required. The governmental committees are usually responsible of accepting deliverables and the only side who are concerns about quality.

Integration control system. Like quality management, integration control system is concerned only by the beneficiary side who try to insure that different project's process are integrated and don't confronting each other.

The implementing companies usually breakdown the project into manageable units as that may affect the integration of the different functions of the project's tasks. Add to that, there were not any kind of change control system that assure that will not be any negative effect for the changes that may be approved by the beneficiary, and assure that the set plans and layouts are always maintained updated as actual version not as a planned version.

Human resources management*. All the surveyed companies had not any human resources plan to acquire project team, develop project team, manage project team. Again that interprets the fact of dealing with low size of workers and projects at one time. So human resources are mostly is a daily need can be planned just days before the due tasks.*

We can refer here that qualified human resources are representing a challenge for most of the projects especially those that deals with new technologies. And that interpret the need for the foreign companies although the high rate of unemployment in the country (No. of foreign construction companies in Erbil 343 against 322 for national construction companies).

*Losing th*e *project*. Closing this section with closing tools of the project which is mostly is by maintaining the lesson learned log. Unfortunately, no one among the 14 surveyed companies was maintaining a log for lessons learned, which is considered a success factor for every company deals with projects.

One of the negative traditions of project management is to depend on a successful project manager than successful project management. So getting a qualified project manager with a good experience –a lot of lessons learned- may be enough for many companies. While it is true on the short-term but it still a limiting factor for expanding and development of the strategic objectives of every company.

Conclusions and recommendations. As expected, the results of this investigation come to support our assumptions that there is no accurate consideration for applying project management tools that is followed by the successful companies in the developed countries.

Accurately, we refer to:

- Integration control system;
- Risk management;
- Human resources management;
- Communication management.

These are the areas that weren't tackled as is supposed to be in all the projects that have been surveyed, although of their importance and effects on the final results of the project.

While we refer to:

- Scope management;
- Time management;
- Cost management;
- Quality management;
- Procurement management.

Which are mostly mentioned in the project contract and remain without narrative scenarios to be planned to for any constrains and challenges during the executing of the project.

Our recommendation is to work on a national reference for project management to be the first baseline for applying different project management tools on the national level and contribute in better utilization for the human resources and financial resources.

References:

1. Kurdistan board of investment, interview with the manager of KBI // http://www.kurdistaninvestment.org/, 2013.
2. Interviews with many properties investors in Erbil, 2013.
3. Registry of companies in Erbil, interview with the manager of the registry of companies in Erbil, 2013.
4. Ministry of Planning, interview with head of statistics department, 2013.
5. Ministry of work and social assurance, interview with the head of public relationship in the ministry, 2013.
6. Project Management Institute, «A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide)», Third Edition, PMI, 2004.

Khodakivska O.V.
Ph.D.,
National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics", Kyiv, Ukraine

PROSPECTS FOR ECOLOGIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF THE ASSOCIATION AGREEMENT EU-UKRAINE

Ходаковская О.В.
кандидат экономических наук
Национальный научный центр «Институт аграрной экономики», г. Киев (Украина)

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОЛОГИЗАЦИИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИАЦИИ УКРАИНЫ И ЕС

В статье проанализированы основные положения соглашения об ассоциации Украины и ЕС, которые касаются экологизации аграрного производства. Отражены ожидаемые результаты и возможные риски для разных субъектов хозяйствования (представителей крупного и среднего агробизнеса, а также хозяйств населения) и государства в следствии их реализации.
Ключевые слова: *сельское хозяйство, ассоциация Украина-ЕС, экологизация аграрного производства, агробизнес, сельские домохозяйства.*

The paper analyzes the main provisions of the agreement on the EU-Ukraine Association that relate to ecologization of agricultural production. Expected outcome and possible risks for different entities (representatives of large and medium-sized agribusiness, as well as households) and the state as a consequence of their implementation.
Keywords: *agriculture, the EU-Ukraine Association, the greening of agricultural production, agribusiness, rural households.*

Введение. Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС, среди прочего, определяет основные направления дальнейшего развития двустороннего сотрудничества в сфере экологизации аграрного производства, которое предусматривает постепенное сближение обеих сторон на основе общих ценностей, приближение отечественной агроэкологической политики к политике ЕС, создание благоприятных условий для тесного сотрудничества в сферах общего интереса, к которым принадлежит охрана окружающей среды, экологически безопасное ведение аграрного производства и сельскохозяйственного землепользования, развитие органического производства, адаптация к изменениям климата и т.д. Отдельным вектором сотрудничества определено содействие обоснованному и рациональному использованию природных ресурсов, в соответствии с целями устойчивого развития, в том числе водных и земельных.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями экономических, социальных, политических последствий подписания и реализации соглашения об ассоциации занимались К. Волчук, П. Гайдуцький, О. Зелинская, Я. Малик, В. Никифорова, О. Сушко, Р. Хорольский, Дж. Шерр и др.

Цель статьи заключается в определении возможных последствий для украинского сельского хозяйства от реализации той части положений Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС, которая направлена на экологизацию агропромышленного производства.

Объектом исследования является процесс реализации экономической части соглашения об ассоциации Украины и ЕС, которая затрагивает сферу экологизации аграрного производства. *Предметом* исследования является совокупность теоретико-методологических и практических аспектов экологизации аграрного производства в условиях дальнейшего углубления евроинтеграции.

Результаты.

Важным элементом сотрудничества в сфере экологизации аграрного производства, как и во многих других сферах, определяемых Соглашением, является постепенное приближение законодательства Украины к политике и законодательству ЕС. Кроме того,

отдельным приложением к Соглашению определяются конкретные директивы, требующие адаптации, а также конкретные временные рамки. Такие обязательства Украины очень важны, учитывая необходимость приближения к нормам и стандартам ЕС. Соглашением признана важность международного экологического управления, которая расценивается, как ответ международного сообщества на глобальные и региональные экологические вызовы. Стороны гарантируют, что их экологическая политика будет основываться на принципе осторожности и принципах, которые обязывают применение превентивных мер, возмещение в приоритетном порядке вреда, причиненного окружающей среде, и уплате штрафа загрязнителем окружающей среды.

Целью сотрудничества в сфере охраны окружающей среды, согласно Соглашения, является сохранение, защита, улучшение и воспроизводство качества окружающей природной среды, защита общественного здоровья, рассудительное и рациональное использование природных ресурсов, а также поощрение мероприятий на международном уровне, направленных на решение региональных и глобальных проблем окружающей среды, в следующих сферах: изменение климата; экологическое управление; образовательная и учебная подготовка; доступ к информации по вопросам окружающей среды и процессов принятия решений; качество атмосферного воздуха; качество воды и управление водными ресурсами, включая морскую среду; управление отходами и ресурсами; охрана природы, в частности сохранение и защита биологического и ландшафтного разнообразия; генетически модифицированные организмы, в том числе в сельском хозяйстве; экологические сборы; поощрение устойчивого сельскохозяйственного производства, с учетом необходимости защиты окружающей среды и животных; распространение применения методов органического производства и использования биотехнологий путем внедрения лучших практик в этих сферах; приближение законодательства о санитарных и фитосанитарных мерах по охране животных к законодательству ЕС [1].

Соглашение об ассоциации Украины и ЕС, среди прочего, определяет основные направления дальнейшего развития двустороннего сотрудничества Украины и ЕС в сфере качества и безопасности пищевых продуктов. Совершенствование системы контроля безопасности пищевых продуктов в Украине по принципу «от поля к столу" должно происходить путем приведения законодательства Украины, институциональной инфраструктуры и системы государственного контроля в соответствие с регуляторной и административной политикой и практикой ЕС.

Фактически, первые шаги в этой сфере были сделаны сразу после подписания Соглашения. Так, 22 июля 2014 г. Верховная Рада Украины приняла Закон Украины «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно пищевых продуктов». Этот закон является важным шагом в реформировании системы контроля безопасности пищевых продуктов по принципу «от поля к столу», что соответствует законодательству и стандартам ЕС. Необходимость реформирования в сфере контроля безопасности пищевых продуктов обусловлена необходимостью выполнения двусторонних обязательств по внедрению Соглашения об ассоциации между ЕС и Украиной, которая ориентирована на углубление зоны свободной торговли Украина-ЕС. В этой связи данный закон гармонизирован с законодательством ЕС и главными требованиями, установленными в странах Европейского Союза, включая принципы НАССР (Система анализа рисков, опасных факторов и контроля критических точек).

Ожидаемые результаты для государства. Предполагается, что усиление природоохранной деятельности будет иметь позитивные последствия для государства, граждан и предприятий, в частности, через улучшение системы здравоохранения, сохранение природных ресурсов, повышение экономической и природоохранной эффективности, интеграции экологической политики в другие сферы государственной политики, а также повышение уровня производства благодаря современным технологиям. Таким образом, соглашение об ассоциации будет способствовать улучшению экологической ситуации в стране, что окажет положительное влияние на здоровье и благополучие населения.

Поэтому, одним из главных результатов реализации соглашения вероятно станет улучшение качества жизни и улучшение здоровья населения за счет повышения экологических стандартов. Также следует ожидать рост спроса на специалистов новых экологоориентированных специальностей (расширение рынка труда) и увеличение объема инвестиций в экологические товары, услуги и технологии. Еще одним положительным результатом может стать постепенная активизация сотрудничества по вопросам охраны окружающей природной среды, направленная на сохранение, защиту, улучшение и восстановление качества окружающей среды.

Возможные риски для государства. Возникает необходимость дополнительного бюджетного финансирования, направленного на разработку и внедрение новейших стандартов, технических регламентов, развитие рыночной инфраструктуры и переориентации государственной регуляторной политики.

Появляются новые расходы, связанные с реализацией обязательств по гармонизации законодательства Украины с соответствующими нормами ЕС, его внедрением, адаптацией процедур и практик в соответствующие практики ЕС. В данном случае риск состоит в том, что средства нужно вкладывать, начиная с первого года реализации Соглашения, а их окупаемость наступит через определенный период (несколько лет) или не наступит вообще.

Ожидаемые результаты для агробизнеса. Стороны договорились о реализации политики повышения качества сельскохозяйственной продукции через соответствующие мероприятия в области стандартизации, требований к производству и схем контроля качества. Повышение качества и безопасности сельскохозяйственной продукции будет способствовать повышению ее конкурентоспособности как на внутреннем, так и внешних рынках. Открываются перспективы выхода украинских товаропроизводителей на европейские и мировые аграрные рынки с новыми видами экологически безопасной продукции, которые будут отвечать европейским стандартам качества.

Расширяются возможности обмена знаниями, опытом и технологиями с соответствующими партнерами ЕС, особенно в сфере органического производства, биодинамического земледелия, биотехнологий, утилизации сельскохозяйственных отходов и т.д.

Существует высокая вероятность института государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые сертифицировали свое производство в соответствии с органическими стандартами. Европейские страны активно принимают меры для развития и поддержки органического (экологического) направления в сельском хозяйстве. Например, в 2012 г. в Польше, сертифицированные органические хозяйства получали субсидии в размере 202 евро на гектар пахотных земель, до 67 евро/га – лугов и пастбищ, до 394 евро/га – многолетних насаждений. Кроме того, государство также частично компенсировало стоимость проведения сертификации хозяйств согласно органических стандартов. В Германии и Франции субсидии, выделяемые на поддержку органического сельского хозяйства в переходный (конверсионный) период достигают 950 евро/га [2, 3].

Возможные риски для агробизнеса.

Внедрение европейских стандартов, безусловно, вызывает необходимость усовершенствования существующих сельскохозяйственных практик, что в свою очередь требует материальных и финансовых затрат.

Значительная часть отечественной сельскохозяйственной продукции, вследствие низкого ее качества и неудовлетворительного уровня безопасности утратит конкурентоспособность не только на внешнем, но и на внутреннем рынках.

Появляется потребность в высококвалифицированных специалистах, которые должны владеть современными экологоориентированными знаниями, что в свою очередь требует соответствующих финансовых вложений со стороны аграрных предпринимателей, направленных на подготовку и переподготовку кадров.

Ожидаемые результаты для хозяйств населения. Ожидается, что сотрудничество с ЕС станет катализатором улучшения качества жизни путем создания безопасной

окружающей среды, улучшения здоровья нации и позволит повысить общий уровень экологической безопасности для населения в долгосрочной перспективе.

Население получит возможность потреблять аграрную продукцию лучшего качества, в первую очередь, через ужесточение экологических требований и внедрение новых стандартов к ее производству. Следует ожидать рост занятости и благосостояния местных общин в аграрных регионах страны, особенно тех, которые пригодны для производства органической продукции. Это обусловлено тем, что технологии органического производства требуют значительно больших затрат живого труда, по сравнению с традиционным производством сельскохозяйственной продукции. Развитие сельского хозяйства может иметь положительное влияние на рост занятости в смежных (касательных) секторах экономики, которые предлагают современные экологобезопасные технологии производства, переработки, хранения сельскохозяйственной продукции и сырья, утилизации отходов и т.д.

Положительным следствием реализации соглашения для человека и окружающей среды, вероятно, будет улучшение качества воздуха, земельных и водных ресурсов, совершенствование управления отходами, защита биологического и ландшафтного разнообразия.

Возможные риски для хозяйств населения.

Среди негативных, хотя в большей степени и временных последствий углубленной евроинтеграции, для украинских сельских домохозяйств, следует выделить запрет с 1 января 2015 (согласно Закона Украины "О качестве и безопасности пищевых продуктов") продажу и оборот необработанного молока, сыра домашнего производства и мяса животных подворного забоя. Следует отметить, что доля хозяйств населения в производстве молока в 2013 г. составила 77,5%, мяса 42,1%. В 2013 г. они удерживали 67,6% общей численности крупного рогатого скота, в том числе, коров – 77,5; свиней – 53,1, овец и коз – 84,7, птицы всех видов – 43,6% [4].

В этой связи возникает необходимость создания в Украине сети забойных пунктов скота и птицы, а также пунктов хранения и первичной переработки продукции животноводства хозяйств населения.

Следует также учитывать и то, что для значительной части хозяйств населения возникнут проблемы с реализацией продукции животноводства, которая до сегодняшнего дня остается основным источником их доходов, что приведет к значительному их сокращению.

Выводы. Реализация соглашения об ассоциации Украины и Европейского Союза будет иметь свои положительные стороны для отечественного аграрного сектора и его экологизации, но одновременно с этим может вызвать и ряд негативных последствий, к которым надо быть готовыми. Так, наиболее уязвимыми в этой ситуации могут оказаться сельскохозяйственные товаропроизводители, которые представляют средний и мелкий агробизнес. В связи с этим, с целью предотвращения нежелательных последствий и минимизации возможных рисков необходимо предпринять ряд упреждающих, в первую очередь, организационных мероприятий и создать необходимые условия для отечественных товаропроизводителей.

Литература:

1. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid= 1413961918333&uri =CELEX:22014A0529%2801%29 [04.08.2014].
2. Можливості державної підтримки для розвитку органічного сільського господарства. Досвід інших країн / за ред. Іржі Урбана. К. : ФОП Задорожна С.О., 2013. – 124 с.
3. Саблук П.Т., Ходаківська О.В. Втілення агроекологічних вимог у практику сільськогосподарського виробництва: економічний аспект // Органическое производство и продовольственная безопасность. – Житомир: Изд-во «Полесье», 2014. – С. 33-39.
4. Agriculture of Ukraine for 2013. Statistical Yearbook. – K. : State Statistics Service of Ukraine, 2014. – 390 c.

Tsygankov S.S.
master of Economics Postgraduate, Faculty of Economics
Syropyatov V.A.
student,
Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia

COMPARATIVE ANALYSIS OF PUBLIC PROCUREMENT SYSTEMS IN UKRAINE AND THE RUSSIAN FEDERATION

Цыганков С.С.
магистр экономики, аспирант,
Сыропятов В.А.
студент,
Южный Федеральный Университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В УКРАИНЕ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье авторами проводится сравнительный анализ систем государственных закупок в Украине и Российской Федерации следствие вступления в силу новых законов в обеих странах в 2014 г.
Ключевые слова: *общественный сектор, государственные закупки, конкуренция, транспарентность.*

The authors analyze the new laws in the sphere of public procurement systems in Ukraine and the Russian Federation.
Key words: *government sector, public procurement, competition, transparency.*

Год новелл или вступление в силу новых законов о государственных закупках в РФ и Украине.

С 1 января 2014 г. в Российской Федерации вступил в силу Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [4]. Основная цель контрактной системы заключается в организации единого цикла формирования, размещения закупок и исполнения контрактов, который позволит обеспечить выполнение публичных обязательств государства, адекватное потребностям общества качество поставляемых товаров, работ, услуг, эффективное использование имеющихся ресурсов, надежное управление экономическими и технологическими рисками, а также существенное снижение степени коррупции в данном секторе.

В апреле 2014 г. вступила в силу новая редакция Закона Украины «Об осуществлении государственных закупок» [2]. В рабочую группу по разработке поправок вошли эксперты Всемирного банка, Европейского Союза, специалисты Министерства экономического развития и торговли, других ведомств, а также представители ведущих общественных организаций в сфере борьбы с коррупцией в государственных закупках. В соответствии с заданием рабочей группы, новая редакция Закона призвана удовлетворить ключевые требования ВБ и ЕС, а также в ней содержится ряд антикоррупционных норм и норм, нацеленных на повышение транспаретности системы государственных закупок, чего давно требовала общественность Украины. Кроме того, принятие новой редакции Закона было предпосылкой быстрого получения кредитов от международных организаций.

Основные особенности нового закона о государственных закупках в Украине.

По своей сути недавно принятая действующая редакция закона о государственных закупках является «пожарной» и необходима для удовлетворения насущных потребностей государства в обеспечении товарами, работами и услугами. В скором времени начнется работа над разработкой совершенно нового законопроекта, который должен будет устранить недостатки законодательного регулирования и значительно упростить участие бизнеса в государственных торгах, в том числе путем применения новейших информационных технологий.

Тем не менее, важной особенностью недавно принятого закона является широкое включение в него предложений различных общественных организаций. Эксперты ЕС и ВБ в официальном письме МЭРТ от 2 апреля 2014 г. положительно восприняли эти предложения. Например, эксперты Всемирного банка отметили, что «законопроект предусматривает более широкое участие гражданского общества на различных этапах процесса закупок. Банк ценит инициативы, которые способствуют прозрачности процесса закупок и позволяют проведения общественного контроля и способствуют повышению стандартов отчетности » [5].

Ключевые и фундаментальные новеллы в действующей редакции закона о государственных закупках на Украине можно разделить на четыре группы. Первая группа носит чисто антикоррупционный характер. Вторая группа затрагивает вопросы доступа к информации о государственных закупках. Именно в этой группе можно найти наибольшее количество нововведений. Третья группа связана с общественным контролем над проведением государственных закупок. Четвертая группа поправок направлена на усиление ответственности поставщиков.

Группа, направленная на борьбу с коррупцией.

Сюда можно включить такие нормы, как пресечение «тендерного кумовства». Так заказчик обязан отклонить предложение конкурсных торгов, если «предложение конкурсных торгов (квалификационное, ценовое предложение) подано участником процедуры закупки, который является связанным лицом, с членом (членами) комитета конкурсных торгов заказчика» [2, пункт 6 части 1 статьи 17]. Сейчас антикоррупционное законодательство содержит лишь декларации о необходимости урегулирования и решения этого вопроса, а работа над его совершенствованием продолжается. Новая норма в закупочном законодательстве является одним из первых практических шагов в этой сфере.

Группа, отвечающая за доступ к информации о государственных закупках.

К данной группе в первую очередь необходимо отнести те нормы нового закона, которые позволяют сделать весь процесс закупки более открытым, прозрачным и честным. Так, новая редакция закона о государственных закупках обязывает государственные, казенные и коммунальные предприятия обнародовать на государственном веб-портале по вопросам государственных закупок (www.tender.me.gov.ua) ключевую информацию о закупках, которые превышают 1 млн. гривен (для товаров и услуг) и 5 млн. гривен (для работ). Речь идет о закупках, которые предприятия осуществляют как за собственные, так и за бюджетные средства. В данном случае, проводя аналогию с российским законодательством, происходит объединение норм Федеральных законов №44-ФЗ [4] и №223-ФЗ [3].

Так, новая редакция Закона о государственных закупках обязывает заказчика обнародовать следующую информацию:

1. Информацию об изменении существенных условий договора;

2. Информацию о результатах выполнения закупочного договора [2, статья 10].

Еще одно нововведение призвано предупредить заключение договоров закупки работ и услуг с различного рода субподрядчиками.

Важным примером расширения возможностей по получению качественной информацию о закупках, является обязанность заказчика требовать от победителя сообщать о субподрядчиков, получающих более двадцати процентов от стоимости договора, и размещать эту информацию на государственном веб-портале, в отчете о результатах проведения процедуры закупки.

Группа, отвечающая за возможность проведения общественного контроля.

Примером новых расширенных возможностей для общественного контроля над ходом закупок, может служить изменения в процедуре вскрытия предложений конкурсных торгов.

Так в предыдущей редакции закупочного закона, кроме участников, только журналисты имели право присутствовать при вскрытии предложений. Нередки были случаи, когда заказчики не позволяли им пользоваться диктофонами или видеокамерами для фиксации происходящего.

Согласно новой редакции Закона, право присутствовать при вскрытии предложений конкурсных торгов получили также «уполномоченные представители общественных объединений». Отдельно отмечается, что заказчики обязаны обеспечить их «право на фиксацию процедуры раскрытия техническими средствами» [2, пункт 4 статьи 9].

Группа, направленная на усиление ответственности поставщиков.

В редакции нового закона, наконец-таки сделаны первые шаги для работы полноценного реестра недобросовестных поставщиков.

Наличие такого важного элемента, как реестр недобросовестных поставщиков, имеющийся и широко использующийся в законодательных базах многих стран, в украинском законодательстве вводится впервые. Ведь такие поставщики могут срывать выполнение закупочных договоров без оправданных причин, участвовать в тендерных заговорах и так далее.

Так в новую редакцию введена норма, обязывающая заказчика отклонять предложение того участника, который на протяжении последних трех лет привлекался к ответственности за нарушение, предусмотренное законом о конкуренции Украины [1].

Основные особенности нового закона о государственных закупках в Российской Федерации.

Новый закон, в отличие от своего предшественника, регламентирует весь закупочный цикл: начиная от планирования государственных и муниципальных нужд и заканчивая исполнением контрактов, приемкой товаров, работ услуг, мониторингом, контролем и аудитом закупочной деятельности.

Новым Федеральным Законом впервые декларируются принципы осуществления закупок, среди которых необходимо выделить основополагающие принципы профессионализма заказчика и стимулирования развития инноваций. Очень большую роль в 44-ФЗ отдаётся созданию вместо обычной нормативной базы по осуществлению закупок, именно полноценной контрактной системе, которая бы предусматривала осуществление всесторонней деятельности заказчика, специализированной организации и контрольного органа в сфере закупок на профессиональной основе с привлечением квалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок. Так, если годовой объем закупок заказчика превышает 100 млн. руб., должны быть созданы специальные структурные подразделения – контрактные службы. Если объем закупок не превышает 100 млн. руб. и при отсутствии у заказчика контрактной службы, назначается должностное лицо, ответственное за осуществление конкретной закупки и исполнение контракта – контрактный управляющий**.**

Кроме того, в дополнение к старым способам определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), законом добавляются новые – конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс и запрос предложений.

Новым законом предусмотрено создание целой системы оценки эффективности осуществления государственных закупок. Помимо контроля в сфере закупок содержатся еще и правила проведения мониторинга закупок. Мониторинг закупок представляет собой систему наблюдений, которые будут осуществляться на постоянной основе путем сбора, обобщения, систематизации и оценки информации об осуществлении закупок, в том числе о реализации планов закупок и планов-графиков.

Сравнение российского и украинского законов о государственных закупках.

Анализируя основные нововведения в правовом поле государственных закупок России и Украины, можно с уверенностью утверждать об их большой разнице в уровни развития. В первую очередь это связано с большим количеством норм и правил осуществления закупок, которые были введены в украинском законодательстве впервые, в том время как в российском правовом поле они уже имеют большой опыт применения.

Это касается таких норм, как реестр недобросовестных поставщиков, запрет на конфликт интересов и другие. Также украинское законодательство в сфере государственных закупок, в отличие от России, имеет совсем скудно развитую инфраструктуру для

проведения торгов и аукционов в электронном варианте. Не смотря на предложения со стороны европейских чиновников, развивать эту сферу для снижения коррупционной составляющей в сфере государственных закупок Украины, практических шагов сделано не было. В данном случае мы говорим не только об очень маленьком количестве площадок для размещения государственных заказов, но в первую очередь об отсутствии правовой базы, без которой невозможно развитие этой сферы.

Таким образом, на основе сравнительного анализа двух новых законов о государственных закупках в России и Украине можно сделать вывод об очень большом разрыве между системами закупок этих двух стран. Это является важной предпосылкой для законодателей Украины для активного развития экономико-правового базиса в сфере закупок для повышения эффективности, прозрачности, гибкости этой важнейшей сферы экономики. Российским же экспертам в сфере госзакупок важно быть более внимательными к опыту других стран, не только таких, как Германия, США и Великобритания, но и к странам, чей правовой менталитет и уровень развития близок к российскому.

Литература:

1. Закон Украины «О защите экономической конкуренции» от 5 июля 2011 г. № 3567-VI // http://zakon4.rada.gov.ua
2. Закон Украины от 10 апреля 2014 г. № 1197-VII «Об осуществлении государственных закупок» // http://zakon4.rada.gov.ua
3. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Справочная правовая система «Консультант Плюс»
4. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Справочная правовая система «Консультант Плюс»
5. Центр політичних студій та аналітики. Новий закон про державні закупівлі — ключові антикорупційні нововведення [Электронный ресурс] http://cpsa.org.ua/novyny/novyj-zakon-pro-derzhavni-zakupivli-klyuchovi-antykoruptsijni-novovvedennya/ (Дата обращения: 18.10.2014).

Chernyavskaya E.I.
Doctor of Economics, Professor
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

SOCIAL POLICY OF THE STATE: THE ESSENCE OF THE CONCEPT

Чернявська Є.І.
доктор економічних наук, професор
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ

The paper defines the essence of social policy of the state, its subjects and objects, on the basis of scientific approaches to social policy. The paper considers the development of social policy of the state using a historical perspective. Social policy is a mere formality at the present stage of the market transformation of the economy. Today one of the ways of increasing the effectiveness of the social policy of the state is the inclusion of questions about the creation and use of the state budget in the programs of candidates for the post of President of Ukraine.

Keywords: *social policy, social policy of the state, International Labor Organization, social partnership, social state, the state budget.*

У статті на основі наукових підходів до соціальної політики визначено сутність соціальної політики держави, її суб'єкти, об'єкти. Розглянуто розвиток соціальної політики держави в історичному ракурсі. На сучасному етапі ринкової трансформації економіки соціальна політика держави носить формальний характер. Сьогодні одним з напрямків підвищення дієвості соціальної політики держави є включення в програми кандидатів на пост Президента України питань формування та використання державного бюджету.

Ключові слова: *соціальна політика, соціальна політика держави, міжнародна організація праці, соціальне партнерство, соціальна держава, державний бюджет.*

Актуальність теми. На сучасному етапі ринкової трансформації економіки держава відіграє важливішу роль у соціально-економічному розвитку країни, що знаходить своє відображення безпосередньо у провідній економічній та соціальній політиці. Соціальну політику найбільш часто обґрунтовано ототожнюють з діяльністю держави. Разом з цим на пост радянському просторі в наукових дослідженнях, державному управлінні, політичних сферах вона розглядається перш за все в контексті вирішення питань соціального захисту, гарантування відповідного рівня добробуту (доходу) населення, підтримки та розвитку здібностей громадян і перш за все здібностей до праці.

Конституцією України наголошено, що Україна є соціальною державою, але на практиці, на жаль, це поки що не знайшло повної реалізації в реаліях життя значної частини населення, про що свідчить, наприклад, рівень середнього доходу громадян та рівень бідності. Згідно з розрахунками швейцарського банку Credit Suisse, середній річний дохід громадянина України у 2013 році становив менше 5 тис. доларів, що у 10 разів менше, ніж у середньому у світі, і у 100 разів менше, ніж, наприклад, у Швейцарії. [1]. Експерти по-різному оцінюють масштаби бідності в Україні, посилаючись на різні методи підрахунків. Проте всі оцінки свідчать про те, що на 22-му році незалежності Україна, попри великий потенціал і ресурси, залишається однією із найбідніших країн Європи [2]. Сказане зумовлює актуальність наукового дослідження та статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням соціальної політики, і перш за все її сутності, форм і напрямів здійснення, рівнів проведення, суб'єктів, об'єктів присвячені праці багатьох учених, серед яких: Т. Апостолова, Р. Баркер, Н. Косевич, О. Крюков, Я.Маргулян, А. Морозова, І.Ортиз, П. Петров, В. Сумцов та інші. Однак це не знижує актуальності теми, про що свідчить, по-перше, існування різних визначень змісту поняття «соціальна політика»; по-друге, реальний стан соціально-економічного розвитку України, що також знайшло своє відображення у соціально-політичній кризі 2013-2014 рр., найбільш гострою формою якої стали події на сході України.

Метою статті є на підставі існуючих підходів до соціальної політики і основних закономірностей її розвитку розрити визначити зміст поняття «соціальна політика держави», визначити механізми, за якими вона обговорюється в суспільстві та здійснюється в інтересах широких верств населення на сучасному етапі ринкової трансформації економіки, демократизації суспільства..

Результати дослідження. З'ясування сутності соціальної політики держави потребує перш за все аналізу поняття «соціальна політика». Воно складається з двох слів. Соціальний [лат. socialis] – суспільний, пов'язаний з життям та відносинами людей в суспільстві. Політика [др.. греч. politiki] – державна діяльність. Таким чином, етимологічно соціальна політика - це діяльність держави, що має справу з життям людей і відносинами між людьми в суспільстві.

В соціальній, соціально-економічній літературі існують різні визначення поняття «соціальна політика». Найбільш типовими напрямами підходів є наступні:

- соціальна політика - це діяльність і принцип суспільства, які формують спосіб, за допомогою якого воно втручається та регулює відносини між індивідами, групами, громадами, соціальними закладами. Ці принципи та дії є результатом звичаїв і цінностей суспільства та у великій мірі визначають розподіл ресурсів і рівень добробуту його людей [3, с. 74];
- соціальна політика - це цілеспрямована діяльність певних соціальних груп, перш за все держави, по відношенню до суспільства в цілому чи інших груп (спільностей) на основі прийнятої ідеології, сформованої системи соціальних принципів і пріоритетів та сформульованих соціальних норм і стандартів [4, с. 54-57].
- соціальна політика – це цілеспрямована діяльність держави, яка ставить своєю метою пом'якшення протиріч між учасниками економічних (ринкових) відносин і запобігання соціальних конфліктів [5, с. 23].

- соціальна політика – це діяльність, що підпорядкована управлінню соціальним розвитком суспільства, удосконаленню його соціальної сфери, задоволенню та гармонізації соціальних потреб особистості та груп населення [6, с. 11].

Узагальнюючи наведене, можна сказати, що на найбільш глибокому, гранично абстрактному рівні соціальна політика – це діяльність саме держави, об'єктом якої є управління соціальним розвитком суспільства, до складу якого входять такі частини або ланки як економіка (перш за все розподіл ресурсів та доходів), політика (організація влади), ідеологія (система суспільних цінностей). Управління соціальним розвитком здійснюється на підставі визначених засобів, мір, акцій, але головну роль відіграє введення в життя суспільства, відносини між громадянами, соціальними групами соціальних стандартів, які, власне кажучи, є інститутами, організаційними формами соціальних та виробничих відносин. При цьому прийняття та дієвість соціальних стандартів, інститутів залежить суттєвим зразком під природи влади. В західних країнах саме незалежність судів та відповідальність державних органів, наприклад на підставі показників «магічного чотирьох кутника», визначають соціальну орієнтацію розвитку економіки, відносин між людьми та соціальними групами.

Більш конкретний рівень, особливо стосовно часу, дає можливість висвітлити суб'єктів соціальної політики, форми та напрями її розробок та здійснення. На цьому рівні суб'єктами соціальної політики поряд з державою стоять інші економічні та соціальні суб'єкти (підприємства, асоціації підприємств, союзи роботодавців, найманих працівників, організації, органи самоврядування й т.д.). Але провідну роль відіграє держава. Вона є домінантним суб'єктом соціальної політики, визначає головні напрямки її розвитку.

Поняття соціальної політики відносно нове. Воно використовувалась у відповідних науках в Радянському Союзі, що, безумовно, було пов'язано з основоположною роллю держави в розвитку економіки і суспільства. Але соціальна політика розглядалася головним чином як діяльність держави в соціальній сфері. І не дивлячись на фінансування окремих напрямків розвитку соціальної сфери за залишковим принципом, соціальна політика СРСР в цілому носила прогресивний характер. Радянська країна першою в світі революційним порядком завершила «соціалістичний» етап побудови соціальної держави, який в Європі було завершено тільки до середини 30-х років [7, с. 112].

В західних країнах поняття соціальної політики, соціальної політики держави активно стало використовуватися з другої половини XX ст., що було зумовлено перш за все перетворенням держави в одного із значущих суб'єктів ринкової економіки і підвищенням ролі людських ресурсів у ефективному розвитку суспільства та економіки в умовах двох полярного світу (капіталістичної і соціалістичної системи), перетворенням науково-технічної революції в технічну основу розвитку виробництва. Нові умови соціально-економічного розвитку вимагали від держави активного втручання в регулювання діяльності: зайнятість, політика доходів, демократизація власності та управління, інвестиції у підготовку та розвиток людського капіталу, перехід до партнерського характеру трудових відносин, підтримка малого бізнесу й т.д. Вказані міри діяльності держави поглибили та наповнили новим змістом поняття «соціальна політика». Саме на цьому етапі поняття соціальної політики набуває суспільної значущості і її суб'єктами стає більш широке коле учасників економічних та соціальних відносин.

Необхідно підкреслити, що в категоріальному плані формування соціальної політики в сучасному її розумінні займає тривалий час і відображає багатовікову історію розвитку благодійної діяльності, боротьби з бідністю, боротьби за права звичайних людей, розповсюдження ідей справедливості і соціальної держави тощо. Формування передумов соціальної політики відноситься до другої половини І тисячоліття н.е., тобто з часу розпаду Римської імперії. Розвал Римської імперії , її контролю над Європою, залишив у спадок величезну кількість міської бідноти на сході колишньої імперії. В одному тільки Константинополі «нужденних» було до 50 тис. чоловік. На заході в сільській місцевості

селяни в кращому випадку абияк перебивалися, витягав жалюгідне існування, а в гіршому - бродяжили.

Причини бідності в ті часи були схожі з існуючими нині - відсутність роботи, різні захворювання і недієздатність, інфляція, ведуча до голоду, відсутність підтримки в сім'ях. Вся біднота була розділена на бідних працівників і нужденних, які докотилися до жебракування. На сході візантійські закони розглядали здатність до роботи вельми критично: бродяжництво та незайнятість вважалися політичними проблемами; фізична і розумова недієздатність, кинуті діти і голод розглядалися як проблеми моралі. Людям, що належали до одного з зазначених типів бідноти, надавалася допомога.

Велику роль у розвитку благодійної діяльності того часу відігравала церква. Англійський дослідник Міхаєль Моллет довів, що центральним принципом Християнської церкви стало милосердя і це був ключ до порятунку. Проблеми бідності обговорювалися в синодах. Щоб якось ідентифікувати тих, хто має право на допомогу, їх заносили у відповідні списки. Первісна турбота зводилася до забезпечення їжею тих, хто значився в цих списках.

Напередодні другого тисячоліття, до X ст. ідеологія соціального розвитку європейських країн формувалася під впливом двох основних типів соціальної організації, які визначають її і сьогодні. Ці організації - церква і держава. Влада і вплив церкви поступово росли, а монастирська система закріпила за собою функції забезпечення освіти та виховання, а також забезпечення притулку і харчування для бідняків. Таким чином, освіта, охорона здоров'я, забезпечення житлом та соціальний захист - все це зосередилося в одному місці [8].

Принципові моменти у становлення та розвиток соціальної політики вніс перехід до індустріальної системи виробництва, тобто капіталізму. Перш за все необхідно відзначити роль соціальних гасел буржуазних революцій. Французька буржуазна революція, наприклад, проходила під гаслами «свобода, рівність, братерство». Становлення капіталізму, не дивлячись на те, що його головними класами у виробництві є підприємці і наймані працівники, має своєю основою і супроводжується подальшим розвитком прав широких верств населення, що знайшло відображення у свободі підприємницької діяльності, юридичній свободі громадян, контрактно-договорній формі найму робочої сили, формуванні влади на підставі виборів, хоча в залежності від державного устрою: конституційна монархія або буржуазна республіка, це має специфіку.

Разом з цим необхідно враховувати, що за суто юридичними формами можуть скриватися економічні відносини експлуататорської природи. Саме в період вільної конкуренції, нерегульованих ринків, коли відбулося реальне підпорядкування праці капіталу, рівноправні за юридичною формою економічні відносини з приводу послуг праці набули антагоністичного характеру. Реальне підпорядкування праці капіталу в умовах відсутності суспільних гарантів (законодавчих норм, альтернативних варіантів зайнятості й т.д.) приводить до безпрецедентних тенденцій в експлуатації робочої сили. І лише розгорнута нещадна боротьба робітничого класу під керівництвом профспілок, робочих і комуністичних партій, яка дозволила найманим робітникам усвідомити себе як самостійну і єдину соціальну силу в суспільстві, змушує правлячий клас, суспільство, в особі держави, ввести перші соціальні стандарти, що обмежують ступень експлуатації найманої праці і створюють умови для розвитку громадян. Під дією Паризької комуни принципи соціальної політики набувають подальшого розвитку. Важливу роль в даному процесі відіграє виділення наприкінці XIX ст. трудового права в самостійну галузь права. Жовтнева соціалістична революція дала однозначно зрозуміти, що можливість продавати і купувати робочу силу не є синонімом перетворення її носія в процесі виробництва в об'єкт нещадної експлуатації.

Важливу роль у становленні та розвитку соціальної політики держави відіграло створення у 1919 році МОП (Міжнародної організації праці). МОП у своїй діяльності орієнтує головних суб’єктів сучасної ринкової економіки (наймані працівники, роботодавці, держава) на співробітництво, мир і злагоду у суспільстві, формування соціально-трудових відносин в системі моделі соціального партнерства. Наголосив у XX ст. своїми першочерговими завданнями діяльності підтримку демократії і соціального діалогу,

боротьбу з бідністю і безробіттям, заборону дитячої праці, МОП додає необхідної сили для розвитку суспільств в рамках держав в моделі соціальної політики з основоположною роллю держави. Причому об'єктом соціальної політики стають всі реальні соціальні групи і індивіди.

В аналізі сутності соціальної політики держави окремі автори, на наш погляд, обґрунтовано розглядають сутність соціальної політики в контексті соціальної держави. Це дозволяє більш глибоко усвідомити, що соціальна політика за своєю сутністю – це реальні можливості і реальна відповідальність держави за розвиток суспільства і кожної окремої людини.

З формальної точки зору Україна признає і здійснює соціальну політику. На законодавчому рівні прописані основні положення, що дозволяють Україні розвиватися як соціальній державі. В Україні також є відповідні органи та організації, що здійснюють соціальну політику за визначеними правилами. Але на практиці ця соціальна політика не влаштовує більшість громадян, що спонукало Європейський Майдан. Захмарних висот набрала корупція, яка є незаконним механізмом перерозподілу грошових доходів та вирішення кадрових питань. Високий відсоток бідних серед працюючого населення, особливо тих, хто супроводжує становлення та розвиток економіки знань. За опитуванням HeadHunter, проведеного у листопаді 2012 року, 91% висококваліфікованих молодих фахівців з вищою освітою думали про роботу за кордоном. Найбільше молодь не влаштовувала економічна та політична ситуація в Україні, тобто соціальна політика держави.

Причини такого стану, на наш погляд, лежать в площині наступних факторів:

1. Ініціатором та провідником соціально-економічних реформ виступила верхівка партійно-господарської номенклатури. Революційні зміни здійснювалися зверху. Тому не має нічого загадкового в тому, що в країні побудовано олігархічний капіталізм, в інтересах якого проводиться і відповідна соціальна політика.
2. Соціально-економічні перетворення фактично не торкнулись природи держави, повноважень і реальної відповідальності перших осіб держави, що і дозволяє проводити соціальну політику головним чином в інтересах окремих груп.

Тому сьогодні в Україні найактуальнішим завданням країни є продовження реформ, але їх характер повинен кардинально змінитися. Вони повинні бути підпорядковані побудові дійсно соціальної держави. В цьому плані принципове значення має підписання Угоди про асоціацію між Україною і ЄС. Співпраця з країнами ЄС дозволить більш активно втілювати соціальні норми, що притаманні соціальній політиці розвинутих країн.

В контексті змини природи держави і становлення соціальної політики держави в інтересах громадян першочергове значення, на наш погляд, має зміна влади через зміни виборчого процесу. Вибори повинні здійснюватися на основі програми, частина котрої повинна бути представлена головними статтями державного бюджету. Люди в процесі обрання парламентської більшості, президента повинні мати уяву про бюджет країни, хто і скільки буде сплачувати податків, за якими напрямами будуть використані кошти платників податків, хто отримує пільги і допомогу, про рівень мінімальної та середньої заробітної плати, розвиток економіки, підприємницької діяльності (підтримка малого сектора й ін.), фінансову політику в сфері освіти та медицини й т.д. За таких умов буде реальне розширення можливостей «простих» громадян приймати участь в управлінні країною та визначить ефективність соціальної політики.

Висновки. Соціальна політика держави – це управлінська діяльність, сукупність засобів, мір, акцій, соціальних стандартів, за допомогою яких держава втручається та регулює відносини між соціальними групами, прошарками населення, індивідами з метою забезпечення оціальна політика держави на відміну від соціально-економічної системи, соціально-економічного розвитку в контексті методу сходження від абстрактного до конкретного доходить до самого поверхового рівня, коли суспільна організація виробництва та життя торкається можливостей й умов розвитку кожної соціальної групи, кожної людини.

Література:

1. Річний дохід українців у десять разів менший за середньосвітовий [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/ richniy-dohid-ukrayinciv-u-desyat-raziv-menshiy-za-serednosvitoviy-129829_.html
2. Бідність в Україні - від 2% до 65%. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dt.ua/TECHNOLOGIES/vcheni-z-yasuvali-scho-bidnist-znizhuye-intelekt-lyudey-127517_.html
3. Баркер С. Словарь социальной работы / С. Баркер ; пер. с англ. - М. : Наука, 1994. - 345 с.
4. Петров, П.Ю. Основи соціальної політики: Навчальний посібник / П.Ю.Петров, В.Г. Сумцов. – Луганськ: Вид-но СНУ ім.. В. Даля, 2007. -376 с.
5. Апостолова, Т.М. Социальная политика Российской Федерации и правовой механизм ее реализации: Учебное пособие./ Т.М. Апостолова, Н.Р. Косевич. - М.: Гуманитар. Изд. Центр ВЛАДОС, 2008. 478 с.
6. Маргулян Я.А. Социальная политика: учебник. /Я.С. Маргулян. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2011. – 236с.
7. Кочеткова, Л.Н. Теория социального государства Лоренца фон Штейна /Л.Н. Кочеткова. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.socionauki.ru/journal/articles/130203/
8. Смирнов, С.Н. Социальная политика. / С.Н. Смирнов, Т.Ю. Сидорина. [Электронный ресурс] – Режим доступа: fb.ravnovesie.com/ files/rv/121411272564.htm
9. 91% молодих українців з освітою хочуть працювати за кордоном [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ipress.ua/news/90_molodyh_ ukraintsiv_z_osvitoyu_hochut_pratsyuvaty_za_kordonom_11962.html

Chernyaeva R.V.
Doctor of economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
(Novorossiysk, Russian Federation)

THE FORMULA OF MODERN WEALTH

Черняева Р.В.
доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия

ФОРМУЛА СОВРЕМЕННОГО БОГАТСТВА

В статье анализируется роль стартапов – важнейших элементов интеллектуального капитала как фактора создания богатства современного общества.

Ключевые слова: *Концепция современного богатства, источник технологического прогресса, стартап-проекты, интеллектуальный капитал*

The article analyses the role of start-UPS - the most important elements of intellectual capital as a factor of wealth creation in modern society.

Key words: *The modern concept of wealth, the source of technological progress, start-up projects, intellectual capital.*

На вопрос, что же сегодня происходит с богатством, американский экономист и бизнесмен П. Пильцер нашел оригинальный ответ: «одним словом – «Алхимия», суть которой в том, что «богатство – это продукт не только естественных ресурсов, но и также технологии. Из этих двух слагаемых второе при этом следует считать неизмеримо более важным» [1, 405-406], Пильцер даже предложил простую формулу современного богатства:

$$W=P \cdot T^n, \quad (1)$$

где W – означает богатство;

P – естественные ресурсы: земля, рабочая сила, полезные ископаемые;

T – технология;

n – степень влияния технических достижений на них самих.

Из формулы следует, что технология имеет свойство приумножаться, поскольку каждое техническое достижение создает основу для следующего. Эта, простая на первый взгляд, формула действительно глубока по смыслу «в качестве ключа к разработке более эффективной стратегии нашей жизни как потребителей, предпринимателей и граждан». В мире «Алхимии», утверждает автор этой оригинальной концепции современного богатства,

мы сегодня стали свидетелями чудесных превращений в важные ресурсы обыденных привычных вещей и в то же время развенчания многих вековых мифов о значении прежде ключевых ресурсов вроде меди или олова.

П. Пильцер сформулировал три фундаментальных закона современной «Алхимии»:

(1) Позволяя нам продуктивно использовать то или иное сырье, технология определяет, что является естественными ресурсами.

(2) Технология задает запасы существующих естественных ресурсов, предопределяя как эффективность, с которой мы эти ресурсы используем, так и способность находить, добывать, распределять и хранить их.

(3) Скорость, с которой развивается технология в обществе, определяется относительным уровнем его способности усваивать и обрабатывать информацию.

Именно третий закон автор считает самым важным, объясняющим источник технологического прогресса и дающим ключ к повышению благосостояния. Суть его в акцентировании очевидного факта: «успехи в области науки и техники не возникают, да и не могут возникнуть, в изоляции», а «темпы технологического прогресса зависят от того, насколько широко доступны для членов общества знания и технология обработки информации. Именно скорость развития технологии определяет и возможности увеличения полезных запасов естественных ресурсов и появление их новых видов, и тем самым задает перспективы богатства общества. Достижение благосостояния не детерминируется теперь накоплением ресурсов или, как пишет П. Пильцер, «в мире «Алхимии» рынок не имеет углов», рынок не загнать в угол, играя на наиболее ценных сырьевых товарах, на дефиците ресурсов [2, 421-422], а реальная стоимость любого сырья определяется ценой и наличием его потенциальных заменителей.

В настоящее время один из самых ярких примеров формирования «рынка без углов» в России и за рубежом становятся стартап-проекты. «Часто идеи для успешных стартапов придумывались случайно. К примеру, компания Lotus начиналась с того, что Митч Капор просто написал программу для своего друга. Стив Возняк, работая на Hewlett-Packard, хотел создавать компьютеры, но работодатель не давал ему реализовывать свои идеи. Так появилась компания Apple. А Дэвид Фило, коллекционировавший ссылки, даже и не думал, что его увлечение когда-то выльется в проект под названием «Yahoo!» [3]. Практически все эти проекты (которые только развиваются или уже стали успешными компаниями), прошли один и тот же путь от идеи, создания команды и поиска инвесторов, до высокой популярности и получения прибыли.

Сфера активной жизнедеятельности наиболее успешных старапов – свободное пространство Интернета. Из более чем 6000 Интернет-стартапов в 2011 - 2012 гг. 27% были заняты электронной коммерцией, 25% - мобильными устройствами, 13% - социальными медиа». [3]

Реальный потенциал стартапов основан на совместном сотрудничестве с многонациональными фирмами. Такой вывод делается в новом исследовании аналитической компании Zinnov Management Consulting, которая считает, что именно партнерство между местными стартапами и зарубежными фирмами запускает инновационные процессы на базе программ венчурных фондов». [4]. Специалисты «Startup Genome» провели ранжирование старапов по весьма оригинальным критериям, как-то: индекс талантливости и оригинальности; индекс поддержки; предпринимательский дух, способность задавать тренды и т.п.. В результате, места распределились следующим образом: на первом месте располагается Кремниевая Долина, на втором — Тель-Авив, далее еще несколько американских локаций, первый европейский город — Лондон (на 7 месте), Москва — на 14 месте.

Как пишут исследователи в отчете «Startup Ecosystem Report 2012»: «Российский интернет достиг переломного момента в 2010, когда Groupon купил местного клона — Darberry, а Mail.ru вышел на IPO. У Москвы самый низкий funding index (параметр, который показывает доступность венчурных инвестиций) среди топ-20 экосистем, ниже только у

Сантьяго. Несмотря на то, что в Москве много денег, не хватает инструментов для высокорисковых инвестиций, таких как акселераторы, инкубаторы, ангелы и венчурные фонды. В Москве на 59% меньше мобильных стартапов, чем в Кремниевой долине» [4].

С точки зрения инвестора, Россия — довольно привлекательный рынок, но лишь при условии формирования способности предпринимателей мыслить более глобально. Экономическое поведение определяется не только технологическими или информационными возможностями, задачами извлечения прибыли и доходов, но и социальными по своей природе ограничениями: нормами человеческого общения, ценностями, традициями, законами и прочими социальными установками. Мотивы человеческого поведения выходят за рамки экономической оптимизации и включают социальную ответственность и справедливость, свободу и доверие. Относительно новое понятие в экономике - интеллектуальный капитал, который невидим и неосязаем и представляет собой нечто вроде «коллективного мозга», аккумулирующего научные и обыденные знания, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж. Именно элементы интеллектуального капитала являются факторами, от которых в той или иной степени зависит создание богатства современного общества. «Алхимия» старапов – важнейший на сегодня фактор накопления интеллектуального капитала как общественного блага. Он не убывает по мере использования, неотчуждаем, существует вне зависимости от пространства, хотя порой весьма чувствителен к фактору времени. Стоимость интеллектуального капитала далеко не всегда соотносима с затратами на его приобретение, а количество усилий по его накоплению не может быть мерой успеха. Очевидно, что понятие интеллектуального капитала шире и сложнее понятия человеческого капитала, так как в нем заложена трактовка информации как самостоятельного производственного ресурса. Персонификация интеллектуального капитала не может проявиться, если отсутствует взаимодействие «со всеобщей производительной силой, которая является средоточением накопленного в обществе интеллектуального и духовного богатства и сама становится своего рода обезличенным интеллектуальным капиталом» [5].

Литература:

1. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М., 1985.
2. Пильцер П. Безграничное богатство. Теория и практика «экономической алхимии» // Новая постиндустриальная волна на Западе. М. Academia. 1999.
3. «Анализ стартапов Китая за 2012 год» -URL - http://tech-asia.ru/2013/01/23/analiz-startapov-kitaya-za-2012-god/#.URoA3h3HHGQ
4. «Startup Ecosystem Report 2012 — как Москва выглядит в сравнении с Долиной?» - URL: http://www.siliconrus.com/2012/11/startup-ecosystem-report-2012-ili-kak-moskva-vyiglyadit-v-sravnenii-s-silikonovoy-dolinoy/
5. «Эксперты оценили стартапы» - Ольга Заславская URL: http://www.rg.ru/2012/01/27/biznes-site.html
6. Цвылев Р.И. Постиндустриальное развитие. Уроки для России. М., 1996. - С. 38.

Yarkovyi A.A.

Ph.D., Associate Professor,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

NECESSITY OF WAYS AND IMPLEMENTATION OF E- GOVERNMENT IN UKRAINE

Ярковий А.О.

к.е.н., доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено зарубіжний досвід організації електронного уряду. Визначено суть, основні концепції та принципи його функціонування і впливу на спосіб життя громадян. Проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку електронного урядування в Україні.
Ключові слова: *електронний уряд, механізм взаємодії, інформаційні комунікації, електронне голосування, демократія.*

This article explores the international experience of e-government. Defined the essence of the basic concepts and principles of its functioning and impact on life of citizens. The current state and prospects of development of e-government in Ukraine.
Keywords: *e-government, the mechanism of interaction, information communication, electronic voting, democracy.*

Сьогодні, коли Українське суспільство зробило величезний крок до розбудови сучасної, правової, демократичної, європейської держави, виникає необхідність створення високо-професійного, кваліфікованого і дієздатного механізму державного управління та сучасної організації державної служби яка б ефективно функціонувала з метою розв'язання суспільних проблем. Разом з тим, високий рівень суспільних потреб і очікувань, складність взаємин між різними групами населення, критичний рівень бюрократії в країні і як результат - падіння довіри населення до центральних органів управління з одного боку, та зростання впливу міжнародних чинників на внутрішню політику держави з іншого, спричиняють сьогодні необхідність перегляду традиційних підходів до адміністративного менеджменту [1].

Саме тому, на сучасному етапі, максимальна інформаційна відкритість та прозорість у діях владних органів і структур на всіх рівнях державного управління - є необхідною передумовою для зміцнення демократії та подальшого успішного розвитку нашої країни.

На наш погляд, саме система електронного урядування, яка останнім часом все більшими темпами розвивається у багатьох країнах, має забезпечити відкритість і прозорість діяльності органів влади на всіх рівнях державного управління та підвищити взаєморозуміння і взаємодію влади із громадськістю. Адже така форма спілкування з державою, має призвести не тільки до більш ефективного і менш витратного адміністрування, але й до кардинальних змін взаємин між громадянами, органами державної влади і місцевого самоврядування [2].

Дослідженням питань організації і впровадження системи електронного урядування в Україні, присвячено багато праць вітчизняних вчених, однак, як правило, електронний уряд розглядається багатьма дослідниками як певна інформаційна електронна платформа, або портал про документообіг, розподіл бюджетних коштів тощо, приводяться приклади успішної реалізації і впровадження даних систем. При цьому не достатньо уваги приділяється питанням інтерактивності такої системи, або механізму залучення громадськості до участі в електронному урядуванні з метою організації громадського контролю за здійсненням державою своїх функцій.

До того ж, необхідно зазначити, що на сьогодні не має чіткого і однозначного визначення «електронного уряду», адже кожен науковець вбачає особливості й акцентує увагу на різних аспектах і контекстах функціонування даної системи. Також відсутня і нормативно-правова база яка регулювала б питання щодо впровадження і використання системи електронного урядування в Україні та визначала б її базові поняття.

Не дивлячись на те, що Концепція розвитку електронного урядування в Україні була схвалена Кабінетом міністрів ще у 2011 р. [3], а її кінцева реалізація розрахована до 2015 р., на даний час електронне урядування в Україні знаходиться лише на стадії зародження, що і зумовлює актуальність даної теми і необхідність проведення подальших і більш детальних досліджень з зазначеної проблематики.

Корисним на наш погляд, є дослідження досвіду сусідніх країн із розробки і впровадження системи електронного урядування. Так, наприклад, Грузія, Молдова та Естонія ще в 90-х роках визначили, що при переході на електронну систему закупівель економія бюджетних коштів складає близько 50% від звичних витрат.

Зокрема, Грузія завдяки електронним закупівлям, лише за останні два роки заощадила $200 мільйонів. А набагато обмеженіша у ресурсах Молдова, зараз активно просуває ідею єдиного дата-центру, на основі якого всі урядові установи вже надають громадянам уніфіковані послуги [4].

В результаті реформ, багато грузинських агентств, відомств і міністерств перейшли на електронне обслуговування громадян через інтернет, в результаті чого, електронне урядування в Грузії дозволяє дуже швидко, в режимі он-лайн отримати наступні послуги:

- перевірити виписані на громадянина штрафи на сайті поліції;
- замовити закордонний паспорт на сайті громадянського реєстру он-лайн, так само отримати будь-яку довідку;
- поспілкуватися з відеоконсультантом на сайті міністерства фінансів і з'ясувати, які податки потрібно сплатити у тому чи іншому випадку, в тому числі, прямо на сайті розрахувати вартість розмитнення авто;
- підготуватися до здачі тестів на водійські права (до речі, отримання водійських прав займає лише 1 годину);
- перевірити дійсність будь-якого завіреного нотаріусом документа у банку нотаріальних даних.

Також, на муніципальному сайті Тбілісі, наприклад, можна отримати он-лайн консультацію у працівника будь-якої міської служби тощо [5].

Аналогічним чином побудована система електронного урядування і в ряді інших прибалтійських країн – Естонії, Литві, Латвії тощо. Так, наприклад в Естонії маючи доступ до інтернету, громадяни можуть зареєструвати шлюб або контролювати державні витрати. Також, естонець може зареєструвати приватне підприємство за одну годину, оминаючи так звані «коридори влади». Для цього йому достатньо увійти на інтернет-ресурс електронного уряду та використати за допомогою спеціального зчитувального пристрою власну ID-картку (яку має кожен громадянин Естонії, який досяг 15-річного віку), або за допомогою використання мобільного телефону (технологія Mobiil-ID), також вхід можна здійснити і через Інтернет-банк.

Тоді як в Україні, для реєстрації підприємства, необхідно подати заяву в районну державну адміністрацію, зачекати мінімум добу, поки підприємство внесуть до державного реєстру, далі віднести пакети документів до районної державної податкової інспекції та Пенсійного фонду – і знову чекати, поки їх опрацюють. Але вже впродовж трьох діб. Ще варто врахувати марнування часу в довжелезних чергах. Тільки після проходження усіх цих етапів суб'єкт підприємницької діяльності буде зареєстрованим [6].

Серед інших важливих он-лайн сервісів, яке пропонує електронне урядування Естонії можна зазначити також отримання відстрочки у військкоматі для випускників шкіл які щойно вступили до вищих навчальних закладів але встигли до цього отримати повістку. Процедура займає лише декілька хвилин, без необхідності походу до військкомату.

Також цікавою послугою є он-лайн покупка білетів на громадський транспорт через окремий сервіс, який передбачений в рамках системи електронного уряду Естонії. Через даний сервіс можна придбати квіток та перевірити його дію, при цьому система автоматично перевіряє право на пільги через єдину базу даних і якщо у замовника послуги їх немає система все одно може продати пільговий квіток, однак з'явиться попередження про відсутність пільги. Контролеру при перевірці достатньо надати лише власну ID-картку і у випадку, якщо прав на пільги нема, а білет був куплений пільговий, контролер може попросити надати паперовий документ, що підтверджує право на пільгу. Окремої уваги заслуговує й система прокладки маршрутів для користувачів громадським транспортом. Необхідно лише внести дані про точку відправлення та прибуття і система сама обере оптимальний маршрут та розрахує витрати часу на проїзд, найоптимальніші види транспорту якими краще користуватись та вартість проїзду.

Електронні рецепти – це новий сервіс, який був нещодавно запроваджений в системі електронного урядування Естонії. За допомогою даного сервісу, фіксуються всі звернення до

лікарів і в разі, якщо лікар виписує рецепт, все що необхідно, це надати в аптеці ID-картку після чого аптекар отримує інформацію про ті ліки, які були випасані лікарем.

Система електронної школи, до якої на даний момент підключено більшість шкіл Естонії являє собою повну заміну паперових журналів де зазначаються всі пропуски та оцінки учнів. У цій системі учень може подивитися всі свої оцінки, побачити майбутні контрольні роботи або домашні завдання а вчитель отримує зручну можливість додавати оцінки, завдання, зауваження і др. Також до цієї системи передбачений і доступ для батьків щоб вони мали можливість стежити за успішністю своєї дитини.

Окремо, слід зазначити про систему електронних виборів в Естонії, для участі в якій необхідно зайти на офіційний сайт електронного голосування та авторизуватись у системі за допомогою персональної ID-картки, після чого система дозволяє ознайомитись з переліком кандидатів за містом проживання виборця і власне зробити свій вибір. Важливим моментом в даній системі є те, що можна змінювати результати голосування скільки завгодно разів до встановленого часу, також можна прийти на виборчу дільницю і опустити в урну бюлетень, при чому зарахованим буде вважатись лише останній голос. На додаток цього, останніми роками в Естонії було впроваджено експеримент, який має назву «Тіньове голосування» суть якого полягає у наданні можливості проголосувати молоді віком 14-17 років, які ще не мають права голосу. Школяри також можуть примати участь у даному експерименті за допомогою системи «Електронна школа».

Для порівняння, слід відмітити, що проект «Електронні вибори» [7] було ініційовано у 2014 р. і в Україні, проте орієнтований він не на виборців, а на членів виборчих комісій, з звичними для нас елементами бюрократії. Мета даного проекту полягає у застосуванні системи громадського контролю, через публікацію фотокопій протоколів, що захищені цифровим підписом державного зразка.

За задумкою ініціаторів проекту, процес має відбуватись наступним чином:

1. Спостерігач або член комісії робить фото протоколу.
2. Захищає фотокопії своїм електронно-цифровим підписом.
3. Надсилає фотокопії з підписом на сайт e-vybory.org
4. Підпис перевіряється та фотокопії публікуються.
5. Після чого будь хто може зайти на сайт і подивитись на результат підрахунку голосів, порівняти його з тим, що в результаті надійшло до ЦВК.

Однак, зауважимо, що для того, щоб члену комісії отримати цифровий електронний підпис, необхідно знову ж таки пройти певну бюрократичну процедуру, адже в режимі он-лайн (як це відбувається в тій самій Естонії) це зробити неможливо. До того ж, виникає багато питань, чим фотографувати, за допомогою чого підписувати фотокопії і яким чином їх надсилати, якщо сьогодні члени виборчих комісій мають навіть канцелярські прилади купувати за власний рахунок, не кажучи вже про оргтехніку і інтернет.

Таким чином, ми вважаємо, що сьогодні не потрібно вигадувати велосипед, а треба переймати успішний досвід країн де система електронного уряду працює вже не перший рік і є чітко налагодженою.

Певною спробою в цьому напрямку є приклад м. Харкова, де відкрито Єдиний дозвільний центр, створено службу комунальних звернень 15-62 (при чому заявку можна оформити не тільки телефоном, а й на офіційному сайті служби), впроваджено електронний документообіг між комунальними підприємствами, а на сайті міськради громадяни можуть не тільки отримати необхідну інформацію, але й продивлятися он-лайн сесії міської ради, залишати пропозиції для мера, або фотоскарги [8].

В свою чергу, міський голова Києва Віталій Кличко, також пообіцяв, незабаром запровадити «єдине вікно» для адмінпослуг, що дозволить киянам отримувати будь-яку довідку за 15 хвилин.

Поряд з цим, необхідно чітко розуміти, що Електронний уряд це не просто веб-сайт певного міністерства чи відомства, окрема служба або єдине вікно – це складна інтерактивна система, єдиний організм автоматизованої взаємодії органів державної влади з громадянами,

де відбувається безперервний обмін даними між всіма існуючими відомствами та існує можливість здійснення паралельних операцій з метою економії часу. Саме тому, такий спосіб урядування відрізняється прозорістю та зручністю.

Основними завданнями та перевагами Електронного уряду можна вважати:

Налагодження інформаційних комунікацій між всіма органами державної влади та громадянами, забезпечення доступу до публічної інформації за допомогою сучасних інформаційних технологій, створення централізованих баз даних з технологіями розподіленої обробки даних для забезпечення електронного документообігу.

Відкритість та прозорість у діяльності публічної адміністрації, економія часових та матеріальних ресурсів, підвищення якості надання адміністративних послуг.

Забезпечення надання органами державної влади фізичним та юридичним особам послуг електронними засобами у доступній та зручній формі, без часових та просторових обмежень, звільнення службовців від рутинної роботи.

Підвищення якості життя громадян через удосконалення надання соціальних послуг, системи охорони здоров'я, забезпечення гарантій правової, екологічної й особистої безпеки, розширення можливостей для освіти.

Створення єдиного «пункту контакту» громадян з державними структурами. Деперсоніфікація взаємовідносин громадян та представників бізнесу у взаєминах з державними чиновниками.

Впровадження системи електронного голосування.

Таким чином, підводячи підсумки необхідно зазначити, що в Україні, де уряд обіцяв втілити систему електронного урядування до 2015 року, поки що на жаль, все обмежується переважно оновленням офіційних веб-сайтів найвищих органів влади.

Разом з тим, слід відмітити про те, що у червні 2014 р. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України було реорганізовано у Державне агентство з питань електронного урядування, одним із ключових завдань якого саме і є впровадження і координація діяльності системи електронного урядування в Україні. Розробкою ж та створенням нового порталу електронного уряду в Україні має займатися датська IT-компанія Ciklum яка вже понад 12 років працює в сфері розробки електронного програмного забезпечення і має в Україні одні з своїх найбільших центрів [10]. Також своїм досвідом готова поділитись і Естонія (систему електронного урядування якої Єврокомісія визнала найкращою у Європі), та в разі потреби надати необхідні консультації [6].

Отже певні кроки у напрямку розробки і впровадження системи електронного урядування в нашій країні вже зроблені, проте коли ця система повноцінно запрацює і чи буде вона по якості відповідати зарубіжним аналогам покаже час.

Литература:

1. Ємельяненко О. Традиційний та електронний уряд: концептуальні відмінності [Електронний ресурс] / О. Ємельяненко. – Режим доступу до публікації: http://www.viche.info/journal/811/.
2. Серенок А. О. Інформаційні представництва органів державної влади України / П. С. Клімушин, А. О. Серенок // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2007. – Вип. 1 (16). – С. 31 – 36.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 24.02.2003 р. № 208 «Про заходи щодо створення електронної інформаційної системи «Електронний уряд».
4. Хмара О. Електронний уряд Януковича вже 10 років як паперовий [Електронний ресурс] / О. Хмара, О. Кіфенко, О. Тимченко // Українська Правда. – Режим доступу до публікації: http://www.pravda.com.ua/articles/2013/02/19/6983815/
5. Овчарук А. Електронне врядування в Грузії [Електронний ресурс] / А. Овчарук. – Режим доступу до публікації: http://gurt.org.ua/news/recent/7822/
6. Дачковська М. Електронний уряд: держава без чиновника [Електронний ресурс] / М. Дачковська – Режим доступу до публікації: http://www.radiosvoboda.org/content/article/25003573.html
7. Громадська ініціатива "Електронні вибори" [Електронний ресурс] – Режим доступу до публікації: http://www.e-vybory.org/
8. У 2015 в Україні запрацює електронний уряд [Електронний ресурс] – Режим доступу до публікації: http://izvestia.kharkov.ua/tv-proekty/hi/462/1127395.print

9. Інформаційна система "Електронний уряд" [Електронний ресурс] – Режим доступу до публікації: http://www.znannya.org/?view=concept:421
10. Датська IT-компанія розробить електронний уряд в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до публікації: http://www.unian.ua/science/920174-datska-it-kompaniya-rozrobit-elektronniy-uryad-v-ukrajini.html

2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Çerri Sh.
PhD in Marketing, Principal Lecturer
Head of Department of Marketing & Engineering
Faculty of Economics, University "Aleksandër Xhuvani" Elbasan, Albania

ELECTRONIC SERVICE QUALITY IN ALBANIAN UNIVERSITIES – ANALYSIS AND FINDINGS

Introduction

The widespread use of the Internet has expanded also in public services, moving the traditional face-to-face encounter to online self-service models. This trend has also been embraced by higher education institutions, which have their own web pages and offer a wide range of information, services, and other online facilities. Today, a good proportion of the total services that universities offer come to students and faculty through electronic channels.

But, in an online environment, achieving superior service quality is very challenging task. Researchers and practitioners have sought to understand how individuals perceive and evaluate the websites and the service quality offered in online settings. Services offered via websites aim to meet the consumer's desire for convenience and cost savings. Elliot and Fowell (2000) have found that online service experience can be damaged by many website attributes, such as lack of customer service's responsiveness, difficulties in website navigation, web site complexity, and security concerns. Thus, measuring service quality in online setting is of imperative importance for companies or institutions that deliver services through technology-based channels.

This study aims to contribute in the measurement of online service quality offered by higher education institutions in Albania using a modified E-S-Qual scale. Although originally developed for measuring electronic service quality (e-SQ) provided by a retailing website, E-S-Qual scale allows modifying its measurement items according to specific contexts. The data were gathered three public and three private universities in Albania, both from students and faculty. Confirmatory factor analysis was used to evaluate the dimensionality, reliability and validity of the structure of factors, while multiple regression analysis determined the relative impact of each dimension. Finally, ANOVA analysis was employed to reveal the differences in online service quality perceptions between students and faculty, as well as between public universities and private universities users.

Literature review

Delivering services through electronic channels is quite different from traditional face-to-face delivery. Zeithaml et al. (2000) proposed that electronic services are web services delivered through the Internet. In the online environment, companies must shift their focus from traditional dimensions of service quality to e-SQ dimensions, in order to keep their customers satisfied and loyal (Parasuraman et al., 2005). E-SQ relates to all the steps that a consumer goes through during his/her interaction with a website: the degree to which a website facilitates efficient and effective online experience. Santos (2003) proposed that e-SQ had these dimensions: appearance, ease of use, efficiency, linkage, content, structure, incentive, security, communication, reliability, and customer support.

Authors have proposed different scales for measuring e-SQ. Barnes and Vidgen (2002) developed a multi-item scale based on the weighted importance of five factors: information, design, usability, trust, and empathy, while Francis and White (2002) proposed PIRQUAL scale, which measured e-service quality based on web site, transaction system, delivery, customer service, and security. Parasuraman et al. (2005) developed E-S-Qual scale to measure the e-SQ provided by a retailing website. It followed the previous work of Zeithaml et al. (2002), who identified five service quality dimensions relevant to commercial websites: ease of navigation, efficiency, security, flexibility, and site aesthetics. E-S-Qual measures e-SQ using 22 items, based on four dimensions identified by Parasuraman et al. (2005) as efficiency, fulfillment, system availability, and privacy.

Due to the fact that E-S-Qual has reflected good reliability and validity across many studies, this paper uses a modified E-S-Qual scale to investigate e-service quality in higher education institutions. Some items were modified or excluded from the original scale in order to comply with the specifics of electronic services offered by universities. The research questions of this study are as follows:

RQ1: Which is the relative impact that each of the dimensions of Parasuraman et al. (2005) model has on e-SQ offered by higher education institutions?

RQ2: Which are the differences, according to each dimension, between student users and faculty users?

RQ3: Which are the differences, according to each dimension, between public and private universities users?

Research methodology

The items for measuring e-SQ in this study were adapted from the E-S-Qual scale developed by Parasuraman et al. (2005). Since the original scale was constructed for use in retailing websites, its items had to be modified in order to be usable in the context of this research. The questionnaire developed contained 19 pairs of statements for measuring respondents' expectations and perceptions on efficiency, system availability, fulfillment, privacy, and overall e-SQ. The respondents were asked to indicate their level of disagreement/agreement with the questionnaire statements in a 7-point Likert scale. This study included six higher education institutions in Albania, three public and three private ones. Of 300 questionnaires distributed, 265 were returned, achieving a response rate of 83.3%.

The first step in data analysis was scale purification. The data set was checked for the existence of missing values, normality, and outliers. The missing values were replaced using multiple imputation method in IBM SPSS 22.0, while very few outliers were present. The data resulted linear, and the values of skewness and kurtosis were within the acceptable ranges. Then, Confirmatory Factor Analysis (CFA) was conducted, in order to evaluate the dimensionality, reliability and validity of the proposed structure of factors. After examining every dimension, the Cronbach's alpha was calculated for every distinct construct generated from factorial analysis. The final Cronbach's alpha of all items varied from 0.719 to 0.902, suggesting good internal consistency between items of every construct and construct reliability. Also, the combined scale reliability for the 19 items is 0.924, reflecting acceptable reliability and convergent validity (Hair et al., 2009). Factor structure was also considered as stable. Overall, the proposed model had very good reliability and validity (both convergent and discriminant) indicators.

Data analysis and results

RQ1: Which is the relative impact that each of the dimension of Parasuraman et al. (2005) model has on e-SQ offered by higher education institutions?

After confirming the factor structure, dimensionality, reliability, and validity of the five constructs, multiple regression analysis was performed in order to uncover the relative impact of each dimension on e-SQ in higher education. Overall e-SQ served as dependent variable, while efficiency, system availability, fulfillment, and privacy served as independent variables. According to regression analysis results, there existed significant relationships between the four dimensions of e-SQ and overall higher education e-SQ ($F=17.587$, significance of $F<0.001$). Furthermore, these four dimensions explain a considerable proportion of the variance in higher education e-SQ, 69.1 %, as indicated by R^2 value and adjusted R^2 of 64.5%. All four dimensions were found as significant predictors of overall higher education e-SQ. Fulfillment was the most influential determinant ($\beta=0.24$, $p=0.001$), followed by Efficiency ($\beta=0.21$, $p=0.000$), System availability ($\beta=0.15$, $p=0.001$), and Privacy ($\beta=0.12$, $p=0.000$).

RQ2: Which are the differences, according to each dimension, between student users and faculty users?

The second research question of the study relates to the differences that exist between student users and faculty users, for each of the dimensions of e-SQ and for the overall e-SQ. According to ANOVA results, there existed significant differences in perceptions between student

users and faculty users of universities' website for all the dimensions, as well as for overall e-SQ. Students rate website all dimensions higher than faculty member, as well as perceive website overall service quality to be better of what faculty perceive.

RQ3: Which are the differences, according to each dimension, between public universities and private universities users?

The last research question aims to uncover the possible differences that may exist between public and private universities, for each dimension of e-SQ and for the overall e-SQ. ANOVA results show that there are significant differences between public and private universities students, for all the e-SQ dimensions, as well as for the overall e-SQ. Private universities students mean scores were all evidently higher than those of public universities students.

Discussion and implications

This study served to several purposes. It confirmed E-S-QUAL scale as a suitable tool for measuring e-SQ in higher education settings. Its modified statements are able to fully grasp the nature and the essence of universities' website service quality. The four e-SQ dimensions of Parasuraman et al. (2005) scale were found to be also applicable in the higher education settings, reflecting good dimensionality, reliability and validity. The dimensions explained a good proportion of the variance in e-SQ, where fulfillment was the most influential determinant, followed by efficiency, system availability, and privacy.

One of the most important benefits that technology offers to humans is convenience, allowing them to perform tasks and receiving what they need easily and in timely manner. Fulfillment dimension reflect this aspect of website, providing users the right, updated information suitable for their needs. Granting access to university's services at any time and any place is widely appreciated by website users, since it results in time and costs (of any form) savings. Efficiency was found to be the second most important dimensions of a university's website. It relates to the way a website user finds the site easy to use and navigate. The structure of a page, the way the information is placed in respective sections, the speed of loading and how user-friendly it is, are the most common features that university's website users are keener to judge. System availability was also found to be a significant driver of e-SQ in university's website, so people responsible for running the website (like IT department) must ensure to have the site always smoothly running. Finally, privacy dimension, although ranked as the last influential dimension of e-SQ, is considered by respondents as relatively important in evaluating university's website quality. Since users' interaction with this kind of website does not include monetary transactions or providing credit card information, users feel more relaxed regarding privacy issues.

There were significant differences between student users and faculty users regarding all the dimensions of e-SQ, as well as regarding overall e-SQ of university's website. Faculty users found the quality of website better than student users, especially for fulfillment dimension (gap score = 0.41), while the smallest gap resulted for system availability dimension (gap score = 0.22). The gap for overall e-SQ between two groups of respondents is 0.24, in a 7-point Likert scale. These significant differences in perceptions raise serious questions for the administrators of web-site, as well as for other persons responsible for the sources of information that make it updated and vivid. They seem to cater more for the needs of faculty users than for students, giving to the last smaller priorities. Another important finding is that mean scores for all the dimensions, for both groups, where smaller than 4 (which is considered as "neutral" evaluation in a 7-point Likert scale). This means that users found the website quality, along all dimensions, of poor quality. University's management and website administrators must make the necessary improvements to the website, focusing their efforts to the worst-perceived dimensions, like fulfillment and privacy.

Significant differences were also found in e-SQ perceptions between two other groups: private universities users and public universities users. Private universities users rated their perceptions higher than public universities users for all the e-SQ dimensions. The greatest difference existed for efficiency dimension (gap score =0.55), followed by fulfillment (gap score =0.41), system availability (gap score =0.39), and privacy (gap score =0.18). A significant difference was also found to exist for overall e-SQ, where the average score of private universities

users was 0.33 higher than public universities users' average score. These results seem not surprising, since private universities are more willing and able to do significant investments in technology. They are more flexible and able to quickly implement web-based solutions for the services they offer, as well as to create efficient and reliable websites. These results must make public universities aware of their real position according e-SQ, since the quality of electronic services and websites are a major component of classification among higher education institutions.

References:

1. Barnes S.J., & Vidgen R.T. (2002). An integrative approach to the assessment of e commerce quality. *Journal of Electronic Commerce Research*, *3*(3), 114-127. [4, p. 2].
2. Elliot S., & Fowell S. (2000). Expectations versus reality: A snapshot of consumer experiences with internet retailing. *International Journal of Information Management*, *20*, 323-336. [1, p. 1].
3. Francis J.E., & White L. (2002). PIRQUAL: a scale for measuring customer expectations and perceptions of quality in internet retailing. In Evans, K.R., & Scheer, L.K. (Eds.), *Proceedings of the 2002 American Marketing Association Winter Educators' Conference: Marketing Theory and Applications*, American Marketing Association, Chicago, IL, 263-270. [5, p. 2].
4. Hair J. E. Jr., Black W. C., Babin B. J., & Anderson R. E. (2009). *Multivariate Data Analysis,* 7th Edition, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall. [1, p. 4].
5. Parasuraman A., Zeithaml V.A. & Malhotra A. (2005). E-S-QUAL: a multiple item scale for assessing electronic service quality. *Journal of Service Research*, *7*(3), 213-233. [2, p. 2].
6. Santos, J. (2003). E-service Quality: A model of Virtual Service Quality Dimensions. *Managing Service Quality, 13*(3), 233-246. [3, p. 2].
7. Zeithaml V.A., Parasuraman A. & Malhotra A. (2000). A conceptual framework for understanding e-service quality: implications for future research and managerial practice. *Working paper, Report No. 00-115*, Marketing Science Institute, Cambridge, MA. [1, p. 2].
8. Zeithaml V.A., Parasuraman A., & Malhotra A. (2002). Service quality delivery through web sites: A critical review of extant knowledge. *Journal of the Academy of Marketing Science*, *30*(4), 362-375. [7, p. 2].

Anisimova L.A.
Ph.D., Associate Professor,
Udovytsia K.O.
Ph.D. student,
Taras Shevchenko Kyiv national university, Ukraine

FUNCTIONING CHARACTERISTICS OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN INNOVATION ACTIVITY OF ENTERPRISE

Анісімова Л. А.
к.фіз.-мат.н., доцент,
Удовиця К. О.
аспірант,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕТУ ЯКОСТІ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМТВ

Визначено зміст поняття інновацій, інноваційної діяльності та особливості сучасного етапу розвитку менеджменту якості. Обґрунтовано взаємозв'язок між інноваційною діяльністю підприємства та системами менеджменту якості.

Ключові слова: *інновація, інноваційна діяльність, якість, рівень якості, управління якістю, системи менеджменту якості.*

In the article defined content of the innovation, innovation management and the current characteristics of the quality management development. Set the relation between innovation activities and quality management.

Keywords: *innovation, innovation activity, quality, quality level, quality management.*

У сучасних динамічних умовах ринкового середовища, інновації розглядаються як можливість здобути конкурентну перевагу підприємства, що надзвичайно актуально для України. Протягом останніх років були зроблені значні зусилля, спрямовані на вивчення

факторів, що впливають на інноваційну діяльність компаній. Система менеджменту якості (СМЯ), відіграє важливу роль у сучасному розвитку теорії та практики управління. Впровадження СМЯ є одним з важливих факторів, що може впливати на позитивний розвиток інноваційної діяльності підприємств України в умовах глобалізації.

Питаннями інноваційної діяльності підприємств займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: П. Друкер, А. Старостіна, Д. Черваньов, Л. Федулова, Н. Чухрай та інші. Відомі менеджери та фахівці в області управління якістю, а також зарубіжні вчені, такі як Г. Форд, В. Шухарт, Е. Демінг, Д. Джуран, К. Ісікава, А. Фейгенбаум, Ф. Кросбі, Дж. Харрінгтона, Г. Тагуті досліджували підходи щодо визначення поняття якості, відіграли велику роль у створенні та розвитку теоретичних основ менеджменту якості. Вітчизняний напрямок дослідження проблем якості також значний, найбільш відомими є праці Р. Бичківського, А. Глічева, П. Калити, В. Огвоздіна, В. Окрєпілова, М. Шаповала.

Метою статті є обґрунтування сутності інновацій та дослідження взаємодії систем менеджменту якості та інноваційної діяльності підприємств.

Інновація, як головне джерело конкурентних переваг, привернула велику увагу в академічних та ділових колах. Термін інновація, як економічну категорію ввів у науковий обіг австрійський вчений Й. А. Шумпетер. У своїй роботі «Теорія економічного розвитку» (1912) він вперше розглянув питання нових комбінацій змін у розвитку (тобто питання інновації) і дав повний опис інноваційного процесу [5, с.25]. Активно проблемами інновацій почали займатися у 60-ті роки XX ст. у зв'язку з прискоренням розвитку науково-технічного прогресу. Значення інноваційної діяльності полягає у тому, що здатність підприємства освоювати інновації підвищує шанси у конкурентній боротьбі і створює суттєві переваги. Інноваційна діяльність є невід'ємною складовою управління сучасних суб'єктів господарювання, спрямованою на оновлення і вдосконалення складових елементів управлінської системи.

Для того, щоб бути конкурентоспроможними, організації повинні реагувати на зміни ринкової ситуації і прагнути до виробництва інноваційних продуктів найефективнішим способом. У менеджменті якості ця проблема вирішується шляхом застосування методології постійного удосконалення. Саме це призводить до впровадження інновацій в продуктах і бізнес-процесах організацій. Не може бути реального удосконалення без впровадження інновацій, а інновації, в свою чергу, направлені на поліпшення якості. Згідно з сучасною термінологією, регламентованою міжнародними стандартами в галузі менеджменту якості, якість – це ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняється вимогам, а вимоги – сформульовані потреба або очікування, загальнозрозумілі або обов'язкові [6, с. 55].

Підвищення рівня якості продукції або забезпечення необхідного достатнього рівня здійснюється через продуктові інновації. Рівень якості – це кількісна характеристики міри придатності того або іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї у порівнянні з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання. Існує позитивний причинний взаємозв'язок між рівнем якості і інноваціями, що підтверджує думку, що якість та інновації можуть бути поліпшені одночасно. При поліпшенні існуючого продукту можуть виникати нові характеристики в елементах виробничого механізму, при значному поліпшенні існуючого продукту може змінитися процес розвитку, в результаті чого змінюється призначення або функція продукції, впровадження нового продукту може призвести до зміни основної концепції вихідних компонентів виробу, до найвищої якісної зміни, що може зумовити якісне перетворення оточення [3, с. 206].

Оцінений рівень новизни виробу дасть змогу обґрунтувати та вибрати методи інноваційної стратегії і стратегії розвитку підприємства. Під інноваційною діяльністю також необхідно розуміти діяльність колективу, яка спрямована на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів до результату, придатного до практичного застосування та реалізації на ринку з метою задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах [2, с. 23].

Інновація широко почала використовуватися в обговореннях якості близько десяти років тому. Пізніше це отримало все більшого значення в національних ініціативах у сфері якості, особливо представлених моделях досконалості та в стандартизації менеджменту якості, особливо в стандарті ISO 9004 (ДСТУ ISO 9004:2012 : Управління задля досягнення сталого успіху організації: Підхід на основі управління якістю). На сьогоднішній день, значна кількість вітчизняних науковців розглядає управління якістю відповідно до стандарту ISO 9001:2008, в основу якого покладені визначення, наведені у стандарті ISO 9000:2005 «Системи менеджменту якості – Основні принципи і словник». В стандарті ISO 9000:2005 (п.3.2.8) під менеджментом якості розуміється скоординована діяльність з керівництва і управління організацією стосовно до якості. Управління якістю здійснюється в рамках системи менеджменту якості.[4, с.43].

Інноваційний процес, як діяльність, що додає цінність компанії, може бути введений в якості елемента зворотного зв'язку в модель системи менеджменту якості, заснованої на процесному підході. У рамках СМЯ організація працює над вдосконаленням процесів, спрямованих на забезпечення споживача товарами і послугами, тому фахівці з менеджменту якості працюють над процесами, спрямованими всередину компанії або системи. Проте з часом продукти та послуги морально застарівають і організація починає втрачати свою конкурентну перевагу, незважаючи на добре функціонуючу СМЯ. Виникає проблема подальшого розвитку компанії. Один з виходів – інноваційний шлях розвитку.

Інновації можуть бути застосовані для вирішення проблем на всіх рівнях, внесенням змін до:

- технології або продукції (тобто інновації, які є відповіддю не тільки на зміни потреб і очікувань споживачів і зацікавлених сторін, а й реакцією на потенційні зміни в організаційному середовищі і життєвому циклі продукції);
- процесів (тобто інновації в методах виробництва продукції або інновації для поліпшення стабільності процесу);
- організаційних структур;
- системи менеджменту (тобто щоб гарантувати, що конкурентні переваги утримуються і нові можливості використовуються при виникненні змін в організаційній середовищі).

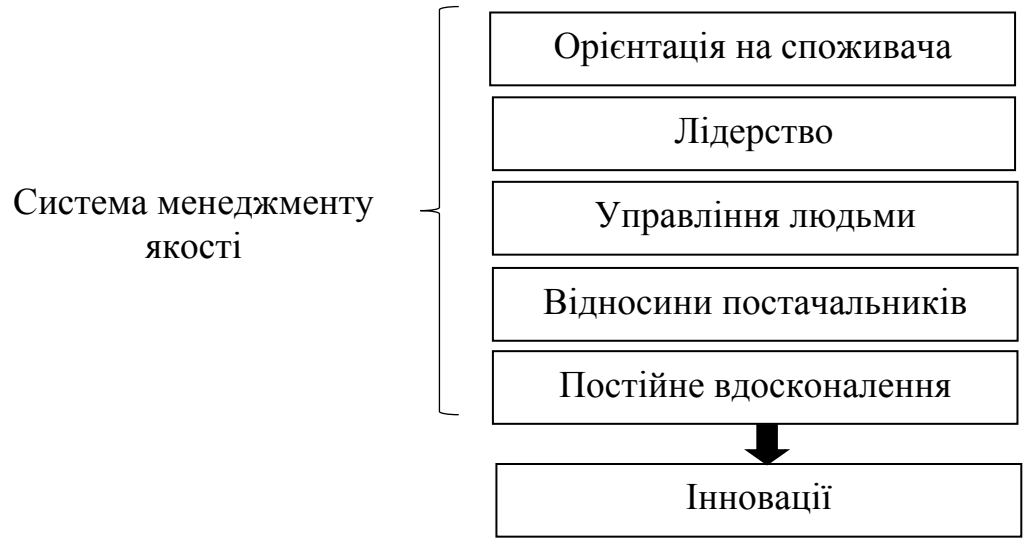


Рис. 1. Модель впливу СМЯ на інновації*

**Складено авторами на основі [7]*

Саме розширення типів інновацій може свідчити про зростання важливості різного роду зв’язків між учасниками інноваційного ланцюга, а отже, збільшення уваги до взаємоузгодження критеріїв учасників інноваційної діяльності щодо підвищення ступеня

задоволення потреб або очікувань споживачів. У національному стандарті ДСТУ ISO 9001:2008 зазначено: «Успішне керівництво організацією та її функціонування забезпечується шляхом систематичного і прозорого управління. Успіх може бути досягнутий в результаті впровадження і підтримки в робочому стані СМЯ, розробленої для постійного поліпшення діяльності з урахуванням потреб усіх зацікавлених сторін» [7].

Фундаментом для менеджменту інновацій в Україні є ДСТУ ISO 9004:2012 «Менеджмент для сталого успіху організації – Підхід менеджменту якості». У стандарті зазначається, що зміни у навколишньому середовищі або в контексті організації можуть вимагати запровадження інновацій, щоб задовольнити потреби та очікування зацікавлених сторін (клієнтів , споживачів, партнерів). Для цього організаціям потрібно ідентифікувати необхідність в інноваціях, встановити і підтримувати ефективний інноваційний процес і забезпечувати виділення необхідних ресурсів.

Модель системи менеджменту інновацій також розглянута у новому європейському стандарті CEN/TS 16555–1:2013 («Менеджмент інновацій – Частина 1: Система менеджменту інновацій») [9, с.5]. Даний стандарт підготовлений Європейським комітетом із стандартизації (CEN) та узагальнює досвід кращих європейських національних стандартів у галузі менеджменту інновацій, насамперед, іспанського UNE 166002:2006, португальського NP 4457:2007, британського BS 7000–1:2008 та ірландського NWA 1:2009. При впровадженні систем менеджменту якості на рівні організації істотно поліпшується керованість процесів, підвищується якість роботи. Впровадження СМЯ матиме позитивний ефект на інноваційну діяльність підприємств через: орієнтацію на ринок і на споживача, які надають організаціям необхідну інформацію, що призводить до нових ідей для задоволення цих потреб; роботу в команді, розширення прав і можливостей співробітників та управління людьми, що заохочує самостійність та обміну ідеями між співробітниками, та отже, призводить до інновацій. Саме інноваційна діяльність служить інструментом реалізації принципу постійного поліпшення в системі менеджменту якості. Розвиток інноваційної складової організації повинен бути пов'язаний із стратегією розвитку. Стандарт інноваційного менеджменту показує, яким чином необхідно закріпити інноваційні цінності у стратегічних документах, довести їх до всіх співробітників і заручитися їх розумінням і підтримкою. Удосконалюючи процес управління інноваціям, компанії сподіваються досягти підвищення обсягу доходів і прибутку; забезпечити застосування в організації свіжих ідей, творчих, креативних рішень і створення на їх основі нової вартості; підвищити якість прогнозування всередині компанії за рахунок кращого розуміння перспективних потреб ринку і можливостей; активізувати здатність до визначення і зниження ризиків; розкрити потенціал креативності та компетентності співробітників; досягти залучення персоналу до процесу досягнень цілей компанії.

Література:

1. Ваганов П. И. Теория и методология инновационного управления и управленческих инноваций [Електронний ресурс] / СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2003. – Режим доступу: http://dis.podelise.ru.
2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Лісовська Л.С., Іванець Л.В. Менеджмент якості у системі продуктових інновацій. Л.С. Лісовська, Л.В. Іванець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 698. – Вип. 698. – С. 200 – 207.
4. Момот О. І. Менеджмент якості та елементи системи якості: навч. посіб. / О. І. Момот. – К. : КНЕУ, 2007. – 368 с.
5. Покропивний С. Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С. Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24–31.
6. Система менеджмента качества как основа инновационного процесса [Електронный ресурс] / Компетентность, 2011. –№ 3/84. – Режим доступу: http://www.asms.ru/kompet/2011/aprel/Chernih%2038.pdf
7. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності : ДСТУ ISO 9004-2001 – На заміну ДСТУ 9004-1-95 [Чинний від 2001-10-01]. – К. : Держстандарт України, 2001. – 44 с.
8. CEN/TS 16555-1:2012 Innovation Management– Part 1: Innovation Management System [Електронний ресурс], 2013. – / Режим доступу: https://shop.austrian-standards.at.

Artyshchuk I.V.
Ph.D., Assistant Professor Department of Information Systems in Management
«Lvov Academy of Commerce», Lvov, Ukraine

SITUATIONAL APPROACH TO RISK MANAGEMENT AT TRADING ENTERPRISE

Артищук І. В.
канд. екон. наук, доц. кафедри інформаційних систем у менеджменті,
ВНЗ «Львівська комерційна академія», м. Львів, Україна

СИТУАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглядається поняття ризикозахищеності та досліджується питання ситуаційного підходу до управління ризиками торговельного підприємства (ТП).
***Ключові слова**: ризик, ризикозахищеність, управління ризиком, ситуаційний підхід, торговельне підприємство.*

The notion of risk protectability is considered and the question of situational approaches to risk management at trading enterprises (TE) are investigated.
***Keywords**: risk, risk protectability, risk management, situational approach, trading enterprise.*

Управління ризикозахищеністю в сучасних умовах господарювання є одним із найбільш важливих елементів управління торговельним підприємством (ТП) функції управління якої спрямовані на підвищення економічної ефективності ТП в умовах трансформації стану вітчизняного бізнес-середовища. Щодо поняття ризикозахищеності, то автором не знайдено в спеціалізованих літературних джерелах його однозначного тлумачення, що змусило запропонувати власне трактування та зробити спробу розкрити основні його складові чинники. З огляду на системний підхід ризикозахищеність можна визначити як «формування системи управління підприємством, що забезпечує його сталий і стабільний розвиток в умовах виникнення різних видів ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища в середньостроковій і довгостроковій перспективі». Ризикозахищеність розглядається як похідна з врахуванням множини прототипів ризикових ситуацій, факторів формування ризикових подій і методів виходу з ситуацій ризику, що спостерігалися в минулому. Тобто це така властивість системи управління підприємством, яка дозволяє звести до мінімуму наслідки негативного впливу ризиків різноманітної природи на хід виконання бізнес-процесів [1,3].

В зв'язку з тим, що управління ризиками є процесом, пов'язаним із значними обсягами інформації, то виникає необхідність у формуванні відповідної системи, яка базувалась би на використанні сучасних ІТ-технологій. Її створенню передує розробка відповідної моделі.

Структурна схема моделі системи управління ризикозахищеністю (СУР), що представлена на рис. 1, принципово відображає систему, реалізація якої дозволяє ефективно здійснювати управління ризикозахищеністю, використовуючи можливості сучасних ІТ-технологій.

Оскільки ризикозахищеність безпосередньо пов'язана з управлінням ризиками, то завдання полягає у своєчасному виявленні та адекватній реакції на загрози при появі ситуацій ризику. Тому спостереження за змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі ТП є необхідним для виявлення ризикових ситуацій і встановлення факторів, які сприяють появі ризиків. Ці фактори виступають індикаторами ризику та відображаються в інформаційному фонді СУР, який є спеціалізованою базою даних (БД). Саме інформація, що міститься в БД, служить основою для аналізу ризикових ситуацій, оцінювання рівня

ризикозахищеності ТП, вибору сценаріїв усунення ризиків і розробки заходів щодо підвищення рівня захищеності торговельного підприємства.

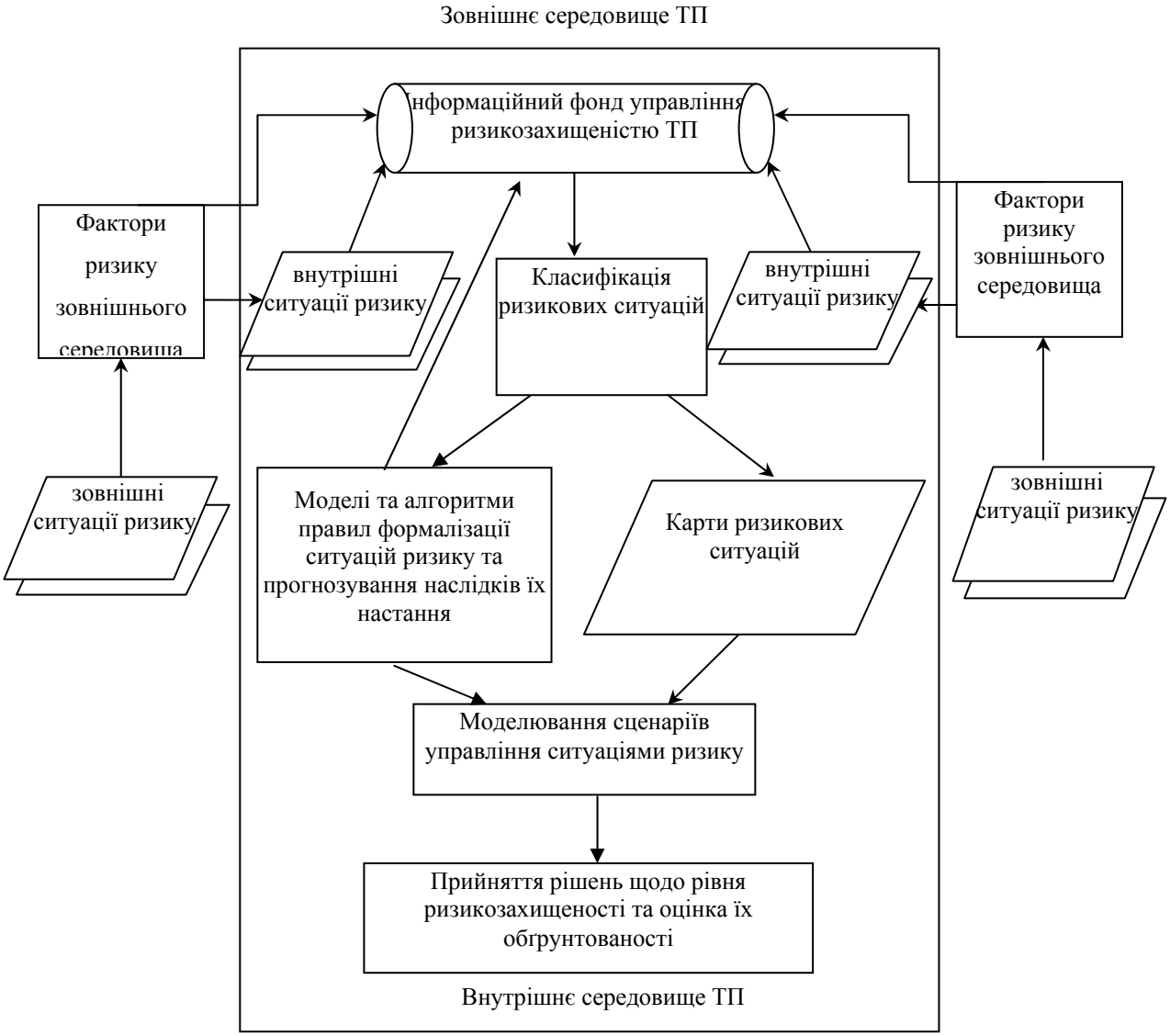


Рис. 1. Структурна схема моделі СУР (розроблено автором)

Початковим етапом процесу управління ризикозахищеністю є реєстрація ситуації ризику і його ідентифікація згідно з картою ризиків і аналіз, який має на меті одержання необхідної інформації про структуру, величину впливу ризиків і їх загальну направленість. При цьому аналіз ризиків нами поділяється на два взаємодоповнюючих один одного види [6]: (1) – якісний, головне завдання якого полягає у визначенні (співставленні з наявними в інформаційному фонді) факторів ризику й обставин, що привели до ризикових ситуацій, і (2) - кількісний, який дозволяє вираховувати розміри втрат від дії окремих ризиків у цілому.

Якісний аналіз передбачає: ідентифікацію (встановлення) всіх можливих ситуацій ризиків; виявлення джерел і причин утворення ситуацій ризику; визначення практичних вигод і можливих негативних наслідків, які можуть настати при реалізації рішень стосовно того чи іншого виду ситуацій ризику. В процесі якісного аналізу важливе значення надається виявленню та ідентифікації всіх можливих проявів ризику, обрахуванню можливих втрат ресурсів у результаті конкретної ризикової події.

Кількісний аналіз передбачає чисельну оцінку ризиків, визначення їх ступеня і вибір оптимального рішення виходу чи запобігання ризикової ситуації.

Оскільки кожна ситуація ризику передбачає, як правило, декілька традиційних способів (перевірених на практиці) його зменшення, постає завдання оцінки порівняльної ефективності дій на ситуацію ризику для вибору найкращого з них з метою прогнозування і

мінімізації можливих втрат від настання подібної ситуації в майбутньому. Порівняння здійснюється на основі критеріїв, прийнятих як для оцінки діяльності ТП, так і з позицій мінімізації втрат на реалізацію прийнятих управлінських рішень.

Виходячи з положень, розглянутих в роботах вчених, що займалися проблемами ризиків, процес безпосередньої дії на ризик в межах СУР функціонально забезпечується наступними основними способами: зниженням, збереженням і передачею ризику, які утворюють відповідні комплекси задач у складі окремої підсистеми загальної автоматизованої інформаційної системи (АІС) ТП [2, 3, 4, 5].

Контроль і коректура результатів реалізації вибраної стратегії здійснюється на основі фактографічної інформації, яка надходить і накопичується при проходженні функціональних бізнес-процесів, прийнятих у минулому рішень лінійних менеджерів і топ-менеджерів підприємства. Стратегія виражається в процесах надходження, реєстрації, архівування і передачі інформації про: виявлення нових обставин (впливів, чинників), які змінювали планово-прогнозні показники; нагляд за перебігом відповідних бізнес-процесів і фіксацію відхилень у них; виявлення, ідентифікацію й оцінку впливів ситуацій ризику, визначення рівня ризиків як в окремих бізнес-процесах, так і ризикозахищеності ТП в цілому.

Списки ризиків підприємства у вигляді карт ризиків, а також описи бізнес-процесів (у нормалізованій планово-структурованій формі бізнес-плану [1, 2, 4, 5]) являють собою вхідні дані. Всі правила і процедури, які забезпечують реалізацію ризикової ситуації, документуються і виконують функції вхідного потоку, який розширюється за рахунок додавання нових ситуацій і правил їх розв'язання (виходу з них).

Роль СУР стає вирішальною на етапі обробки, де відбувається консолідація всіх одержаних раніше вхідних даних і перетворення їх в інформацію, необхідну для використання всіма підрозділами ТП, що забезпечують перебіг відповідних бізнес-процесів.

Всі дані, пов'язані з ризиковою ситуацією, у вигляді відхилень фактичних даних від очікуваних записуються в електронному форматі незалежно від їх виду, щоб відсканові або оброблені в текстовому редакторі документи можна було використовувати програмними застосуваннями, базами даних і математичними моделями. Саме тут всі плани, документи і ресурси забезпечення діяльності ТП консолідуються разом в одному електронному вигляді – інтелектуалізованому інформаційному фонді [1, 2, 5].

При цьому потрібно вхідні дані задавати і форматувати таким чином, щоби їх можна було використовувати кожним функціональним сегментом управлінської компоненти, такими як: (1) оцінка виконання замовлення в розрізі структурних підрозділів; (2) оцінка господарських зв'язків щодо постачання товарів; (3) встановлення прямих господарських зв'язків щодо постачання товарів; (4) ефективність укладених угод; (5) оцінка комерційної діяльності щодо формування асортименту товарів; (6) оцінка комерційної діяльності з організації роздрібного продажу товарів. Саме тому важливого значення набуває принцип інтеграції побудови інформаційного забезпечення, коли вихідні дані одного з сегментів виконують функції вхідних даних для (або) декількох інших сегментів [1, 2, 3, 7].

Для кількісної оцінки впливу ризиків використовуються раніше зафіксовані карти ризиків та методи розрахунків (правила роботи) з ними. Останні використовуються при плануванні дій, пов'язаних із управлінням торговельними бізнес-процесами, ризиками, що їх супроводжували в минулому, й оцінки втрат на їх врегулювання. Вони також використовуються в процесі аналізу впливу на сферу діяльності підприємства, коли бізнес-процеси класифікуються (ранжуються) за відношенням до різних видів ризиків. При цьому плани протиризикових дій розробляються відносно всієї множини планових (прогнозованих) показників, передбачених сучасною методологією планування торговельної діяльності [8]. Всі вони в подальшому переходять у процедури, що пов'язані з можливістю відновлення роботи ТП і планування його післякризового функціонування у визначеному періоді часу. В подальшому в системі управління розробляються прийоми оволодіння сценаріями можливих (типових) ситуацій ризику і виходу з них для конкретного ТП.

Таким чином, СУР перетворюється на ядро управління торговельним підприємством,

а основним типом управління стає ситуаційний підхід. СУР відіграє роль обробника даних для різних типів управління, коли інформація формується і вводиться в різноманітних формах і з різноманітних джерел, а потім класифікується, аналізується й оновлюється за спеціально розробленими алгоритмами і в заданому менеджментом ТП регламенті. При цьому прийняття управлінського рішення здійснюється на основі оброблення даних в різноманітних формах для різних видів управлінських процедур у розрізі як торговельних бізнес-процесів, так і окремих процедур, операцій та ситуацій.

Література:

1. Артищук І. В. Управління ризикозахищеністю торговельного підприємства / І. В. Артищук // Збірник наукових праць Національного лісотехнічного університету України, Львів, 2011 – Вип. 21.5, с.153-159.
2. Артищук І. В. Алгоритм виявлення ризикових ситуацій в АІС управління торговельним підприємством / І. В. Артищук // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 12. С. 57-63.
3. Артищук І. В. Формування підсистеми ризикозахищеності в автоматизованій інформаційній системі торговельного підприємства (АІС ТП) / І. В. Артищук // Науковий Вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип.21.10. – с.305-308.
4. Артищук І. В. Підходи до побудови карти ризиків на основі врахування впливу базових факторів на діяльність торговельного підприємства / І. В. Артищук // Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 13. С. 101-107.
5. Белей О. І. Ситуаційне моделювання ризикових рішень в управлінні / О. І. Белей // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль : Видавництво ТАНГ, 2000. – Вип. 10. – С. 85–90.
6. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 245 с.
7. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства: монографія. / В. В. Лук'янова – Х. : ПП "Ковальський В.В.", 2007. – 311 с.
8. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : [підручник для студ. вузів] / А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко; [під ред. Н. М. Ушакової]. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.

Bencheva N.A.,
Professor, Ph.D.
Vice Rector, Head of Department "Management and Marketing"
Tepavicharova M.I.,
Assistant, Ph.D.
Lecturer in Department "Management and Marketing"
Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria

ESTABLISHMENT OF A SYSTEM OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE HOLDINGS OF THE AGRICULTURAL SECTOR

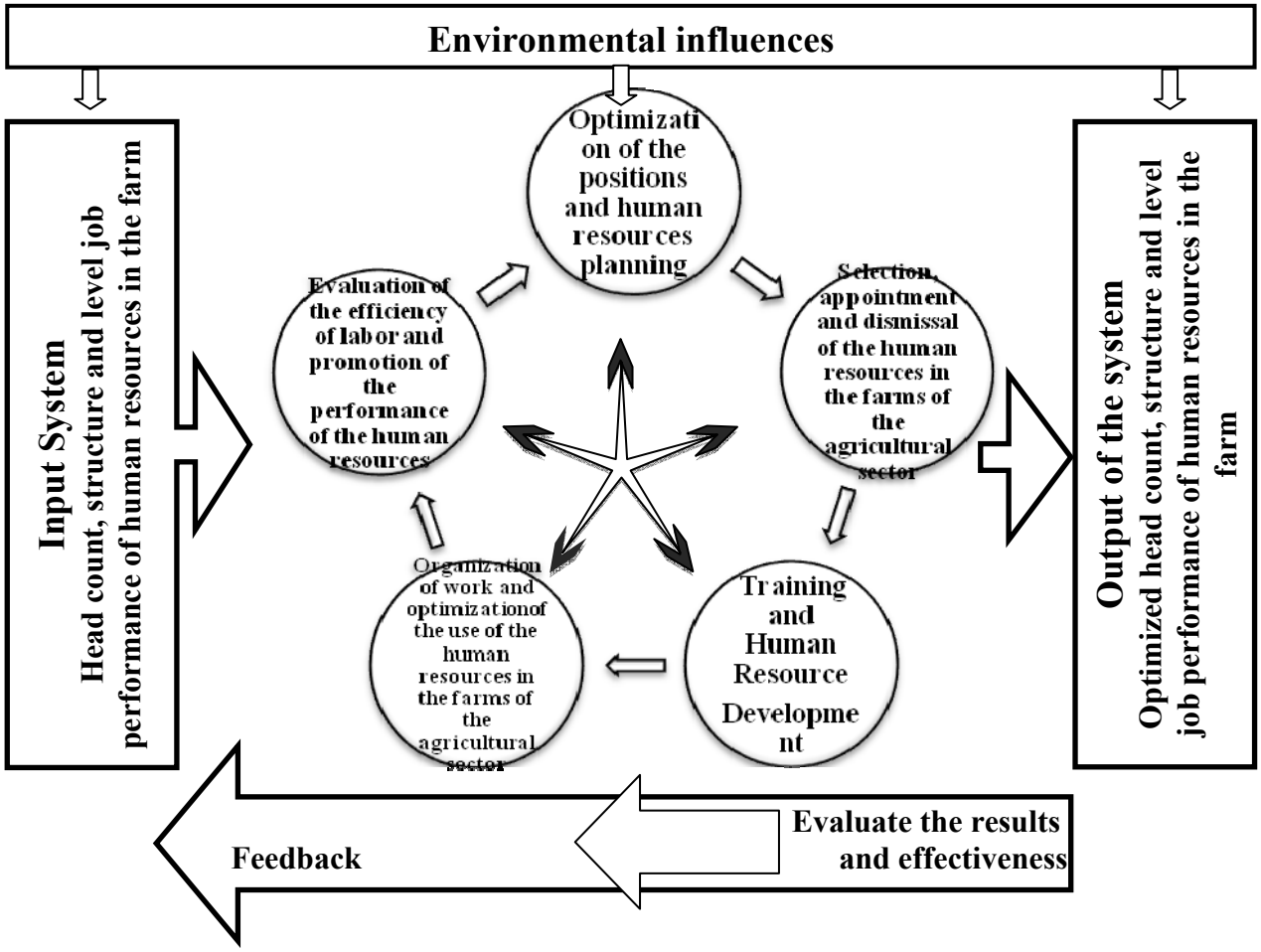
The management of the human resources in the agricultural sector includes major activities, relationships and interactions that lead to increased job performance and optimize the size and structure of the human resources in the farms. These activities do not take place in isolation. Among them there are complex causal relationships and dependencies. Making wrong decisions in each of these activities has an impact on the others. The purpose of this article is to develop and provide scientific and methodological and practical approaches to build an effective system for managing human resources in the farms in the agricultural sector.

Key words: *Human Resources Management, agricultural sector, system*

Introduction

The establishment of a system for human resources management is essential for increasing the efficiency of the management in the agricultural sector, leading to high production and economic results. In the context of the systematic approach, it is essential to model the factors of the human resources management, which have positive influence on the economic situation of the farms. This is the first step towards building an efficient system for managing the human resources in agriculture.

The system for management of the human resources in the agricultural sector includes the main actions, relationships and interactions which lead to increased job performance and optimized size and structure of the human resources in the farms. / Figure 1.



Source: Own development

Figure 1: Connections and relationships between the main activities in human resource managemen

The entrance of the system covers the human resources who work in the farms /managerial and executive staff/ and who possess certain quantitative and qualitative characteristics. These resources are transformed under the influence of the relevant activities, the result of which is a new state of the human resources at the output of the system. In turn, the output becomes the basis for determining feedback by evaluating the effectiveness of the system. According to the information obtained from the evaluation, certain corrective actions with respect to the main activities in the human resources management can be undertaken.

The main activities in the system of the human resources management are not carried out in isolation. There are complex causal relationships and dependencies among them. For this reason, any improper decisions in each of these activities have an impact on the others.

The purpose of this article is to develop and provide scientific and methodological and practical approaches to build an effective system for managing human resources in the farms in the agricultural sector.

Characteristics of the main activities in the management of the human resources

1. Optimization of the positions and human resources planning

The optimization of the positions is a key activity for the proper and efficient operation of any farm. It is used to develop, legally regulate and apply such positions, which enable the optimal use of the potential of human resources. At the same time the optimization of the positions aims to meet the needs of both the management and the staff.

The process of optimization of positions undergoes several stages:

First stage: Analysis and evaluation of the existing positions - The main objective of the analysis and evaluation of the existing positions is to provide basic information about the existing jobs on the farms in the agricultural sector.

Second stage: Analysis of the data regarding the status of the existing positions - The main task is to produce an objective assessment of the state of the positions which are analyzed. Constructive suggestions for remedying the identified discrepancies are prepared also.

Third stage: Determination of the optimal parameters of the positions in the farms - In determining the optimal content of the positions in the agricultural sector, emphasis should be placed on both the specific requirements of the position itself and on increasing opportunities for job performance of the workers on the farms.

Fourth Stage: Development of job descriptions - They play a role of a labor standard that defines the content of the position.

2. Selection, appointment and dismissal of the human resources in the farms of the agricultural sector

The selection, appointment and dismissal of the human resources is one of the main activities in the developed system for human resources management in agriculture. It aims at optimizing the methodology for attracting and appointing suitable for the positions human resources, as well as examining the conditions for termination of labor relations on the farms.

A. Recruitment and selection of the human resources

The selection and appointment of additional managerial and executive staff includes a variety of activities. They can be classified as relatively independent stages:

First stage: Development of basic and additional requirements for the applicants for appointment to the positions on the farms - This step aims at determining the basic and additional requirements for applicants for the job, which are essential for effective job performance.

Second stage: Selection and pre-selection of candidates for the available positions on the farms– usually, the staff recruitment is associated with the creation of a reserve of candidates for all positions. Based on the information collected, a pre-selection of the candidates for the respective positions is carried out. It is used to identify those candidates who match in the highest degree the pre-defined *requirements, and the rest are dismissed.*

Third stage: Evaluation of the qualities and selection of the most suitable candidate for the job on the farm– The applicants from the selected group, matching to the highest level the basic requirements for the position, undergo further assessment of their qualities. The main purpose is to provide additional information on the basis of which the future behavior at work and the performance of the candidates can be predicted.

Fourth stage: Appointment to the position and arranging of employment–The specific act of employing the selected candidate is formalized in an employment contract between him/ her and the owner or manager of the farm. In the contract, clearly and in details the rights, obligations and responsibilities of both parties must be defined.

B. Termination of employment

Besides the appointing, the work contract also specifies the conditions for termination of employment. Depending on how the contract was concluded, it may be terminated by notice or without notice by the employee and /or the employer.

3. Training and Human Resources Development

The successful selection of the human resources in the farms of the agricultural sector is a necessary but not a sufficient condition for achieving effective management leading to the realization of positive production and economic results. To achieve economic vitality and development of the farms, the creation of *a special program for human resources development* is of particular importance. Its main purpose is to develop the potential of the workers in the farm by supporting professional orientation, increasing the level of job performance, supporting training and career advancement. To achieve this objective, various activities to develop human resources are

used. They help enhance knowledge, develop skills and behavior, increase the efficiency of production and economic activity, increase capability and optimize performance.

The variety of activities in the program for development of human resources can be generally grouped around three main components:

- Providing training opportunities;
- Support the career development;
- Establishment of an organizational environment that promotes lifelong learning.

4. Organization of work and optimization of the use of the human resources in the farms of the agricultural sector

The effective management of the human resources in agriculture is impossible without establishing and maintaining an effective work organization, through which to be ensured optimal utilization of the labor potential of the workers in the farm.

The organization of the work requires the performance of a number of activities relating to:

- Selection of the most appropriate form of work organization;
- Optimization of working time and place;
- Optimization of the communication links and interactions between the structures and the jobs on the farms;
- Development, implementation and update of the necessary labor standards;

In the development of an efficient work organization in the farms of the agricultural sector, it is appropriate to widely apply flexible forms of employment and utilization of the human resources. Over the past two decades, the interest in them is growing steadily. They allow for smoother adaptation of the farms to the constantly changing conditions of the economic environment. Through them better professional qualifications and mobility are achieved, which ensures an adequate perception of the innovations in engineering and technology.

5. Evaluation of the efficiency of labor and promotion of the performance of the human resources

Evaluation of performance of human resources activities related to the collection of information and analysis of general and individual work performance of employees on farms. This allows identification of the main factors affecting the effectiveness of the activities of the human resources. Based on the information received, *programs to stimulate job performance* are developed.

Adopting remuneration as the main motivating factor in modern economic reality, determining its optimal level ensures attraction and retention of the human resources in the farms of the agricultural sector.

Structures of Organization and Management of the Human Resources

The human resources management is a specific activity that is difficult to separate from the management staff as a whole. In this sense, every manager on the farm is directly related to the different activities in the human resource management, regardless of which functional area he /she is directly responsible.

Here we must emphasize the important role of the line managers /team managers/ who put into practice the activities of the human resources management. They are direct carriers of the information relating to the optimization of the positions, the main and additional requirements for recruitment, the assessment of the capabilities of the workers and their training needs and qualifications. In most small-scale farms in the agricultural sector, the managers of teams have the power to decide on the activities of the human resource management. This places additional demands on their training, qualifications and motivation to perform the extra activities.

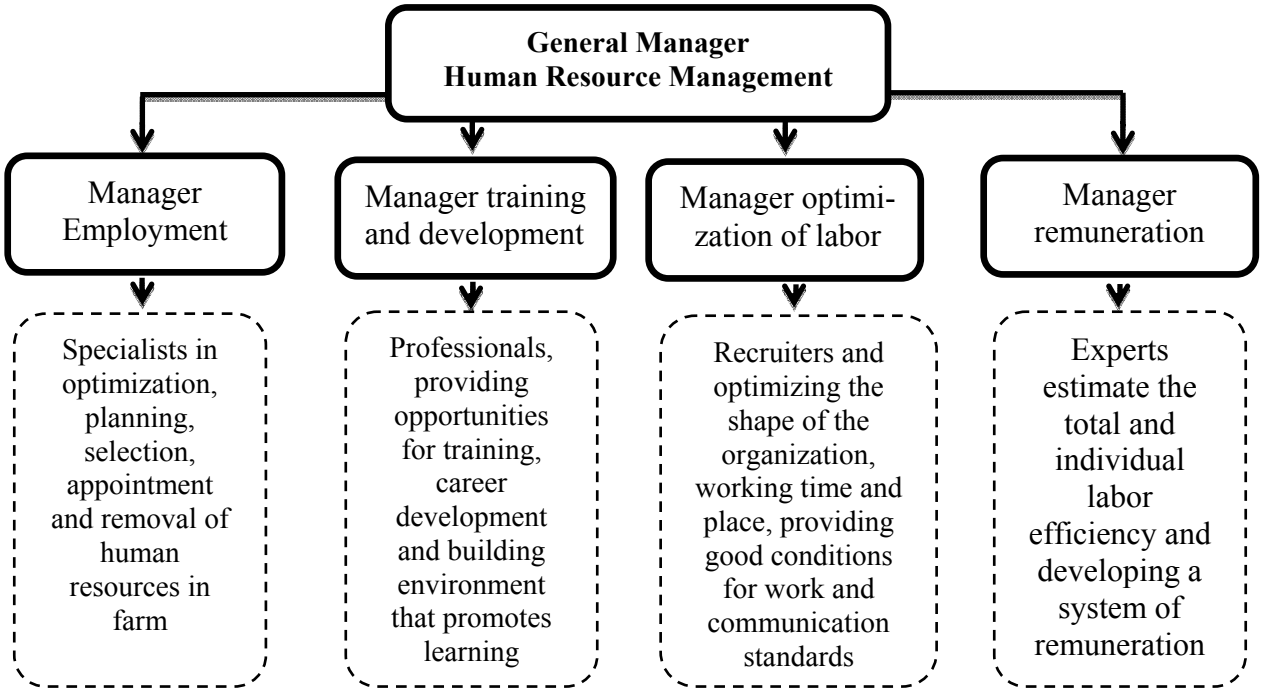
In medium and large-sized farms in the agricultural sector, it is appropriate to separate structural units /department, directorate/ for the management of the human resources. One of the main tasks of this unit is to assist the managers in carrying out their duties in relation to the management of the human resources. In parallel, the departments must execute all major activities related to the management of the human resources.

Multiple options can be applied regarding the organization of the activity and the choice of organizational structure. The specific choice of option depends mostly on the size, the choice of the organizational and management structure and the management style adopted. Based on the specific characteristics of the farms in the agricultural sector, such an option for organizing a unit /department, directorate/ for the management of the human resources is presented in Figure 2.

Conclusion

The establishment of a system of human resource management is not a single act which can guarantee quick results. Elaborating the various activities of the system requires thorough analysis and development of practically applicable programs. Such measures take time, training of specialists, desire for change, and last but not least – provision of the necessary funds.

The development and optimization of the human resources management in agriculture is impossible without the participation of well-trained, skilled and motivated professionals. Their main activity must be related to the support of managers from other departments and the development of the main activities of the human resources management. Ignoring even one of the main activities, reduces the effectiveness of management, rendering lower production and economic results.



Source: Own development

Figure 2: Organizational structure of the unit /department, directorate/ management of human resources

References:

1. Bencheva, N., Fundamentals of economic management, Publishing House of Academic Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria, 2009 - 190 p.
2. Gancgev, P., Design of management systems, Softtreyd, Plovdiv, Bulgaria, 2008 - 148 p.
3. Tepavicharova, M., Organizing work and optimizing the use of human resources in business organizations, CEA,Volume X, Plovdiv, Bulgaria, 2013 - 40 -47 p.
4. Shopov, D., M. Atanasova, Human Resource Management,Trakia-M, Sofia, Bulgaria, 2009 - 266 p.

Berezivskiy Z.P.
Ph.D., Associate Professor
Berezivska O.Y.
Ph.D., Senior Lecturer
Lviv State Agrarian University, Dublyiany, Ukraine

IMPROVE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Березівський З.П.
кандидат економічних наук, доцент
Березівська О.Й.
кандидат економічних наук, старший викладач
Львівський національний аграрний університет, м. Дубляни, Україна

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

The article grounds ways of increase of competitiveness of organizational and legal forms of farming and, basing on the results, determines indicators of formation and effective functioning of organizational and economic mechanism of increase of competitiveness of agricultural enterprises.

Key words: *competitiveness, of organizational and legal forms of farming, products quality, organizational and economic mechanism.*

В даній статті обґрунтовано шляхи підвищення конкурентоспроможності організаційно-правових форм господарювання та визначено чинники формування та ефективного функціонування організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, організаційно-правова форма господарювання, якість продукції, організаційно-економічний механізм.*

Характерною особливістю аграрних підприємств в Україні на сьогоднішній час є недостатня цінова конкурентоспроможність практично всіх видів сільськогосподарської продукції. Це призвело до різкого зменшення обсягів реалізації продукції, погіршення її якості, втрати фінансової стійкості підприємств. Особливу увагу агроформування повинні приділяти конкурентоспроможності своєї продукції за рахунок значного зменшення витрат на основі техніко-технологічного удосконалення виробництва.

Процес розвитку конкурентних відносин в аграрній сфері та проблему підвищення конкурентоспроможності продукції і аграрних підприємств слід розглядати як необхідну передумову ефективного функціонування агропромислового виробництва й окремих організаційно-правових форм господарювання.

Вважаємо за необхідне при розробці схем організаційно-економічних механізмів виробництва окремих видів продукції враховувати новітні реалії сьогодення в напрямку вимог до конкурентоспроможності продукції.

Тому, схеми організаційно-економічних механізмів слід будувати під кутом пріоритету міжнародних стандартів в системі управління якістю сільськогосподарської продукції як запоруки її конкурентоспроможності на світових ринках. На нашу думку, у схемах побудови організаційно-економічних механізмів доцільно виділяти сфери: загально-виробничу сферу, яка стосується організації виробництва в межах підприємства; сферу державної участі та підтримки; сферу безпосереднього державного втручання та контролю. Нами запропоновано напрями регулювання і вдосконалення організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, які можна подати у виді організаційних, економічних і забезпечуючих важелів і систем (рис.1).

Якісні показники продукції як складові її конкурентоспроможності забезпечують товаровиробнику переваги в конкурентній боротьбі і являються головним критерієм для

покупця. Особливо важливого значення це набуває в даний час у зв'язку з розширенням сфери впровадження енергозберігаючих технологій виробництва сільськогосподарської продукції.

Рис. 1. Напрями регулювання і вдосконалення організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

Нажаль, якість виробленої сільськогосподарської продукції в нашій країні, як показує аналіз, значно погіршується. Для забезпечення підвищення якісних характеристик вітчизняної продукції та її конкурентоспроможності необхідно:

- ✓ удосконалювати систему техніко-технологічних і агротехнічних заходів виробництва продукції та її збуту;
- ✓ впроваджувати у виробництво нові енергозберігаючі технології вирощування, транспортування, зберігання, переробки та реалізації продукції;

- ✓ здійснювати належний контроль за якістю продукції на всіх етапах її виробництва і збуту;
- ✓ впроваджувати у виробництво нові високоврожайні сорти і гібриди сільськогосподарських культур та високопродуктивні породи, лінії і кроси тварин та птиці.

Проблема якості і конкурентоспроможності продукції тісно пов'язана з управлінням якістю, стандартизацією і сертифікацією продукції. Досвід розвитку передових країн світу свідчить, що вирішення проблеми якості повинно стати національною ідеєю, що вимагає масового навчання і професійної підготовки всіх верств суспільства – від професійного споживача до керівника будь-якого рівня. Нині серед складових конкурентоспроможності товару ціна вже не домінує, а на лідируючі позиції виходять споживчі якості та рівень сервісу.

Якість продукції – це сукупність її властивостей, що характеризують міру спроможності даної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з її цільовим призначенням [1, с.454]. Тобто, поняття якості продукції виключає її шкідливі або які-небудь негативні властивості для споживачів, але це не завжди відповідає дійсним властивостям продукції. Оскільки категорія якості оцінює предмети і явища через склад і співвідношення властивостей певного виду продукції, вона не може і не повинна ігнорувати їх небезпеку для споживачів. Тому інтегральна оцінка якості не може бути просто арифметичною сумою переліку властивостей продукції для споживачів, навпаки – негативні і позитивні властивості повинні оцінюватися в сукупності, особливо в екологічному і гігієнічному аспектах.

Для цього необхідно змінювати не тільки нормативи оцінки якості продукції, але й одночасно змінювати психологію споживачів та виробників. В даний час якість продукції АПК розглядається як техніко-економічна категорія і практично не враховує екологічних вимог. Головним в оцінці є постачання такої сировини, яка дозволяє переробним підприємствам робити якісну й екологічно вигідну продукцію, а характеристика безпеки продукції зводиться, в основному, до дотримання санітарно-гігієнічних вимог [5].

Сертифікація продукції на стадії продажу кінцевому споживачеві не відповідає необхідному рівню якості, оскільки часто не є об'єктивною і не враховує деякі важливі параметри (зокрема, екологічні). Необхідно розгортати систему управління якістю продукції в сфері виробництва сільськогосподарської продукції. Нажаль, цим проблемам ще не приділяється належна увага.

Вважається, що абсолютно неякісної, тим більше небезпечної продукції вироблено не може бути і справа тільки в сортності сировини і відповідному рівні ціни. Сама ж небезпека може виникнути тільки в процесі переробки або зберігання, в основному через недотримання вимог санітарії. Тобто, основний чинник небезпеки – мікробіологічний. Але, широкомасштабна хімізація як процесів виробництва, так і процесів переробки продукції АПК докорінно змінює уявлення про екологічні наслідки цього процесу. Правда, ці уявлення змінюються поки що лише в науковій сфері і не знаходять повного розуміння і організаційного втілення при виробництві і переробці продукції. Ми вважаємо необхідним акцентувати увагу на розвитку і впровадженні індустріальних методів забезпечення якості продукції, насамперед, у сфері виробництва вихідної сировини. На цю проблему звертають увагу вчені-фахівці, які вважають, що одним із завдань управління якістю продукції є зміщення акцентів контролю з післявиробничої перевірки на передвиробничу і виробниче її планування та аналіз кінцевих результатів. Основними етапами забезпечення управління технологічними процесами є: розробка техніко-екологічних умов і стандартів якості продукції, упорядкування переліку чинників, що впливають на якість кінцевої продукції [2; 3].

В умовах ринкової економіки якість продукції відіграє надзвичайно важливу роль у підвищенні її конкурентоспроможності. За однакової ціни більшим попитом користуватиметься продукт, який має вищу якість. Водночас істотне поліпшення підприємством якості продукції порівняно з аналогічною продукцією конкурентів дає йому

можливість підвищувати ціну на неї, не втрачаючи при цьому своїх споживачів, а в нерідких випадках навіть збільшуючи обсяг продажу.

Викладене дає підстави сформувати поняття конкурентоспроможності продукції за якістю як сукупність її властивостей і характеристик, що забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому або однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятної для них (споживачів) ціни. Конкурентоспроможність продукції за якістю підвищує і конкурентоспроможність підприємства як суб'єкта ринку, під якою розуміють його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію і забезпечувати її збут. Якісна продукція забезпечує вищу прибутковість виробництва і фінансову стійкість підприємства, підвищує його імідж, сприяє виходу підприємства на світовий ринок, повніше задовольняє потреби суспільства в ній, завдяки чому в державі формується більш сприятливий соціально-психологічний клімат.

Отже, одним із найважливіших напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції, що забезпечить конкурентоспроможність і підприємства в цілому, з врахуванням вище викладених чинників, буде цінова перевага, для забезпечення якої собівартість, як базова величина ціни, повинна формуватися за низько витратним принципом. Досягти цього можливо за рахунок удосконалення галузевої структури суб'єктів господарювання, науково обґрунтованої спеціалізації і концентрації виробництва, підвищення продуктивності праці, ефективного використання ресурсів і виробничого потенціалу та врахування вимог ринку. В додаток до цього необхідно відпрацювати фінансово-кредитну, податкову та цінову політику в агропромисловому виробництві, стимулювати розвиток різних організаційно-правових форм господарювання, розвинути ринкову інфраструктуру, підвищити ефективність роботи маркетингових, менеджерських та інформативних служб тощо.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / В.Г.Андрійчук // [2-ге вид., доп. і перероб]. – К.:КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Вертійчук А.Р. Технологія виробництва продукції тваринництва / А.Р.Вертійчук, М.І.Масенко. – К.: Урожай, 1995. – 376 с.
3. Диллик Т. Концепция "экологически осознанного" руководства предприятием / Т.Диллик // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – №4. – С. 75–81.
4. Становлення та ефективність функціонування сільськогосподарських виробничих структур різних організаційно-правових форм: монографія / [Березівський П.С., Березівська О.Й., Березівський З.П.,Садура О.Б., Особа Н.П.]. – Львів: Ліга-Прес, 2007. – 205с.
5. Царенко О.М. Екологізація свідомості спеціалістів як фактор підвищення ефективності виробництва в АПК / О.М.Царенко // Праці Міжнар. конф. "Проблеми освіти в галузі економіки, навколишнього середовища і екології". – Дніпропетровськ, 1999. – С. 79–83.

Sviridova S. S.

candidate of economic sciences, associate professor

Bogutskaya Y.V.

undergraduate of the department business economics

Odessa national polytechnical university

QUESTIONS OF INVESTMENTS INTO THE REGION UNFINISHED CONSTRUCTION

Свірідова С.С.

кандидат економічних наук, доцент

Богуцька Я.В.

магістрант кафедри економіки підприємств

Одеський національний політехнічний університет

ПИТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В НЕДОБУДОВИ РЕГІОНУ

Будівництво це одна з головних галузей для кожної економіки. Від потужності будівельної галузі залежить розвиток всієї економіки країни. На сьогоднішній день будівельна галузь України знаходится у складному стані. Основні будівельні фонди зношені майже на 60%. Для подолання проблеми необхідно залучити інвестиції у галузь. Однак, інвестиційні процеси будівельної галузі не стабільні і потребують подальшої активізації, у тому числі і для недобудови регіону, тому питання інвестування є актуальним.
Ключові слова: *інвестиції, недобудови, будівництво.*

Construction is one of the main branches for each economy. Development of all national economy depends on the power of construction branch. Today the construction branch of Ukraine is in a difficult state. The fixed construction assets are worn-out almost for 60%. It is necessary to attract investments into branch to a solution. However, investment processes of construction branch aren't stable and demand further activization, including for a region unfinished construction therefore the question of investment is actual.
Keywords: *investments, unfinished construction, construction.*

Питаннями інвестицій у будівельну галузь займалися ряд вітчизняних вчених: Бланк І.А.; Вакарін О.І.; Гитман Л.Д.; Омельченко А.В., та ін.

Будівельна галузь одна із головних складових частин економіки. Від її розвитку в значній мірі залежить економіка всієї країни. У першій половині 2013 року спад будівельної галузі склав 19%, кількість збиткових підприємств галузі становить більш ніж 55, це значно більше ніж за попередні роки. Стан галузі погіршується, через подорожчання матеріалів, палива, бензину, електроенергії підприємці змушені підвищувати ціни за виповнену роботу та послуги, результатом цього є негативний вплив на динаміку попиту з боку замовників, покупців. Щоб покращити стан економіки цієї галузі та країни в цілому, необхідно розглянути питання залучення інвесторів для вкладання коштів у будівництво [2].

Мета дослідження: Дослідження стану інвестиційної діяльності будівельної галузі та визначення проблем об’єктів недобудови в регіоні.

Інвестиція, капітальні вкладення (від лат. Invest – вкладення коштів) – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно, [3]. Інвестиційна діяльність являє собою сукупність практичних дій юридичних осіб, держави та громадян щодо реалізації інвестицій. Інвестиції в основний капітал – сукупність витрат (фінансових, матеріальних ресурсів, інтелектуальних цінностей), спрямованих на створення, відтворення й придбання основних фондів (як нерухомості) шляхом нового будівництва, розширення, реконструкції, технічного переоснащення об'єктів, придбання будинків, споруд, машин, устаткування, інструментів, інвентарю тощо. для одержання інвестором економічного, соціального стану або екологічного ефекту, [4].

Розрізняють суб'єкти і об'єкти інвестиційної діяльності.

Суб'єктами можуть бути: інвестори, вони можуть бути і користувачами об'єктами інвестиційної діяльності.

Об'єктами інвестиційної діяльності виступають:фінансові інструменти (вклади банків, паї), матеріальні цінності, грошові кошти.

Основними джерелами регіональних інвестицій є: державні інвестиції, приватні внутрішні інвестиції, приватні іноземні інвестиції.

Напрямками інвестиційної діяльності в країні є: оптимізація витрат по державній програмі інвестицій з урахуванням реального стану справ економіки країни, визначення пріоритетів інвестиційної діяльності кожного регіону, підвищення ефективності капітальних вкладень, скорочення термінів окупності витрат, розширення прав підприємств-інвесторів в інвестування коштів, що відраховуються від прибутків і амортизаційних відрахувань.

Розглядаючи інвестиційну діяльність будівельної галузі, потрібно зупинитися на самому поняті будівництва.

Будівництво – це окрема, самостійна галузь економіки країни. Воно призначене для реконструкції, ремонту, розширення а також технічного переоснащення об'єктів виробничого і невиробничого призначення. Одна з основних ролей будівництва становить у тому, щоб забезпечити державу необхідними будівельними спорудами, житловими будинками, а також створити умови динамічного розвитку економіки країни.[4]

На сьогоднішній день стан будівельної галузі порівнюють з 1993-1994 рр., що не є позитивним для розвитку економіки країни. Будівельна галузь та вклад в неї інвестицій розвивається не стабільно і дуже повільно. Фінансування будівництва державою складає лише 0,3–0,8% від потреби. Іпотечні кредити також не можуть покращити стан галузі. Даний вид кредитів є дуже ризикованим для банкірів, так як вартість одного квадратного метра значно перевищує реальний дохід середньостатистичного українця, що може викликати неповернення кредитів. Будівництво житла має також соціальну важливість для населення. Будівництво житлових будинків в Україні менше у 3–5 рази у порівняні з західноєвропейськими країнами.

Сьогодні в Україні будується все більше малі об'єкти, а саме: склади, цехи, ремонтні майстерні, корпуси, автозаправки. Однією з головних проблем на сьогоднішній день є також питання, що стосується придбання громадянами житла. Українцю із середнім доходом необхідно 27–28 років збирати на житло. Лише іноземні компанії та дочірні установи іноземних банків, що мають доступ до дешевих кредитних ресурсів, можуть фінансувати будівництво значних об’єктів. Постійно зменшуються темпи інвестування країни (табл.1).

Таблиця 1

Темпи зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) за регіонами України

(у відсотках до попереднього року)

	2005р.	2009р.	2010р.	2011рр.	2012р.	2013р.
Україна	186,7	112,5	111,9	112,3	109,9	105,2
Області:						
Миколаївська	163,2	100,5	101,7	92,1	160,6	114,6
Одеська	115,8	107,4	106,3	110,2	133,5	102,6
Херсонська	117,6	102,4	103,0	101,5	121,8	111,1
Київ, Київська обл.	160,3	114,2	113,6	114,1	109,5	102,8

За даними таблиці бачимо, що інвестиційна діяльність в Україну за 2013 рік зменшилася у порівнянні з 2005 роком на 81,5%, це є дуже значним зниженням. У 2013 році найменше всього інвестицій поступило у Одеську область, вони складають 102,6%, найбільше у Херсонську 111,1%.

З кожним роком все менше вкладається коштів з боку інвесторів у розвиток будівництва. Це показано на діаграмі (рис.1) [1].

Вкладання коштів у розвиток будівельної галузі на 2010 рік склало лише 3,2%, це найменший показник у порівнянні з іншими галузями. А в 2013 році взагалі не мало інвестиційних ресурсів на розвиток будівництва. Тільки за 2011-2013 рр. інвестиції в будівельну галузь знизилися на 15,1% (рис.1).

Відповідно результатам за даними PRM «Будівельний сектор України у 2014 році», темп росту будівництва знизився на 16% у 2013 році, але на 2012 рік було зафіксовано зниження лише на 8,3%, [2]. Ця тенденція є негативною для розвитку економіки держави у цілому. Тобто країні потрібна допомога для фінансування галузі.

Стан будівельної галузі в Одесі та області також незадовільний. На даний момент в області нараховано 651 об’єкт незвершеного будівництва, 334 об’єкти комерційного будівництва. Основна причина недобудови – відсутність коштів у замовників. В якості негативних прикладів виступають компанії «Альянс», «Прогрес – строй». Коштів з проданих квартир не вистачає щоб завершити будівництво, тому одеські чиновники шукають інвесторів для залучення інвестицій в недобудови, ведуться переговори з бізнесменами та підприємцями. Держава виділила лише 2 млн. грн. на завершення будівництва.

За даними И.Нестеренко нараховано 36 заморожених приміщень, також 26 інженерних приміщень, що мають ступень готовності 90%. За даними департаменту загальний об’єм незавершеного будівництва в регіоні складає 10–12 млрд. грн. З них об’єкти сфери освіти складають – до 400 млн.грн., охорона здоров’я приблизно – 1 млрд.гнр.,

культура та спорт – 170 млн.грн., інженерна інфраструктура більше – 1,3 млрд.грн., інші сфери – 5,5 млрд.грн., [5].

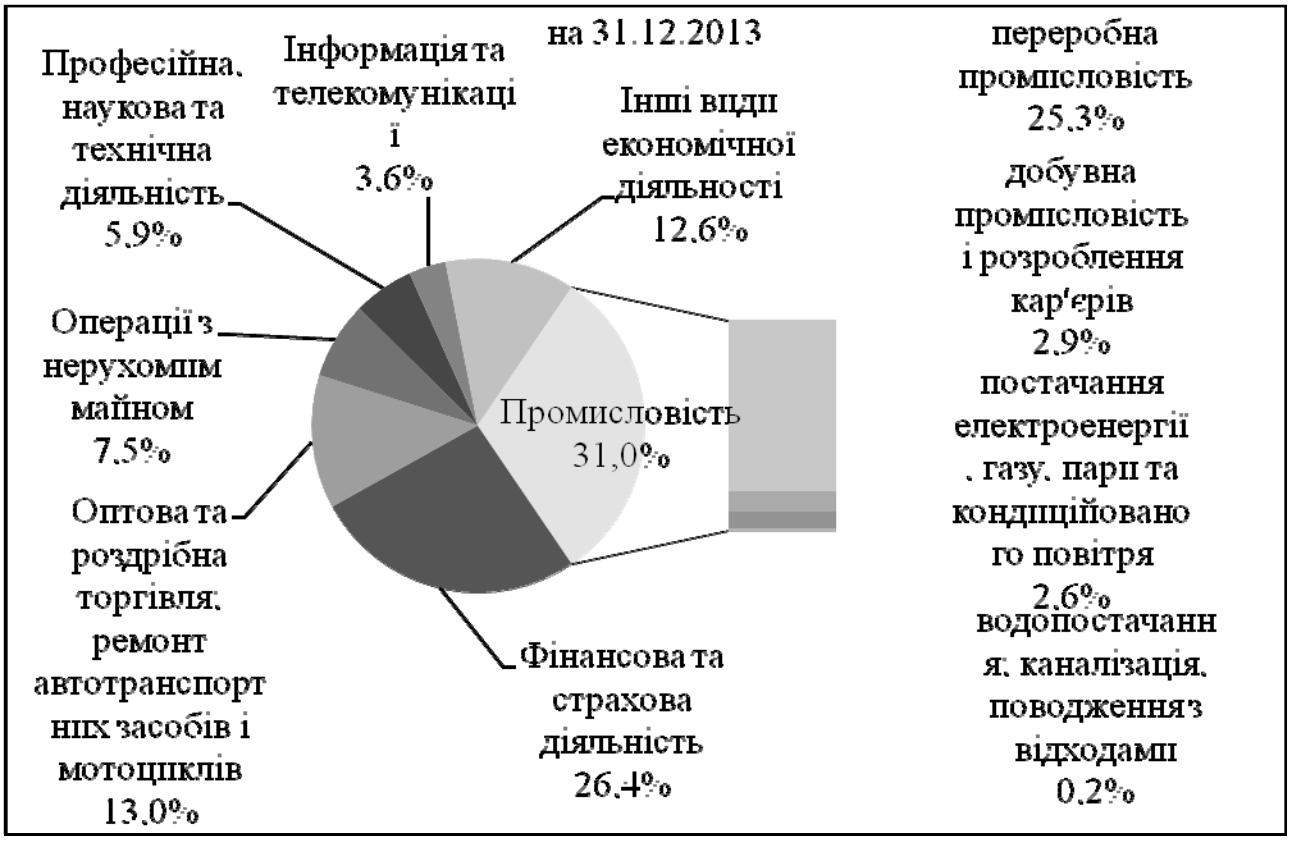


Рис. 1. Діаграма структури прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України за видами економічної діяльності

На рис. 2 наведено діаграма з даними по недобудовам у м. Одеса по районам.

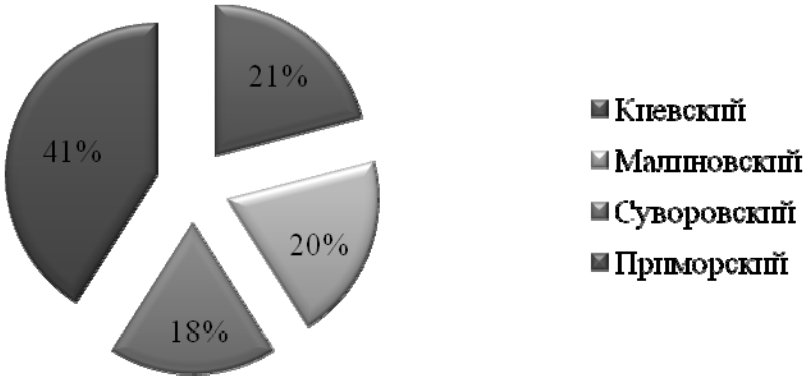


Рис. 2. Діаграма недобудови по регіонам міста Одеси

З діаграми бачимо, що більше всього недобудованих об’єктів знаходиться у приморському районі, їх відсоток складає 41%, менше всього у суворовському районі 18%. Це свідчить про те, що в місті Одеса знаходиться дуже велика кількість недобудованих об’єктів, кошти вкладені в ці об’єкти заморожені і подальші їх перспективи не ясні. Тому на даний момент стоїть задача пошуку шляхів розв'язання кризи в будівництві в місті Одеса, та області.

Одним із способів покращення інвестиційної діяльності будівельної галузі може бути кластеризація будівельного комплексу.

Кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов’язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідальних сферах, а також пов’язаних з їх діяльністю організацій у визначених областях, конкуруючих, але разом з тим ведуть спільну роботу, [6].

Кластерна політика – заходи, що проводяться муніципальними і державними органами влади по створенню і підтримці розвитку кластерів на визначеній території. Цілями кластерної політики являються підвищення конкурентоспроможності, інноваційного та інвестиційного потенціалу підприємств.

У будівництві кластерна форма спрямована на підвищення рівня життя для населення. У кластери об’єднуються будівельні підприємства разом з банками і таким чином видаються доступні для населення іпотечні кредити з гарантованими термінами вводу житла в експлуатацію.

Також для покрашення стану будівництва необхідна підтримка з боку держави.

Висновки: Будівельна галузь країни у поганому стані і потребує залучення коштів з боку інвесторів. Однак, інвестиційна діяльність розвивається слабо і дуже повільно. Держава не може самостійно розвивати та підтримувати галузь. Державі необхідно розробити план щодо залучення інвесторів, створити необхідні умови для відновлення діяльності будівельних компаній, які зазнали кризи. Створити державну програму щодо придбання українцями житла в оренду з подальшим придбанням у власність. Необхідно постійно залучати сторонні організації для розвитку будівельної галузі, так як це необхідні робочі міста, нові приміщенні, будинки, розважальні центри. Показники економічного розвитку крайні за останні роки значно знизилися і щоб розвивати будівельну галузь, необхідно постійно залучати інвесторів. Одним з напрямків залучення коштів в галузь є кластерна система за допомогою якої зможуть поліпшиться інвестиційні процеси в будівельний комплекс, реконструкція старих та будівництво нових житлових будинків, відбудеться відновлення недобудов в регіоні.

Література:

1. За інформацією Державної служби статистики України (експрес випуск № 195 від 15.08.2011 р. «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у І півріччі 2011 р.»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Режим доступу: Stroitelnyy–rynok–Ukrainy–2012–2013. –Dinamika. –Tendencii
3. Режим доступу: http://uk.wikipedia.org
4. Економіка будівництва : підручник / за загальною ред. І.С. Степанова – 3–тє вид.,доп. і перераб. – М. :Юрайт–Издат 2007. – 620 з.;
5. Режим доступу: http:/rupor.od.ua/news/V–oblasti-nedostroev–pochti
6. Режим доступу: https://ru.wikipedia.org

Bratishko Yu. S.
Ph.D. of pharmaceutical sciences, associate professor
National University of Pharmacy, Kharkov, Ukraine

ESTIMATION OF LEVEL OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF INDUSTRIAL PHARMACEUTICAL ENTERPRISES

Братішко Ю. С.
кандидат фармацевтичних наук, доцент,
Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлено актуальні питання вирішення проблем соціального розвитку фармацевтичних підприємств в умовах впровадження систем менеджменту якості. У статті досліджені підходи до оцінки системи соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу. Автором виявлено особливості формування системи оцінки соціальної відповідальності на підприємствах фармацевтичної галузі України.

Ключові слова: *соціальна відповідальність, оцінка, методі оцінки, розвиток, фармацевтичне підприємство.*

The article highlights the current issues of addressing social development of pharmaceutical enterprises in the implementation of quality management systems. The article examines methods of estimation pharmaceuticals social responsibility. The author identified peculiarities of the formation of estimation of the social responsibility of pharmaceutical enterprises in Ukraine.

Keywords: *social responsibility, estimation, methods of estimation, social development, pharmaceutical company.*

Необхідність розробки в умовах сьогодення сучасної концепції управління фармацевтичними підприємствами (ФП), головним чином, пов'язана з тим, що розгляд ФП лише як економічної системи, яка має за мету виробництво лікарських засобів та максимізацію прибутку, не відображає його цілісної суті. Без уваги залишається той факт, що сьогодні ФП – це ще й об'єкти процесу соціалізації, тобто така соціальна система, в межах якої відбувається реалізація певних інтересів працівників, будь то процес заробляння коштів на самовідтворення, отримання необхідного захисту чи спілкування. Отже, кожне ФП слід розглядати як систему, в якій тісно перетинаються економічні та соціальні процеси, які впливають на його функціонування та розвиток. При цьому треба відзначити, що в управлінні ФП сьогодні значної уваги набуває саме соціальний бік економічних процесів, що значною мірою обумовлене як великою соціальною значущістю продукції, яку вони виробляють, так і новою роллю персоналу, який сьогодні стає їх головним активом в умовах необхідності розвитку його самоменеджменту в процесі побудови системи менеджменту якості, зростання творчого характеру праці, підвищення ролі корпоративної культури як джерела забезпечення надійності, прогнозованості поведінки ФП, його взаємодії з партнерами. Це обумовлює необхідність розвитку соціально-економічної моделі управління ФП та побудови системи оцінки соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу

(СВФБ), яка має відповідати умовам економічного стану України та враховувати галузеву специфіку.

Основною метою дослідження є обґрунтування необхідності та практичної цінності побудови системи оцінки СВФБ. Для досягнення поставленої мети необхідним є вирішення таких задач:

1) обґрунтування складових системи оцінки СВФБ;

2) визначення сукупності показників оцінки СВФБ;

3) відбір показників оцінки та їх групування за кожною складовою СВФБ;

4) пошук найбільш ефективних методів та інструментів управління СВФБ.

Об'єктом дослідження є процес формування системи оцінки СВФБ в умовах впровадження на ФП менеджменту якості.

Основними методами дослідження є: методи наукової індукції та дедукції; історичний метод та метод логічного аналізу; контент-аналіз; кореляційно-регресійний аналіз; метод кластеризації і таксономії; методи економіко-математичного моделювання; методи експертних оцінок, анкетування та інші.

Інформаційною базою проведення дослідження стали праці провідних вітчизняних та закордонних вчених з питань оцінки СВФБ; нормативно-правова база України; комплекс Міжнародних стандартів; офіційні статистичні данні Державного комітету статистики України; інформація зібрана безпосередньо на ФП; періодичні видання; ресурси мережі Internet.

Наукова новизна дослідження полягає в удосконаленні системи оцінки СВФБ, адекватної умовам сьогодення.

Результати дослідження. Таким чином, під терміном соціальна відповідальність фармацевтичного бізнесу (СВФБ) слід розуміти здатність суб'єктів фармацевтичної галузі брати на себе зобов'язання фінансового, економічного, соціального і екологічного характеру за наслідки їхньої діяльності перед державою, суспільством, навколишнім співтовариством, персоналом, бізнесом-партнерами та іншими зацікавленими сторонами через етичну поведінку з урахуванням інтересів і очікувань всіх стейкхолдерів при дотриманні чинного законодавства і міжнародних стандартів на принципах добровільності і взаємної вигоди [4, с. 104; 5, с 150].

СВФБ передбачає: забезпечення населення якісними, ефективними, безпечними та доступними за ціною лікарськими засобами; створення умов для розвитку професійної відповідальності працівників фармацевтичної галузі відповідно до вимог соціальних норм; забезпечення умов екологічно чистого виробництва і сприяння поліпшенню екологічної ситуації в місцях присутності виробничих потужностей; участь у регіональних соціальних програмах розвитку територій і реалізацію власних соціальних проектів. СВФБ базується на принципах дотримання чинного законодавства, обліку вимог міжнародних стандартів якості і передбачає значну міру добровільності в реалізації соціальних заходів. Саме добровільний характер реалізації соціальних заходів обумовлюється існуючим розмаїттям підходів до формування та оцінки СВФБ.

До складових СВФБ можна віднести якість лікарських засобів, соціальну, економічну, екологічну, управлінську і правову складові, які реалізуються як у вигляді внутрішньої, так і зовнішній відповідальності.

Економічна відповідальність визначається виробничою і збутовою функцією ФП на ринку як виробника і постачальника лікарських препаратів, призначених поліпшити якість життя пацієнтів, що дозволяє ФП отримувати прибуток. Таким чином, всі ФП вже є соціально відповідальними.

Правова відповідальність передбачає чітке виконання суб'єктами фармацевтичного бізнесу чинного законодавства, вимог міжнародних стандартів якості, відповідність діяльності ФП очікуванням суспільства, зафіксованим у правових нормах. До неї можна також віднести виконання прав людини, гендерних прав і прав меншин.

Управлінська відповідальність вимагає від персоналу виконання принципів фармацевтичної етики, деонтології та існуючих норм моралі під час виконання своїх функціональних обов'язків. До управлінської відповідальності слід віднести політику підготовки соціальних звітів і компенсаційну політику ФП.

Екологічна складова СВФБ – це створення на ФП системи екологічного менеджменту, політики енерго- та ресурсозбереження, участь ФП в екологічних проектах на національному і регіональному рівнях.

Соціальна складова підрозділяється на суспільну і трудову. Суспільна складова СВФБ передбачає реалізацію програм розвитку для населення в місцях присутності ФП, участь в благодійних заходах, проектах щодо благоустрою територій. Трудова складова СВФБ втілює в собі формування ефективної кадрової політики, розвиток соціальної інфраструктури підприємства, розвиток персоналу та інше.

І найбільш важливою для фармації складовою системи СВФБ є якість лікарських засобів, що виробляються та реалізуються. До неї відноситься терапевтична ефективність, безпека, доступність лікарських засобів, зручність їх вживання та інші.

Система оцінки СВФБ включає декілька етапів (рис. 1).

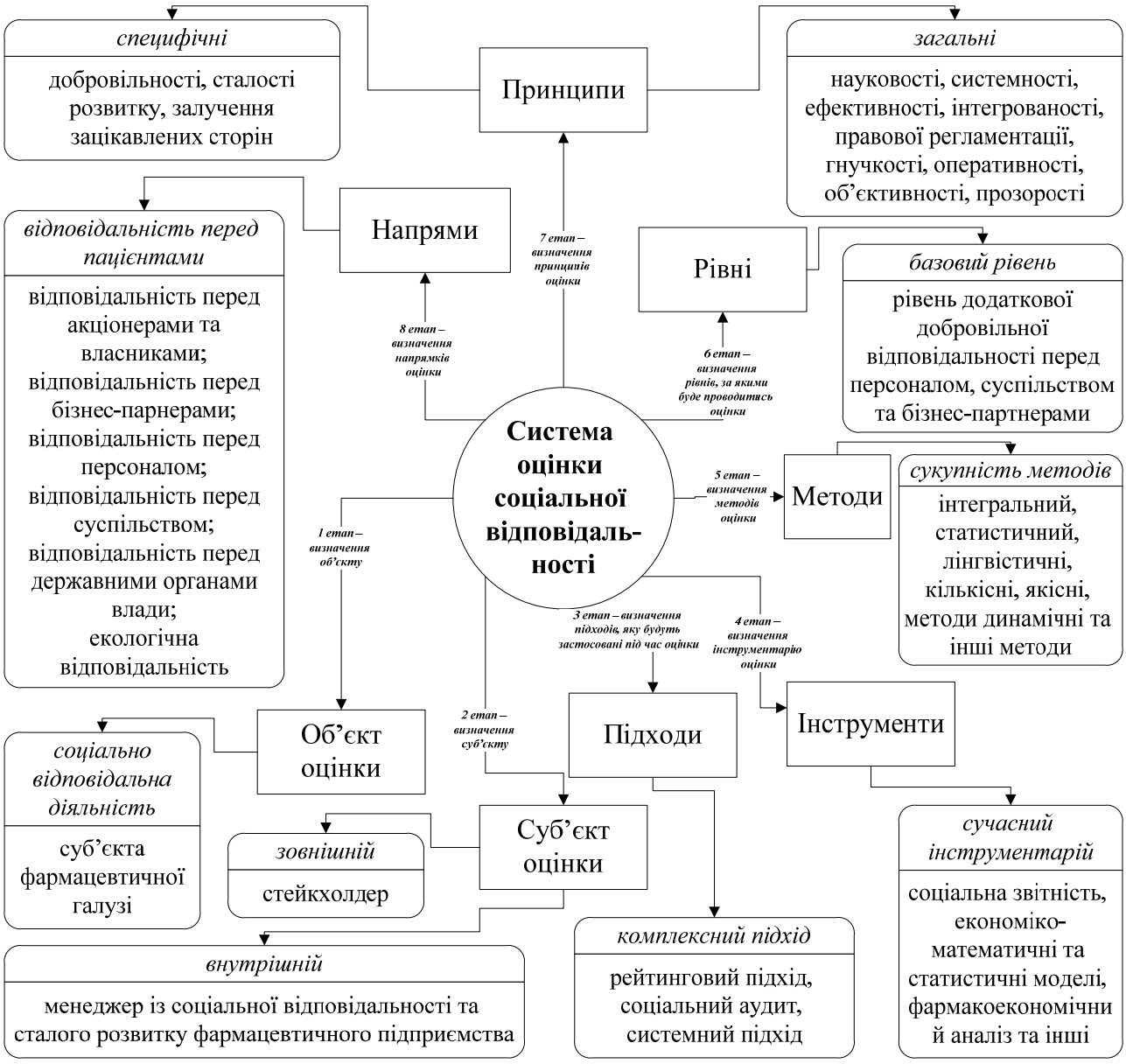


Рис. 1. Система оцінки соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств

Необхідність процедури обґрунтування системи показників, які всебічно характеризують СВФБ можна пояснити тим, що враховуючи складність та багатогранність соціально орієнтованої діяльності ФП, її можна адекватно оцінити тільки за допомогою науково-обґрунтованої системи показників. Вибір показників визначається комплексом поставлених завдань та відбиває взаємозв'язок мети оцінки СВФБ з метою управління ФП та його виробничо-господарською діяльністю. Для здійснення оцінки СВФБ обґрунтовані вимоги до тих показників, які будуть використовуватись у розрахунках. Такими вимогами є: 1) придатність, тобто дійсність виміру показниками того, для чого вони призначаються; 2) правильність визначення стану об'єкту показниками; 3) точність, тобто показники повинні постійно забезпечувати об'єктивні результати; 4) надійність, тобто очікувані помилки або відхилення у розрахунках повинні бути мінімальні; 5) повнота та вичерпний характер, тобто сукупність показників повинна вичерпно відбивати всі змінні, які піддаються вимірюванню; 6) унікальність, конкретні показники повинні бути унікальними та не імітувати вимірників, які є надлишковими чи перетинаються. Як правило, слід прагнути до одного узагальненого показника для кожної властивості аналізованого об'єкту. Кількість показників при цьому повинна бути мінімальною, але достатньою для об'єктивної оцінки діяльності відповідно визначеним функціям; 7) показники та система оцінки повинні бути простими і в той же час змістовними; 8) показники мають бути кількісними у незалежності від того, абсолютні вони чи відносні; 9) показники повинні відповідати вимогам оцінки, а також забезпечувати необхідну взаємозалежність з показниками виробничо-господарської діяльності ФП; 10) порівняльна здатність, тобто показники повинні порівнюватись у динаміці за одним об'єктом дослідження та між значною кількість об'єктів.

Враховуючи ці вимоги, попередньо була сформована загальна сукупність з локальних показників, які характеризують СВФБ за всіма її складовими. На першому етапі відбір локальних показників оцінки СВФБ було проведено за допомогою експертного методу. Наступним етапом дослідження була перевірка рівня кореляції між локальними показниками оцінки СВФБ з метою вилучення з вибірки показників, які мають високий рівень зв'язку один з одним. Якщо коефіцієнт парної кореляції двох показників перевищує значення у 0,8, то за шкалою Чеддока це свідчить про дуже високий зв'язок між показниками та недоцільність їх одночасного використання, тобто один з них повинен виключатися з сукупності. Вибір в середині пари показників здійснюється на користь того показника, який не має, або має меншу кількість високих значень кореляції з рештою показників сукупності [1, с. 109]. По результатах таких розрахунків відібрані 49 локальних показника для характеристики рівня СВФБ (рис. 2).

На підставі відібраних локальних показників розраховуються комплексні показники, які характеризують всі складові СВФБ. Методика інтегральної оцінки СВФБ передбачає попередню оцінку кожної її складової, що буде розглянуто у майбутніх дослідженнях.

Отже, впровадження запропонованого механізму оцінки СВФБ дозволяє: визначити та оцінити проблеми у сфері СВФБ; створити засади ефективного менеджменту якості; визначити сукупність ресурсів, що можуть бути спрямовані ФП на соціально-відповідальну діяльність; розробити ефективну систему управління соціально-відповідальною діяльністю; забезпечити створення системи партнерських відносин із стейкхолдерами; розробити загальну систему просування та запровадження принципів соціальної відповідальності на рівні фармацевтичної галузі. Запропонована методика інтегральної оцінки СВФБ сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних ФП. Механізм оцінки дозволяє уникнути суб'єктивізму отриманих результатів та враховує інтереси й потреби суспільства та узгоджує їх з інтересами ФП, наголошуючи при цьому на довгострокових перевагах СВФБ.

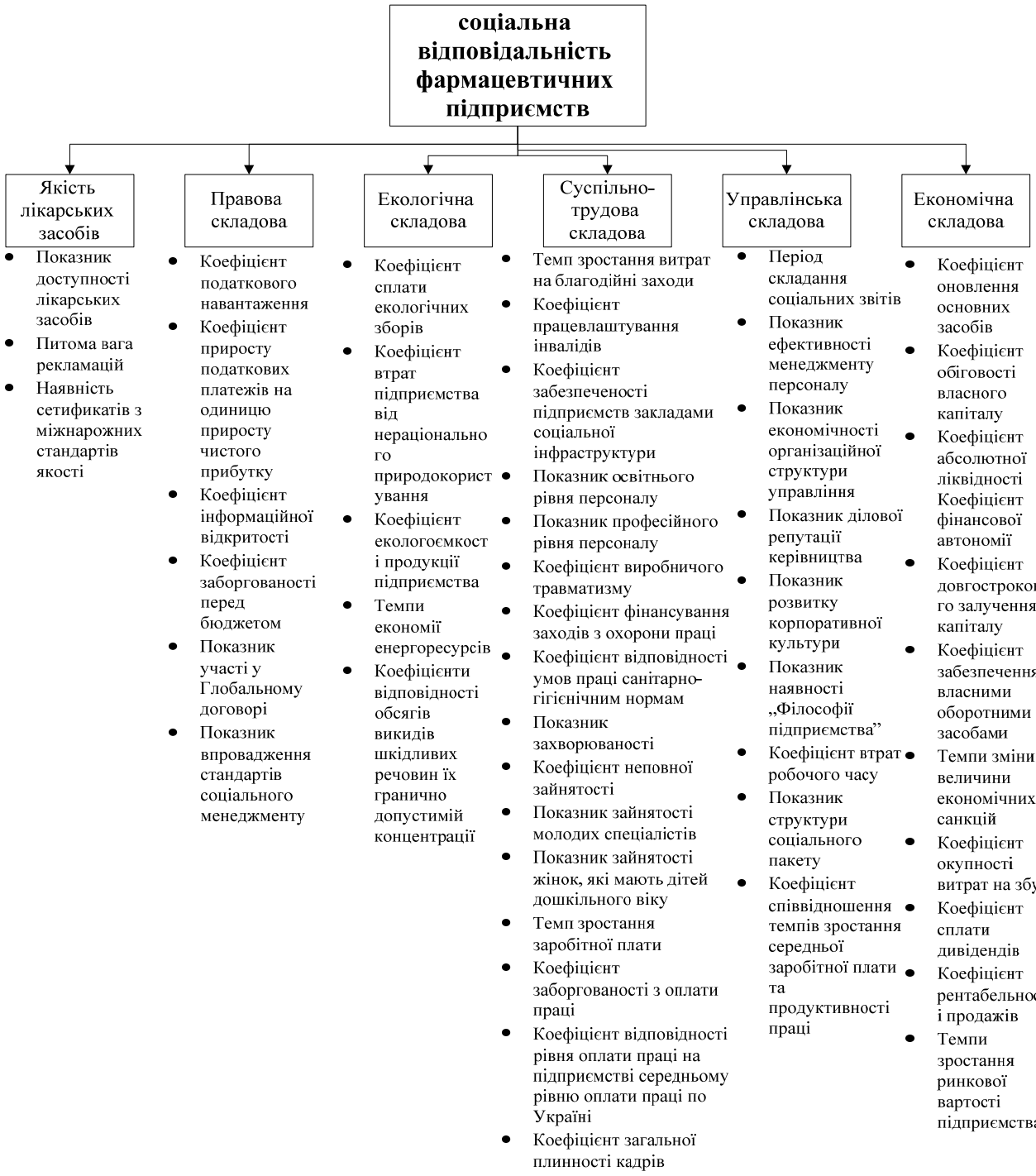


Рис. 2. Показники оцінки соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств

Перспективами наших досліджень є створення стандарту соціальної відповідальності та розробка механізму рівневого соціального менеджменту діяльності суб’єктів фармацевтичної галузі.

Література:

1. Посилкіна О. В., Доровський О. В., Братішко Ю. С. Управління трудовим потенціалом фармацевтичних підприємств в умовах менеджменту якості: моногр. / за ред. О. В. Посилкіної. – Х.: Вид-во НФаУ, 2010. – 422 с.
2. Посилкіна, О. В. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. для студ. економ. спец. / О. В. Посилкіна, О. В. Доровський, Ю. С. Братішко, Г. В. Кубасова, Ю. А. Бабіченко, Н. М. Мусієнко – Х. : вид- во НфаУ, 2014. – 346 с.
3. Братішко Ю. С. Diagnostics of current problems of personnel management in pharmaceutical industrial enterprises / Ю. С. Братішко, О. В. Посилкіна, Г. В. Кубасова // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2014. – № 1 (33). – С. 16–22.

4. Посилкіна О. В. Система рівневого соціального менеджменту у фармації / О. В. Посилкіна, Ю. С. Братішко // Управління якістю в фармації : Матеріали VIII науково-практичної конференції з міжнародною участю, 23 травня 2014 р : Збірник. Х.: Вид-во НФаУ, 2014, С. 104–105.
5. Bratishko Yu. S. Modern state of personnel management in pharmaceutical enterprises / Yu. S. Bratishko // Institutionelle Grundlagen fur die Funktionierung der Okonomik unter den Bedingungen der Transformation: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol. 1 – Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2014. – S. 148–151.

Burlaka O.P.
Poltava State Agrarian Academy, Poltava, Ukraine

ASPECTS OF PRICING IN AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Бурлака О.П.
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЦІНОУТВОРЕННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНІ

В статті розглянуті аспекти процесу ціноутворення на продукцію сільського господарства. Проаналізований сучасний стан розвитку аграрного ринку. Розкриті чинники які впливають на ціноутворення та вплив держави на ціну.

Ключові слова: *ціна, ціноутворення, державне регулювання ціноутворення, цінова політика, цінова стратегія підприємства, аграрний сектор.*

The theoretical aspects of the price forming in agriculture are considered in the article. The modern state of agrarian market development have been analyzed. The aim of this article is the understanding of the factors which affect the price and the state influence on the price.

Keywords: *price, pricing, government regulation of pricing. price policy, price strategy of the enterprise, the agricultural sector*

На сьогодні ціноутворення займає ключове місце в системі ринкових відносин. Важливе значення ціноутворення як економічного інструменту полягає в тому, що воно безпосередньо впливає на характер формування та величину доходу (прибутку) підприємства у процесі реалізації його продукції.

Вирішальне значення в процесі ціноутворення на сільськогосподарську продукцію мають використанні ресурси. Ціна виступає узагальненою сумою витрачених ресурсів на всіх стадіях виробництва та доведення продукції до споживача та має забезпечувати максимальний прибуток для товаровиробника. На сьогодні реалізаційні ціни на продукцію рослинництва та тваринництва не завжди забезпечують покриття всіх витрат. До того ж в аграрному секторі спостерігається нееквівалентний міжгалузевий обмін і диспаритет цін.

Цінова конкурентоспроможність підприємства залежить її від цінової політки підприємства. Підприємства, які визначають метою своєї цінової політики максимізацію поточного прибутку, як правило, не аналізують можливі стратегічні наслідки. Вони можуть виникнути як внаслідок дій конкурентів, так і впливу інших ринкових факторів.

Процес формування системи цінового планування у сільськогосподарських підприємствах перш за все потребує визначення видів цього планування. В аграрних підприємствах найчастіше застосовується два види планування – стратегічне (що розраховане на довгостроковий період) і тактичне (що розраховане на період в межах до одного року). У процесі такої побудови системи цінового планування всі оперативні цінові рішення будуть прийматись на основі завдань тактичних планів. У стратегічному довгостроковому плануванні визначаються такі види планів і планових показників: цінова стратегія підприємства на прогнозований період; цінова політика підприємства за окремими аспектами управління ціноутворенням (за окремими групами товарів, за окремими регіональними ринками, за окремими сегментами ринку в розрізі визначених груп покупців тощо); прогнозований рівень торговельної надбавки в цілому по підприємству.

У тактичному плануванні підприємства розробляють наступні види планів і планових показників: запланований рівень торговельної надбавки в цілому по підприємству, в тому

числі по основних групах продукції; заплановану суму прибутку (різницю між сумою валового доходу від реалізації продукції та її собівартістю); план витрат (бюджет), що пов'язаний із проведенням окремих видів цінових досліджень споживчого ринку; план витрат (бюджет), що пов'язаний із утриманням окремих структурних підрозділів підприємства, які здійснюють управління ціноутворенням [1].

У процесі здійснення стратегічного (довгострокового) цінового планування у сільськогосподарських підприємствах значна увага приділяється визначенню часового горизонту його здійснення. У системі управління за реалізацією цінових рішень важливе значення має система контролю, яка являє собою комплекс, що забезпечує перевірку виконання (а при необхідності – коригування) управлінських рішень з метою досягнення передбачених цілей управління ціноутворенням в підприємствах роздрібної торгівлі. Загальна система контролю за реалізацією цінових рішень у досліджуваних підприємствах поділяється на систему стратегічного і оперативного (тактичного) цінового контролю. Кожен з цих видів контролю спрямований на реалізацію відповідної системи цінових рішень. Контроль за реалізацією цінових рішень зорієнтований переважно на кількісні стандарти, зокрема цільові стратегічні показники та показники поточних планів з питань ціноутворення [2, с. 36].

У ринкових умовах ціни для виробників продукції коливаються під впливом різних факторів, зокрема – у зв'язку із змінами попиту та пропозиції, а також їх співвідношенням. Щоб коливання цін не завдавали шкоди відтворювальним процесам у суб'єктів сільськогосподарського виробництва, відповідні державні органи країн з ринковою економікою намагаються активно впливати на ціноутворення з метою не допустити їх значного падіння і зниження прибутків сільськогосподарських товаровиробників, а отже – і скорочення ними виробництва у наступних циклах [3, с.134-135].

Економічно нестабільне ринкове середовище негативно вплинуло не тільки на паритет цін в цілому та структурні зміни витрат, але й безпосередньо на співвідношення між цінами аграрного сектора. Існуюча цінова політика – основний фактор, який здійснює активний вплив на ефективність реалізації сільськогосподарської продукції та кінцеві результати господарської діяльності аграрних формувань. При цьому цінова динаміка на протязі останніх років в аграрному секторі економіки є досить нестійкою. Аналізуючи тенденцію зміни ціни на основні види сільськогосподарської продукції, можна відмітити її циклічний характер (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси цін реалізації сільськогосподарської продукції в Полтавській області (% до попереднього року) [4]

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Продукція сільського господарства	152,1	102,0	147,4	100,0	108,6	140,1	115,8	105,8	107,4
Продукція рослинництва	161,6	91,9	150,2	89,7	114,6	144,6	119,6	108,1	97,0
зернові та зернобобові культури	209,9	87,2	164,6	87,8	109,1	145,8	123,9	108,3	97,2
олійні культури	97,5	83,0	189,7	88,0	123,9	143,8	112,9	108,6	98,5
цукрові буряки	156,8	121,9	88,2	120,0	145,2	130,8	113,6	101,9	85,5
картопля	126,6	111,1	90,3	122,0	124,8	188,8	43,3	74,4	227,3
овочі	96,7	139,5	151,3	101,1	274,9	212,6	79,7	80,0	107,0
плоди та ягоди	98,4	249,2	171,0	133,0	141,2	68,9	126,7	106,8	90,3
Продукція тваринництва	139,3	130,6	139,6	138,3	93,3	129,8	103,1	95,4	117,6
худоба та птиця (у живій вазі)	133,0	142,8	106,5	181,0	93,4	100,9	114,1	114,3	99,3
молоко та молочні продукти	150,3	133,9	166,7	117,7	90,6	163,2	96,4	84,2	129,7
яйця	134,4	106,3	142,5	142,0	103,2	98,9	116,2	112,8	110,2
вовна	58,4	203,6	137,4	148,5	57,1	106,6	124,5	214,3	104,1

За 2000-2013 роки найнижчий індекс цін на сільськогосподарську продукцію спостерігалось у 2008 році і становив 100 % порівняно з 2007 роком, у тому числі на продукцію рослинництва – 89,7 %, але на продукцію тваринництва – 138,3 %. Цим значною мірою і пояснюється нерентабельність виробництва багатьох видів сільськогосподарської

продукції. За аналізований період, більш сприятливіша ситуація по рівню цін була у 2000 та 2010 роках, коли індекс ціни реалізації сільськогосподарської продукції становив 152,1 %, у відношенні до попереднього року. Так, в 2000 р. індекс цін реалізації продукції рослинництва складав 161,6 %, продукції тваринництва – 139,3 %.

Погіршення стану сільськогосподарських товаровиробників відбулося і відбувається не тільки через різку зміну паритету цін, але й внаслідок зміни характеру реалізації сільськогосподарської продукції та зниження частки товаровиробника в роздрібній ціні. За 2013 рік сільськогосподарськими підприємствами Полтавської області було реалізовано переробним підприємствам сільськогосподарської продукції на суму 2405,5 млн.грн. (20,0 % до загальної вартості реалізації), на ринку – 239,8 млн.грн. (2,0 %), населенню в рахунок оплати праці та пайовикам у рахунок орендної плати – 264,7 млн.грн. (2,2 %), за іншими напрямами – 9123,1 млн.грн. (75,8%).

У порівнянні з 2012 роком сільськогосподарські підприємства області збільшили загальний продаж плодів та ягід на 45,7%, худоби та птиці – на 45,5%, овочів – на 8,3%, молока та молочних продуктів – на 4,4%. Разом з тим нижчою, ніж у 2012 році, була реалізація цукрових буряків (включаючи давальницьку сировину) на 75,9%, вовни – на 13,4%, яєць – на 7,7%, олійних культур – на 7,1%, картоплі – на 1,0%, зернових та зернобобових культур – на 0,1%.

Середні ціни продажу аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами за всіма напрямами реалізації в 2013 році порівняно з 2012 роком зросли на 7,4%, у тому числі на продукцію тваринництва – на 17,6%, на продукцію рослинництва – знизилися на 3,0%.

Нестабільний рівень цін на аграрну продукцію обмежує відтворювальні процеси в сільському господарстві та вносить дестабілізуючий вплив діяльність підприємств. Така ситуація не дозволяє аграрним товаровиробникам сформувати достатні для відтворення нагромадження, доходи товаровиробників нестабільні, зростання собівартості потребує зростання доходів для відшкодування понесених витрат.

Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств за 2013 рік свідчить, що їх фінансово-економічний стан погіршився. В цілому сільськогосподарські підприємства одержали прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції в сумі 757,4 млн.грн. (за 2012 рік – 1482,4 млн.грн.). Проте прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції у 2013 році порівняно з 2009 роком збільшився на 224,0 млн.грн., в тому числі продукції рослинництва – на 131,6 млн.грн., продукції тваринництва – на 92,4 млн.грн. (табл. 2).

Таблиця 2

Ефективність сільськогосподарського виробництва у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області [4]

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відношення 2013 р. до 2009 р. (+,-)
Прибуток, збиток (–) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн.грн.	533,4	1062,2	1579,6	1482,4	757,4	224,0
продукція рослинництва	490,4	987,7	1485,1	1402,6	622,0	131,6
продукція тваринництва	43,0	74,5	94,5	79,8	135,4	92,4
Рівень рентабельності виробництва сільсько-господарської продукції, %	15,5	21,7	27,6	16,1	8,3	-7,2
продукція рослинництва	19,4	28,0	34,7	18,7	9,0	-10,4
продукція тваринництва	4,7	5,4	6,5	4,8	5,9	1,2

Незважаючи на зростання прибутку від реалізації продукції відзначається зменшення рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції з 15,5 % у 2009 році до 8,3% у 2013 році (на 7,2 відсоткових пункти). У галузі рослинництва в 2013 році в цілому по Полтавській області реалізація зернових та зернобобових культур, насіння соняшнику, цукрових буряків (фабричних), овочів відкритого ґрунту була прибутковою. Зокрема, рівень

рентабельності виробництва насіння соняшнику становив 31,7 %, овочів відкритого ґрунту – 14,8 %, цукрових буряків (фабричних) – 11,4 %, зернових та зернобобових культур – 4,5 %. Порівняно з 2009 роком рівень рентабельності виробництва продукції рослинництва зменшився на 10,4 відсоткових пункти і становить 9,0 % у 2013 році. У галузі тваринництва в 2013 році прибутковою була реалізація свиней на м'ясо, молока та яєць. Рівень рентабельності виробництва молока становив 17,4 %, яєць – 12,5 %, свиней на м'ясо – 10,5 %. Позитивним є зростання рівня рентабельності продукції тваринництва в області, а порівняно з 2009 роком він зріс на 1,2 відсоткових пункти.

Враховуючи галузеві особливості сільського господарства можна визначити, що воно є однією з найменш монополізованих галузей, яка виробляє продукцію, що швидко псується. І навпаки, суміжні з ним галузі АПК, зайняті переробкою сільськогосподарської продукції, відносяться до самих монополізованих секторів економіки. Відомий високий рівень монополізму виробників сільськогосподарської техніки та інших засобів виробництва для сільського господарства, а також обслуговуючих його виробництв. У зв'язку з цим сільське господарство опинилося у вкрай невигідному положенні. Зміна цін на його продукцію істотно відстає від зростання цін на засоби виробництва.

Проведений аналіз формування грошових доходів сільськогосподарських підприємств Полтавської області та виявлені значні коливання цін реалізації сільськогосподарської продукції по роках дають підстави стверджувати, що процес ціноутворення на сільськогосподарську продукцію у нашій країні слабо узгоджується з динамікою виробництва і реалізації продукції, попитом та пропозицією. Регуляторну політику держави щодо сільськогосподарського виробництва поки що не можна вважати сформованою.

Система цінового регулювання аграрного сектору характеризується складною структурою, у зв'язку з чим її оптимальне функціонування ґрунтується на прийнятті великої сукупності політичних рішень щодо встановлення рівнів підтримки, квот виробництва, співвідношення цінових і нецінових регулюючих заходів, а також співвідношення каналів цінової підтримки. Держава повинна контролювати кількість дистриб'юторів, що в кінцевому результаті позитивно відобразиться на ціноутворенні, а це буде сприяти зменшенню потенційних можливостей надходження в обіг фальсифікованих товарів.

Розвиток цінового механізму, його удосконалення можуть забезпечити позитивні результати за умов органічного поєднання процесу ціноутворення з фінансово-бюджетною, кредитною та валютно-грошовою системами, політикою щодо підтримки цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників. Активну роль при цьому повинна відігравати держава, яка має забезпечити створення сприятливих умов для діяльності аграрних товаровиробників на основі економічних і адміністративних методів. Взагалі засоби, які можуть застосовувати урядові органи для регулювання процесу ціноутворення, можна, спираючись на світовий досвід, класифікувати за трьома основними групами: позичкові ставки (застосування цільових цін, заставних цін, товарні інтервенції); обмеження пропозиції продукції (квотований обсяг продукції); прямі компенсаційні платежі (виплата різниць між цільовою та ринковою ціною).

Таким чином, сучасні відтворювальні процеси в аграрній економіці мають свої особливості, що пов'язані з диспаритетом цін, нееквівалентністю міжгалузевого обміну, а цінова політика держави не враховує ряд об'єктивних ринкових законів. Особливість вітчизняної цінової політики в аграрній сфері полягає у тому, що вона базується на ринковому ціноутворенні у поєднанні з елементами державного регулювання – перш за все через механізм встановлення мінімальних закупівельних цін на об'єкти державного цінового регулювання, що визначені законодавством. Отже, політика ціноутворення в аграрному секторі потребує вдосконалення на інноваційній основі, що сприятиме підвищенню ефективності виробничо-комерційної діяльності.

Література:

1. Саблук П.Т. Вартість і ціноутворення в розвитку аграрної економіки / П.Т. Саблук // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. Вип. 52. – Харків: ХНТУСГ, 2007. – С.3-9.

2. Шаповал О.Ф. Економіка підприємства: навч. посіб. для дистанц. навчання / О.Ф. Шаповал. – Відкритий міжнародний ун-т розвитку людини "Україна". – К. : Університет "Україна", 2008. – 213 с.
3. Макаренко П.М. Теорія ціни в товарному господарстві / П.М. Макаренко // ВІСНИК Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 3. – С.130-135.
4. Статистичний збірник "Сільське господарство області у 2013 році" / За редакцією Л.М. Безхлібняк. – Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2014. – 254 с.

Vudvud V.V.,
Ph.D., Associate Professor
Ponayda Y. V.,
Master
Chernivtsi Institute of Trade and Economics KNTEU, Chernivtsi, Ukraine

FEATURES COMPANY VALUATION IN THE PRESENT CONDITION

Вудвуд В. В.,
к.е.н., доцент
Понайда Ю.В.,
магістр
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена особливостям оцінки вартості підприємства. Представлено визначення поняття «вартість підприємства», основні цілі проведення оцінки вартості підприємства та наведено етапи її визначення. Також представлено три головні методичні підходи до оцінки вартості підприємства та визначено їх сутність. Доведено необхідність використання такого підходу, як доходний. Розглянуто основні методи оцінки вартості підприємства доходного підходу. Запропоновано формулу для розрахунку узагальненої оцінки вартості підприємства.

***Ключові слова**: вартість підприємства, мета оцінки, підходи оцінювання вартості, доходний підхід, майновий підхід, ринковий підхід.*

This article is devoted to the peculiarities of company valuation. Presented by the definition of "enterprise value", the main objectives of the company valuation and are the stages of its definition. Also presented are three main methodological approaches to the assessment of value and define their identity. The necessity of this approach as revenue. The main methods of company valuation income approach. A formula for calculating the generalized valuation of the company.

***Keywords:** value of enterprise, objective assessment, approches of evaluation of value, revenue approach, property approach, market approach.*

Сучасний нестабільний економічний стан України, викликаний головним чином, загостреною політичною ситуацією в нашій країні вимагає від підприємств, установ, організацій, осіб, які займаються оцінювальним бізнесом бути гнучкими, легко адаптуватися до зовнішніх умов, «тримати руку на пульсі» при постійному ринковому коливанні. В сучасному світі, коли ринкова ситуація в Україні стає жорсткою, загострюються процеси поглинання найбільш слабких підприємств та процеси банкрутства. Така ситуація потребує вирішення специфічних та складних завдань, серед яких чільне місце займає управління процесом зростання ринкової вартості підприємства. Також, їм просто необхідно знати підходи до оцінки вартості підприємства, тому дослідження основних характеристик до підходів оцінювання вартості підприємства є актуальною проблемою.

Особливості оцінювання вартості підприємства були у колі зацікавлень таких українських учених, як Г. Філіна, О. Терещенко, Н. Брезіцька, Н. Головач, Г. Крамаренко, О. Мендрул, та ін. У зарубіжній науковій літературі даною проблематикою займалися М. Скотт, Д. Бішоп, Дж. Мурін, Ф. Еванс, С. Рід, Т. Коллер, Т. Коупленд, Е. Джонс, та інші.

Метою роботи є дослідження основних теоретичних підходів щодо визначення оцінки вартості підприємства, його майна; визначення особливостей використання певних методів розрахунку вартості підприємства як цілісного майнового комплексу.

Проаналізувавши підходи дослідників із різних сфер таких, як фінанси, інноваційна та інвестиційна діяльність, корпоративне управління, страхування, бухгалтерський облік, що займаються проблемами управління вартістю підприємства для задоволення потреб різноманітних користувачів, ми виділили наступні найбільш грунтовні визначення поняття «вартість підприємства».

На думку В.Н. Шипова, І.В. Тополі поняття «вартість підприємства» - це ймовірнісна грошова величина, яку потенційний покупець буде готовий заплатити за підприємство, що оцінюється, тобто одночасно за усі представлені його активи, в результаті комерційної угоди між компетентними і добровільними продавцем і покупцем.

А.О. Шишкін, Н.В. Тертична розглядають це поняття як об'єктивну в часі і просторі величину, що визначає здатність підприємства задовольняти потреби власника в довгостроковій перспективі через процес його використання відповідно до стратегії, що реалізовується.

Н.М. Смірнова, І.Й. Яремко поняття «вартість підприємства» трактують як здатність компанії приносити її власникам стабільні позитивні грошові потоки, дисконтовані за ставкою дохідності, що враховують фінансові ризики, і що визначаються за допомогою сучасного інструментарію оціночних процедур.

Тож аналіз підходів до визначення поняття «вартість підприємства» дозволив встановити, що їх різноплановість не викликана їх недостовірністю або неактуальністю в сучасних умовах розвитку економічної системи, а зумовлена тим, що вартість підприємства не є фактом, що вже був здійснений, а є думкою про цінність, здійснені витрати, ціну власності підприємства в конкретний момент часу відповідно до вибраного методу.

Слід зазначити, що метою оцінки вартості підприємства є визначення бази для встановлення раціонального обміну корпоративними правами у тому числі при здійсненні операцій приєднання і поглинання, складання розподільного чи складального балансу, визначення вартості ліквідаційної маси, розрахунок реальної ціни продажу майна, ефективності санації, визначення реальної вартості кредитного забезпечення, початкової ціни продажу об'єкта приватизації.

На думку Н. Головача, необхідність оцінки вартості підприємства виникає у таких випадках: коли приймається рішення щодо доцільності інвестування у підприємство певних коштів; у випадку здійснення продажу підприємства як цілісного майнового комплексу; у ході приватизації державних підприємств; під час реорганізації підприємства; у випадку застави майна та при визначенні чи є дане підприємство кредитоспроможним; у процесі санаційного аудиту при визначенні санаційної спроможності; у разі банкрутства та ліквідації підприємства.

В процесі оцінки вартості підприємств використовується значна кількість способів і методів такої оцінки. Окремі методи мають модифікації і різновиди, що створює додаткові складності при їх використанні та ідентифікації. Так, наприклад, на думку Есипова В. Е. [5], Григор'єва В. В. [3], Грязнова А. Г. [4] існують такі методичні підходи до оцінки вартості підприємства: доходний (прибутковий); майновий (витратний); ринковий (порівняльний).

Доходний – підхід згідно якого підприємство розглядається як актив, що у майбутньому принесе дохід. Тобто оцінка вартості підприємства ґрунтується на визначенні теперішньої вартості вигод (грошових потоків, доходів), що очікуються від володіння корпоративними правами підприємства. Це і є вагомою перевагою доходного підходу. Одним з головних недоліків підходу є те, що інформація носить прогнозний характер, виходячи з якої здійснюється оцінка.

За майновим підходом вартість підприємства розраховується як сума вартостей усіх активів (нематеріальних активів, вимог, запасів, основних засобів тощо), що складають цілісний майновий комплекс, за мінусом зобов'язань. За даного підходу головним джерелом інформації є баланс підприємства.

Вважаємо, що даний метод зазвичай використовується коли інвестор планує закрити підприємство або суттєво зменшити об'єм випуску.

Ринковий (порівняльний) – підхід означає, що вартість підприємства – це реальна ціна продажу аналогічного підприємства, тобто найбільш імовірною величиною вартості підприємства, що оцінюється може бути реальна ціна продажу компанії, яка є ідентичною на ринку.

Таким чином, проблематика використання методів ринкового підходу зумовлена тим, що в Україні в офіційній статистиці реальні ціни купівлі-продажу підприємств відображаються досить рідко, а фондовий ринок не досить розвинутий.

Доходний метод оцінки вважається найбільш прийнятним з точки зору інвестування, оскільки потенційний інвестор, що вкладає гроші у функціонуюче підприємство, купує не набір майнових цінностей, а потік майбутніх доходів або вільних грошових коштів. Це дозволяє йому отримати прибуток, окупити вкладені засоби і підвищити свій добробут. Вважаємо, якщо притримуватись цієї точки зору, то всі підприємства як інвестиційні проекти однакові: всі вони призначені для виробництва грошових надходжень для інвесторів.

При оцінці вартості підприємства за цим підходом дані про склад, структуру і вартість активів не впливають безпосередньо на оцінку, використовується лише інформація про здатність активів генерувати доходи. Тобто доход і прибуток підприємства розглядаються як головні чинники, що визначають величину вартості підприємства. Чим більший доход, тим вища вартість.

Основні методи оцінки вартості підприємства доходного підходу на рис. 1.

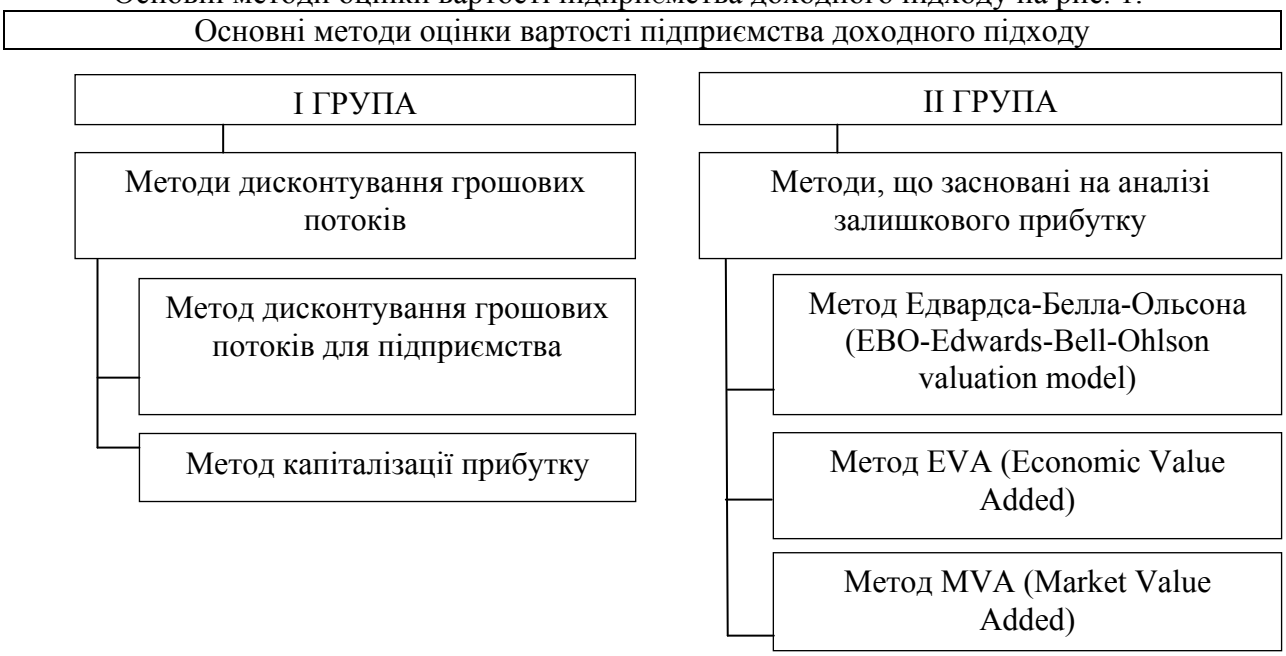


Рис. 1. Методи оцінки вартості підприємства доходного підходу

Проаналізувавши основні методи оцінки вартості підприємства доходного підходу, нами було здійснено порівняння цих двох груп.

I група (Методи дисконтування грошових потоків):

- Дає оцінку на момент часу, але не дозволяє проводити поточний моніторинг.
- Не враховує минулу діяльність.
- Моделі даної групи ігнорують велику частину інформації про вартість підприємства, що міститься в стандартній звітності. Значна частина грошових потоків може не відноситися до прогнозного періоду і відображатися як продовжена вартість, побудована на певних передумовах про динаміку грошового потоку. При великій питомій вазі продовженої вартості, точність оцінки зменшується.

II група (Методи, засновані на аналізі залишкового прибутку):

- Тісний зв’язок поточних і довгострокових показників.
- Враховуються всі або чисті активи.

- Моделі даної групи використовують інформацію про вартість підприємства, що міститься в стандартній звітності. Значну вагу в оцінці мають реально вкладені в підприємство інвестиції – її чисті активи або весь інвестований капітал, а прогнозується лише частина грошового потоку, яка дійсно збільшує вартість підприємства: економічний прибуток.

На нашу думку, доходний метод є доцільним при можливості прогнозування майбутніх доходів. Також цей метод варто використовувати під час оцінки майна в ході приватизації державних підприємств.

На ідеальному ринку вказані методи в рамках доходного підходу повинні привести до однієї і тієї ж величини вартості підприємства. Однак, враховуючи, що більшість ринків є недосконалими, отримувані результати оцінки вартості підприємства можуть представляти різні показники вартості. У цій ситуації виникає питання: який метод доходного підходу необхідно використати? Внаслідок того, що кожний показник має свої недоліки та обмеження, а також тому, що область вартісних показників є дещо новою галуззю знань, Терещенко О. О., Мендрул О. Г. пропонують комбіновано використовувати показники оцінки вартості підприємства [7,8]. Проте, на нашу думку, такий підхід не є оптимальним, оскільки ефективна система управління вартістю може бути досягнута внаслідок підпорядкування всіх управлінських рішень єдиній меті, а це припускає наявність певного єдиного критерію, на основі якого будується і система мотивації, і оцінка ефективності.

Остаточна оцінка вартості підприємства може бути визначена за такою формулою:

$$C = \sum_{t=1}^{m} Ct * kt, \qquad (1)$$

де C_t – узагальнена оцінка вартості підприємства t методом;
t=1,…, m – застосовані методи оцінки;
k_t - ваговий коефіцієнт t-метода [1, с.4].

Використання формули для визначення узагальненої вартості підприємства сприяє ухваленню обґрунтованих і зважених інвестиційних рішень.

Варто також зазначити, що вартість підприємства можна підвищити за рахунок трьох груп заходів: підвищення вартості підприємства завдяки розвитку внутрішнього потенціалу; підвищення вартості підприємства за рахунок зовнішніх перетворень; підвищення вартості підприємства за рахунок фінансового інжинірингу, тобто зменшення вартості капіталу.

Регулювання оцінної діяльності в Україні здійснюється згідно із ЗУ "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оцінну діяльність в Україні". Оцінка вартості підприємства, його майна відноситься до найскладніших питань з фінансів підприємства. Правильна оцінка вартості підприємства дозволить дати вірний прогноз оподаткуванню, здійснювати розрахунки компенсаційних виплат при виході власника із складу співзасновників або співвідношення внесків акціонерів. Тому питання правильної оцінки вартості підприємства має стати вирішальним при здійсненні фінансової санації підприємства або процесу його ліквідації.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що оцінка вартості підприємства повинна, перш за все, починатися з обґрунтування мети, цілей її проведення, обрання підходу і методу для розрахунку необхідного виду вартості. Повинні враховуватись: переваги та недоліки кожного методу, можливість застосування даних методів для оцінки вартості зазначеного типу підприємства та обмеження, які накладаються на застосування методу реаліями економіки України. Також нами були досліджені заходи, що забезпечують підвищення вартості підприємства.

Таким чином, для оцінки вартості підприємства на Україні доцільно використовувати доходний підхід, але іноді буває вигідніше застосувати ринковий чи майновий підхід, або ж всі підходи разом. Наприклад, кожен із перелічених підходів можна застосовувати для перевірки вартості підприємства, яку попередньо було проведено іншим способом, тому що оцінка вартості підприємства потребує комплексного підходу, що дозволить взяти до уваги вплив таких факторів, як потенціал економічної стійкості підприємства, можливість

економічного зростання, ризик та інфляцію. При цьому, збільшення вартості підприємства – один з найважливіших критеріїв сучасного ефективного управління.

Література:

1. Брезіцька Н. Сучасні методичні підходи до оцінки вартості підприємства: Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – №1. – 3-8с.
2. Головач Н. Методичні засади оцінки вартості бізнесу. Наукові записки НаУКМА. – 2005. – Магістеріум. – Вип. 18. – 103-110 с.
3. Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия: теорія и практика. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 320 с.
4. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса: учебное пособие. – М.: Финансы ы статистика, 2001. – 514 с.
5. Есипов В.Е., Есипов В.Е., Маховика Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
6. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент 2-ге вид.: Підручник. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.
7. Мендрул О.Г. Вартість підприємств: бази оцінки. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2002. – №3. – 44-48 с.
8. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003.

Hapak N.M.
PhD in economics, Associate Professor
Bojko Y.M.
PhD in economics, Associate Professor
Uzhhorod National University, Uzhhorod, Ukraine

TRENDS OF ENTERPRISE'S DEVELOPMENT: FORMULATION OF CONCLUSIONS ON RESULTS OF PROPERTY'S ANALYSIS

Гапак Н.М.
к.е.н., доцент
Бойко Я.М.
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУЛЮВАННЯ ВИСНОВКІВ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ АНАЛІЗУ МАЙНА

Розглянуто загальні підходи до формулювання висновків щодо тенденцій розвитку підприємства на основі проведення аналізу складу, структури і динаміки його майна .

Ключові слова: *майно, активи, неплатоспроможність, ліквідність, оборотні активи, необоротні активи, дебіторська заборгованість, запаси, дохід, прибуток.*

The general approaches *are considered to formulation of conclusions in relation to trends of enterprise's development on the basis of analysis of composition, structure and dynamics of its property.*

Keywords: *property, assets, insolvency, liquidity, circulating assets, inconvertible assets, debtor debt, supplies, profit, income.*

Баланс підприємства є одним з його найосновніших документів (і по праву має таку «другу» назву, як «Форма №1»), а важливість балансу для юридичної особи співставна з важливістю паспорта громадянина країни для будь-якої фізичної особи. Дана форма фінансової звітності дає уяву не лише про особливості та масштаби діяльності аналізованого підприємства, але й передбачає можливість формулювання комплексних висновків на основі аналізу складу, структури і динаміки майна (активів) із зазначенням позитивних і негативних ознак та тенденцій у майновому стані підприємства.

До основних характеристик майнового стану з погляду загальної інформації активу балансу належать такі:

1. динаміка вартісної оцінки активів (з урахуванням рівня інфляції);
2. співвідношення динаміки оборотних і необоротних активів;
3. структура і динаміка необоротних активів;

4. структура і динаміка оборотних активів;
5. співвідношення темпів зростання капіталу, обсягів виробництва (реалізації) продукції, чистого прибутку (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні умови та кінцеві результати аналізу майна підприємства *(сформовано авторами)*

Ситуаційна умова (в межах аналізованого періоду)	**Позитивна ознака (тенденція) майнового стану**	**Негативна ознака (тенденція) майнового стану**
↑ реальної вартості активів	Зростання відбулося за рахунок «позитивних» статей: - зміцнення економічного потенціалу підприємства - зростання виробничих можливостей підприємства	Зростання відбулося за рахунок «негативних» статей
↓ реальної вартості активів	-	Можливе виникнення неплатоспроможності
↑ частки оборотних активів у майні	↓ ризику компенсації авансованого капіталу, ↑ віддачі авансованого капіталу, прискорення оборотності оборотних коштів	Вилучення частини оборотних активів на кредитування дебіторів (мобілізація частини оборотних засобів і з виробничого процесу); згортання виробничої бази; викривлення реальної оцінки основних засобів внаслідок чинного порядку їх бухгалтерського обліку
Значна частка приросту нематер. активів (довгострокових фін. інвестицій) у зміні величини необорот. активів	Використання інноваційної (фінансово-інвестиційної) стратегії	-
↑ частки незавершеного буд ва і довгострокової дебітор. заборгов.	-	Можливе ↓ ефективності діяльності підприємства (ці активи не беруть участі у виробничому обороті)
↓ коефіцієнта зносу основних засобів	Покращення функціонального стану основних засобів	-
↑ грошових коштів та їх еквівалентів, ↑ їхньої частки в майні і оборотних активах	Створення умов для ↑ рівня платоспроможності, зміцнення фінансового стану	Нераціональне використання оборотних засобів
↑ частки виробничих запасів	↑ масштабів діяльності підприємства; ↑ виробничого потенціалу; прагнення захистити кошти від знецінення внаслідок інфляції	Неефективне розпорядження матеріальними ресурсами, внаслідок чого значна частина капіталу заморожується на тривалий період у низьколіквідних запасах, сповільнюючи оборотність оборотних коштів; ↓ ліквідності підприємства; ↑ псування сировини і матеріалів, погіршення якісних характеристик продукції; ↑ складських витрат ↓ ділової активності
↓ частки виробничих запасів	-	Дефіцит окремих видів запасів, збої у виробничому процесі, недозавантаження виробничих потужностей, ↓ обсягів вир-ва і реалізації, ↑ собівартості, недоотримання прибутків (збитки)
↑ залишків незавершеного виробництва	Розширення виробничої діяльності	↓ оборотності капіталу на даній стадії
↑ залишків готової продукції	-	↓ оборотності оборотних коштів, нестача коштів, необхідність отримання додаткових кредитів і виникнення додаткових витрат зі сплати процентів за ними, ↑ кредиторської заборгованості
↓ поточної дебіт. заборгованості, ↓ частки дебіт. заборгованості у майні та оборотних активах	Покращення платіжної дисципліни дебіторів, ↑ оборотності дебіторської заборгованості, ↓ тривалості операційного циклу	↓ обсягу продажу продукції
Темп приросту доходу і прибутку > темп приросту активів	↑ ефективності використання майна (ресурсовіддача і рентабельність майна)	-
Темп приросту прибутку > темп приросту активів і темп приросту доходу < темп приросту активів	↑ ефективності використання майна відбулося виключно за рахунок зростання цін на продукцію	-
Темп приросту доходу і прибутку < темп приросту активів	-	↓ ефективності діяльності підприємства, в т.ч. і використання майна

Збільшення валюти балансу свідчить, як правило, про зміцнення економічного потенціалу підприємства та зростання його виробничих можливостей. Тоді як зменшення валюти балансу означає негативну характеристику результатів господарської діяльності і може спричинити неплатоспроможність підприємства. При аналізі позитивної динаміки майна слід враховувати її фактори. Так, якщо приріст активів відбувся за рахунок основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій, незавершеного виробництва, виробничих запасів, грошових коштів та інших так званих «позитивних» статей, то це свідчить про перспективу економічного зростання. Якщо ж приріст активів підприємства відбувається в основному за рахунок «негативних» статей (наприклад, довгострокова і поточна дебіторська заборгованість), то така тенденція буде одіватися негативно. Крім того, необхідно також враховувати інфляційний чинник: якщо рівень інфляції в економіці менший за темп приросту майна, то відбувається не лише номінальне, але й реальне зростання вартості активів.

Перевищення темпу приросту оборотних активів над темпом приросту необоротних активів (і, як наслідок, зростання частки оборотних активів у майні підприємства) забезпечує зменшення ризику компенсації авансованого капіталу та підвищення його віддачі за рахунок прискорення оборотності оборотних коштів і зростання ділової активності.

Проте, для об’єктивних висновків щодо причин змін пропорцій у структурі майна підприємства необхідно провести детальніший аналіз розділів та окремих статей активу балансу.

Наприклад, інформація щодо необоротних активів може свідчити про:

а) вибір інноваційної стратегії підприємством (вкладення в інтелектуальну власність), якщо наявні нематеріальні активи, реальна вартість і питома вага яких у структурі необоротних активів зростає;

б) вибір фінансово-інвестиційної стратегії при аналогічному зростанні вартості і частки довгострокових фінансових інвестицій;

в) орієнтацію на створення матеріальних умов для розширення основної діяльності підприємства при найбільшій частці основних засобів і незавершеного виробництва;

г) можливе зниження ефективності діяльності підприємства за умови зростання питомої ваги довгострокової дебіторської заборгованості чи незавершеного виробництва.

При визначенні ознак і тенденцій розвитку підприємства важливим також є детальний аналіз складу, структури і динаміки оборотних активів, зокрема: грошових коштів, дебіторської заборгованості, виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів.

Абсолютний приріст грошових коштів та зростання їхньої питомої ваги у оборотних активах свідчить, з одного боку, про покращення платоспроможності і, відповідно, фінансового стану, а з іншого – може бути ознакою нераціонального використання оборотних засобів (коли грошові кошти замість їхнього інвестування і принесення прибутку можуть втрачати свою споживчу вартість в результаті інфляційного чинника).

Зростання частки та абсолютного значення виробничих запасів може бути ознакою як нарощування виробничого потенціалу чи захисту грошових коштів від інфляційного знецінення, так і нераціональністю стратегії господарювання (іммобілізація значної частини оборотних активів у низьколіквідній формі).

Перевищення темпу прирості готової продукції і товарів над темпами прирості майна і оборотних засобів може бути ознакою проблем збутової діяльності та маркетингової стратегії підприємства.

При загальному переважно позитивному впливі на майновий стан зменшення суми поточної заборгованості за видами та в цілому, зниженні її частки у структурі майна, зростання останньої не завжди оцінюється суто негативно. Якщо підприємство розширює свою діяльність, збільшує дохід від реалізації продукції, це, зрозуміло, супроводжується зростанням кількості контрагентів і, відповідно, сум дебіторської заборгованості. При цьому, важливим є перевищення темпів приросту майна і оборотних активів над темпами приросту

дебіторської заборгованості, а також недопущення виникнення простроченої дебіторської заборгованості.

Аналіз співвідношення темпів приросту прибутків і доходів, з одного боку, та активів підприємства, з іншого боку, дає можливість визначити наявну тенденцію ефективності використання майна (див. табл. 1).

Отже, своєчасне дослідження ознак і тенденцій зміни майна дає можливість оперативно реагувати та обґрунтовувати заходи щодо поліпшення фінансового та, зокрема, майнового стану підприємства.

Література:

1. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ю.М.Тютюник. – К.: Знання, 2012. – 815с.
2. Фінансово-економічний аналіз: підручник / П.Ю.Буряк, М.В.Римар, М.Т.Бець та ін. – К.: Професіонал, 2004. – 528с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко – К.: ЦУЛ, 2002. – 360с.

Honchar L.A.
PhD in Economics, docent
Dnipropetrovs'k Alfred Nobel University

RISK IN THE LOGISTIC SYSTEM

Гончар Л.А.
к.е.н., доцент
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

РИЗИК У ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ

Розглядаються різні авторські підходи до групування ризиків у логістичній системі. Запропоновано розподіл ризиків у логістичній системі на внутрішні і зовнішні.

Key words: *ризик, логістична система, внутрішні логістичні ризики і зовнішні логістичні ризики.*

Different author's approaches of grouping of risks in the logistic system were examined. Allocation of risks in logistic system was proposed to be divided into internal and external ones.

Keywords: *risk, logistic system, internal logistic risks and external logistic risks.*

Логістична система від процесу переміщення вантажів до процесу товароруху у ринковому просторі включає велику кількість елементів, функціонування яких залежить від різноманітних факторів та пов'язано з певним ризиком.

Тому серед проблем впровадження логістичної системи слід виділити також зростання рівня ризику в діяльності торговельних підприємств, що пов'язано з посиленням невизначеності зовнішнього середовища, обмеженням і неповнотою інформації про економічні процеси, відсутністю чіткого визначення мети і критеріїв оцінки діяльності підприємства.

Ризик у торговельній діяльності – це небезпека зростання витрат, зниження доходів, поява додаткових непередбачуваних витрат. У світовій практиці велика кількість комерційних операцій зазнають невдач через недостатню увагу до проблем ризиків. Отже, виникає необхідність враховувати вплив ризиків на рівень логістичних витрат, які проявляються у збільшенні закупівельних цін, зниженні попиту на товари, здатності до псування товарів, пошкодженні вантажів в процесі транспортування та вантажопереробки, невідповідності якості товарів.

Не дивлячись на те, що ризики дійсно представляють усвідомлену небезпеку, в теорії логістики приділяється недостатньо уваги виявленню, оцінці, обліку ризиків і управлінню ризиковими ситуаціями.

В публікаціях з логістики якщо ризики і згадуються, то автори в основному відзначають їх існування або обмежуються несистематизованим переліком ризиків [1-6].

Внаслідок цього в одному ряду опиняються ризики, що характеризуються об'єктом ризику (ризики громадянської відповідальності, ризики втрати майна) та природою виникнення ризиків (комерційний ризик, ризик, пов'язаний з вибором постачальника та ін.).

Так, Б.А. Анікін, Т.А. Родкіна ризиками логістичної системи вважають: комерційний ризик, ризик втрати майна, ризик, обумовлений крадіжкою, екологічний ризик, ризик виникнення громадянської відповідальності за збиток [2, с. 378].

В.П. Федько, В.А. Бондаренко [3, с. 253-255] пропонують групувати типові види ризику за основними напрямами діяльності підприємства, не переліковуючи їх взагалі.

Група авторів розглядають основну причину виникнення ризиків – це невизначеність, яка викликана впливом різних факторів [4, с. 142-149; 74, 77]. Автори пропонують розподіляти ризики зовнішньоекономічних операцій на зовнішні до договору ризики (політичні, макроекономічні, ризик надійності партнерів, юридичні, кримінальні, маркетингові, інформаційні); ризики, що пов'язані з умовами контракту (ризик умов постачання, ризик форс мажорних обставин, ризик розірвання контракту) та ризики по відношенню до етапу угоди (при митному оформленні і сертифікації, інвестиційні, комерційні, транспортні).

Т. Хлевицька розглядає логістику як засіб боротьби з ризиками, що виникають на торговельних підприємствах [5, с. 310], не розмежовуючи, які саме ризики виникають та не розкриваючи сутності впливу логістики на них.

В.І. Сергєєв ризики у логістиці поділяє на такі групи:

- комерційні ризики – порушення строків і обсягів постачань, неготовність вантажу у відповідний термін до відправлення, невиконання фінансових зобов'язань суб'єктів логістичної системи;
- ризики втрати майна внаслідок стихійного лиха, несприятливих умов транспортування;
- ризики втрати майна з причин військових дій, з причин страйків, масових заворушень;
- ризики, що обумовлені порушенням техніки безпеки і пожежної безпеки;
- ризики крадіжок;
- екологічні ризики;
- технічні ризики – відмовлення або поломка транспортних засобів, транспортних шляхів сполучення;
- ризики, що пов'язані з халатністю відповідальних осіб, втратою документів або їх затримкою;
- ризик громадянської відповідальності за нанесення шкоди [6, с. 383].

З думкою авторів можна погодитися, але для визначення виду ризику нами пропонується розглядати логістичнні ризики як ризики виконання логістичних операцій з закупівлі і управління запасами, транспортування, складування, експлуатацією технічних засобів логістичної системи та ризики логістичного управління усіх рівнів з урахуванням розділу ризиків на внутрішні і зовнішні

Так до внутрішніх ризиків можна віднести: ризики логістичного управління; ризики комерційні; ризики, що пов'язані з транспортуванням; ризики, що пов'язані зі зберігання товарів; ризики управління запасами; ризики технічні.

Зовнішні ризики представлені передусім ризиками, що пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, а також природними, екологічними, політичними, ринковими та соціальними.

Ризики логістичного управління (втрати, збільшення витрат, зниження доходу) на рівні логістичної системи включають ризики, що виникають внаслідок неефективної міжфункціональної логістичної координації, неефективності логістичної стратегії, незадовільного стану планування і контролю, низького рівня інтеграції логістичних процесів на підприємстві, рівня кваліфікації керівників і ведучих фахівців з логістики, ризики інформаційно-комп'ютерної підтримки, управління процесом закупівлі товарів, управління та контролю за процедурами виконання постачальниками договірних зобов'язань,

прогнозування попиту на поточне замовлення товарів, а також ризику обліку загальних витрат та інші.

Значна кількість підприємств роздрібної торгівлі пов'язано з виконанням зовнішньоекономічних операцій, тому постійно зіштовхуються з ризиковими ситуаціями, результатом яких є неефективність проведення операцій, зменшення або відсутність прибутку. Структура ризиків зовнішньоекономічної діяльності достатньо обширна, де класифікувати їх можна на загальні і операційні.

На наш погляд, в управлінні логістичними системами слід також враховувати зовнішні ризики, до яких слід віднести зовнішні по відношенню до логістичної системи ризики, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та викликані природними, екологічними, політичними, ринковими, соціальними причинами, а також ризики, які пов'язані з нещасними випадками, звільненням і смертю працівників, нанесенням шкоди основним фондам адміністративно-управлінського призначення за будь-якими причинами.

Однак, розподіл ризиків на внутрішні і зовнішні не дозволяє визначити небезпеку, яку представляють ті чи інші ризики в логістичній системі управління і які процедури управління ризиком можуть дати найкращий результат. Тому, для вирішення цих завдань основною вимогою є оцінка величини можливих втрат від ризиків, ймовірність їх появи, а потім розподіл їх з урахуванням запропонованих характеристик.

Література:

1. Акулов М.Г. Моделювання економічного ризику у логістичних системах / М.Г. Акулов // Вісник Харківського державного політехнічного університету: Технічний прогрес та ефективність виробництва: збірка наук. праць: у 4 ч. – Харків, 2000. – Вип. 122, Ч. 4. – С. 194-198
2. Аникин Б.А. Логистика: учеб. пособие / Б.А. Аникина, Т.А. Родкина. – М.: ТК Велби; Проспект, 2007. – 408 с.
3. Федько В.П. Коммерческая логистика: учеб. пособие / В.П. Федько, В.А. Бондаренко. – Москва: ИКЦ МарТ, Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006. – 304 с.
4. Аникин Б.А. Логистика: учебник / Б.А. Аникин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 368 с.
5. Хлевицька Т. Логістика як засіб управління асортиментним ризиком торговельних підприємств / Т. Хлевицька // Торгівля і ринок України. – Донецьк, 2002. – Вип. 13, Т.2. – С. 309-314.
6. Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. ред. проф. В.И. Сергеева. – М.: ИНФА-М, 2008. – 976 с.

Grabovets I. V.,
PhD (Candidate of Sociological Sciences), Associate Professor
Bratchenko L. E.,
Senior Researcher of the department of sociology and economy
Krivoy Rog pedagogical institute of state higher educational institution
"Krivoy Rog national university"

WAYS OF THE IMPROVEMENT OF ECONOMIC FUNCTIONS AND TASKS OF CONTROLLING IN THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Грабовец И.В.,
к.соц.н., доцент
Братченко Л.Е.,
старший преподаватель
ГВУЗ «Криворожский национальный университет» г. Кривой Рог

ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ И ЗАДАЧ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

На основе анализа и обобщения научных концепций контроллинга как экономической категории определены функции и задачи контроллинга на промышленном предприятии. Авторы предлагают механизм усовершенствования функций контроллинга в промышленности.
Ключевые слова: *контроллинг, управление, учет, анализ, планирование, промышленное предприятие, система контроля.*

On the basis of analysis and generalization of the scientific concepts of ccontrolling as economic category are determined the functions and the tasks of controlling in industrial enterprise. The authors propose the mechanism of the improvement of the functions of controlling in the industry.
Key words*: controlling, control, calculation, analysis, planning, industrial enterprise, control system.*

Современное состояние рынка предусматривает постоянное усложнение ориентации промышленного предприятия, функционирующего в конкурентной среде. В современных реалиях перед руководителями предприятий первоочередной задачей является недопущение кризисной ситуации или выход из нее с минимальными потерями. Именно поэтому необходимо устранение старых, непродуктивных методов управления и переход к качественным изменениям в структуре и способах управления промышленным предприятием, что даст возможность улучшить результативность и повысить его конкурентоспособность. Именно поэтому в современных кризисных условиях применение системы контроллинга в управлении предприятием является одним из конкурентных преимуществ.

Развитием теоретических и практических вопросов контроллинга занимаются как западные ученые (Й.Вебер, Ф.Дайл, Д.Джексон, Р.Энтони, Е.Майер, Т.Райхман, К.Серфлинг, Х.Фольмут, Д.Хан, П.Хорват), так и экономисты Украины и стран СНГ (Е.А.Ананькина, С.Ф.Голов, С.В..Данилочкин, И.Белобжецкий, Р.П.Задорожный, В.Б.Ивашкевич, О.М.Карминский, В.П.Савчук и другие.). Обозначенные исследования ориентированы на определение отдельных теоретико-методологических и практических вопросов реализации контроллинга, изучение роли контроллера на промышленных предприятиях. При этом необходимо отметить, что вопросы усовершенствования системы контроллинга для наиболее полного использования внутренних возможностей предприятия, оперативного решения текущих и стратегических задач, обеспечения внутреннего баланса экономики предприятия и его развития изучены недостаточно. Именно решению этих вопросов и посвящена данная работа.

Контроллинг – относительно новое явление в теории и практике современного управления предприятием, которое возникло на пересечении экономического анализа, планирования, контроля, управленческого учета и менеджмента. Он переводит управление предприятием на качественно новый уровень, интегрируя и направляя деятельность различных служб и подразделений предприятия на достижение наиболее важных целей. Определяя сущность контроллинга, необходимо отметить, что в научной литературе не существует единого подхода к его определению. В своем исследовании мы исходим из того, что на разных этапах экономического развития общества изменялись и корректировались приоритеты и ориентиры в различных концепциях контроллинга [3;6;7]. Именно поэтому для понимания путей совершенствования контроллинга необходимо выявить определяющие составляющие его сущности в различных концепциях.

Рассмотрим основные концепции контроллинга.

Концепция, ориентированная на систему учета (30-е гг. XX ст.). В ней впервые обозначена необходимость переориентации системы учета на предприятии из прошлого в будущее и создания на основе учетных данных информационной системы поддержки управленческих решений, направленных на планирование и контроль деятельности предприятия.

Концепция, ориентированная на информационную систему (70-80-е гг. XX ст.). Определяет необходимость создания единой информационной системы управленческих решений предприятия.

Концепция, ориентированная на систему управления (нач. XX ст.). Направлена данная концепция на необходимость усиления планирования и контроля деятельности структурных подразделений предприятия, а также координацию деятельности управления (управление управлением). Здесь контроллинг выступает как своеобразный механизм саморегулирования предприятия, обеспечивающий обратную связь в контуре управления.

Концепция П.Хорвата [19] большинством экономистов признана классической. Согласно концепции, система контроллинга на предприятии обеспечивает координацию между системами планирования, контроля и информационного обеспечения. При этом, по П.Хорвату, основной функцией контроллинга является координирование стоимостных целей деятельности предприятия, остальные же функции выполняются системой контроллинга опосредованно, через согласование с главной целью предприятия – достижение финансового результата.

Практическая концепция является недостаточно систематизированной, однако основной акцент в ней ставится на контроллинге как инструменте целенаправленного управления предприятием, создании единой системы контроллинга в реальных условиях производства и практического ее внедрения на предприятиях [9].

Современные концепции определяют контроллинг и как систему управления прибылью предприятия [21], и как автоматизированную систему управления за отклонениями, которая способствует реализации финансово-хозяйственной деятельности предприятия относительно запланированных показателей [8], и как систему обеспечения жизнеспособности предприятия в краткосрочном (оптимизация прибыли) и долгосрочном (сохранение и поддержка гармонических отношений и взаимосвязей предприятия с окружающей его природной, социальной, хозяйственной средой) периодах [5], и как эффективное управление деятельностью фирмы для обеспечения ее долгосрочного пребывания на рынке [1], и как функционально обособленное направление экономической деятельности на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономических целей и функционирующее в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений [4].

Сопоставив все существующие подходы к определению сущности контроллинга, мы пришли к выводу, что кардинального разграничения в содержании между представленными концепциями не существует и что каждая из них может и должна дополнять друг друга, расширяя тем самым возможности понимания назначения контроллинга как синтезированной системы управления различными процессами для достижения конечных целей и результатов деятельности предприятия.

Контроллинг – это своего рода философия управления предприятием, которая базируется на количественном анализе и ориентирована на систему стоимостных показателей и планово-контрольных расчетов.

Исходя из всего вышесказанного, мы предлагаем определять контроллинг как обособленную синтезированную (комплексную) систему на предприятии, представляющую собой автоматизированный информационный центр для управленческого учета, анализа, планирования, контроля, координации и коррекции экономики предприятия. Целью деятельности этого центра должно стать изучение состояния экономики предприятия, выявление в ней каких-либо отклонений и своевременное информирование высшего руководства с перечнем определенных предложений по их устранению.

Наиболее полно экономическая сущность контроллинга раскрывается в функциях, которые он выполняет. Анализ работ современных отечественных и зарубежных экономистов [6;7;11;18] показал, что среди основных функций контроллинга выделяют следующие:

- учет (анализ информации, разработка и унификация методов учета, критериев оценки деятельности предприятия в целом и отдельных его подразделений);

- планирование (формирование системы комплексного планирования, координирование процессов обмена информацией, проверка планов относительно полноты и возможности их реализации);
- контроль (разработка методов контроля, определение величин, подлежащих контролю во временном и содержательном разрезах);
- управление аналитической информацией, необходимой для принятия решений (разработка архитектуры информационной системы, стандартизация информационных каналов, систематизация данных, обеспечение экономической эффективности функционирования информационной системы);
- выявление отклонений в реализации плановых задач (измерение и оценка степени достижения поставленных целей, определение границ допустимых отклонений, интерпретация причин отклонений и разработка рекомендаций по их ликвидации);
- разработка рекомендаций относительно необходимых специальных исследований для сбора информации об изменениях внутренней и внешней среды предприятия.

Как видим, область задач контроллинга значительно шире сферы вопросов просто контроля или системы управления затратами. Мы соглашаемся с мнением академика АЭН Украины Г.А.Семенова о том, что сегодня акцент в управлении предприятием смещается от задач контролирующего характера к задачам анализа, оценки деятельности, разработки стратегии развития, её реализации, моделирования хозяйственной деятельности, маркетинга [14]. Мы считаем, что контроллинг является той системой, которая используется на предприятии для поддержания необходимого равновесия его функционирования. Основным критерием эффективности применения этой системы является повышение продуктивности труда и эффективности деятельности предприятия в целом.

К вышеперечисленным функциям контроллинга мы, на основании анализа исследований, предлагаем добавить следующие:

- стратегическая (оптимизация зависимости между затратами и прибылью предприятия, обеспечение выживания предприятия на уровнях тактического и стратегического управления);
- организационная (разработка комплекса мероприятий по созданию целенаправленного функционирования производственно-хозяйственной системы, упорядочение структур и отношений в управляющей и подчиняющейся подсистемах предприятия);
- мониторинговая (отслеживание всех процессов на предприятии в режиме реального составления оперативных отчетов деятельности предприятия за наиболее короткие периоды (день, неделя, месяц) и сравнение целевых показателей с фактически достигнутыми);
- аналитическая (оценка возможностей предприятия относительно достижения поставленных целей, степени достижения целей, причин и последствий отклонения фактических результатов от запланированных, определение альтернативных вариантов действий с учетом наявных возможностей и рисков).

Таким образом, мы видим, что развитие контроллинга в мировой практике управления предприятием происходит в условиях усиления его рыночной ориентации, что приводит к возрастанию значения управления и качественного переворота в структурах и методах управления как фактора повышения конкурентоспособности предприятия. Поэтому украинской промышленности необходимо смелее внедрять систему контроллинга в работу предприятий, поскольку его основной целью является своевременный систематический сбор информации, ее обработка и анализ, а также подготовка отчета с соответствующим комментарием для облегчения принятия управленческих решений.

На наш взгляд, функции и задачи контроллинга могут изменяться, становится более разноплановыми и приобретать иные, более глубокие смыслы вследствие развития НТР и НТП, но при этом оставаться понятными, конкретными и достижимыми.

Литература:

1. Виноградов С.Л. Контролінг як технологія менеджменту. Замітки практика // Контролінг. – 2002.-№2, с. 217.
2. Дайле А. Практика контроллинга: Пер с нем. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336с
3. Деменіна О.М. Ретроспективний та перспективний аспект концепцій контролінгу // Маркетинг в Україні. – 202. - №4(14). – С.55-58.
4. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник.-4-те вид., випр. Та доп. – К.: Т-во "Знання", КОО; Л.: Вид-во Львів.банк. ін-ту НБУ. – 566с. С.230).
5. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М.Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256с.
6. Іващкевич В.Б., Зайцев С.Н. Контролінг на підприємствах ФРН // Бухгалтерський облік. – 1996.- №12, с. 88.
7. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А.Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г.Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. - 297 с.
8. Контролінг: Опорний конспект для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня "спеціаліст" за напрямом підготовки "Економіка і підприємництво" та "Менеджмент" усіх форм навчання Укладач Верещагін В.В. – К.:КНТЕУ, 2004.
9. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
10. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих: Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1992.- 208 с.
11. Менеджмент для магистров: Учеб. пособ. / Под ред. А.А.Епифанова, С. Н. Козьменко. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 762 с.
12. Петренко С.Н. Контроллинг: Учебное пособие. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 328 с.
13. Reichmann T. Controlling mit Kennzahlen. – 2 Aufl. – Muenchen: Vanlen Verlag, 1990. – 384 s.
14. Семенова Г.А.., Тарана Н.В. Контролінг, як база обгрунтування й прийняття управлінських рішень// Вісник економічної науки України.№1(11), 2007. с.155.
15. Стратегія і тактика антикризового управління фірмою /Заг.ред. Градова А.П. – СПб.:Спеціальна Література, 1996. – 279 с., с. 15.
16. Суслов О.П., Вишневська В.А. Програмно-цільове управління: аспекти моделювання. – К.: Знання, 1998. – 115 с.
17. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1971. – 335 с.
18. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
19. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средства управления предприятием // Проблемы теории и практики управления.-2000. - №4. – С.22-25.
20. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: Пер. с нем. – М. – Финансы и статистика, 1996. – 512 с.
21. Яковлєв Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій.-К.:ЦУЛ, 2006.-318 с.

Gritsay A.M.
Ph.D. Student
Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine

THE INVESTMENTS IN STAFF DEVELOPMENT AS A CONDITION OF PERSONNEL POLICY EFFICIENCY INCREASING

Грицай А.М.
аспірант,
Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава

ІНВЕСТИЦІЇ В РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК УМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто значення та суть інвестицій в розвиток персоналу організації як важливої умови підвищення ефективності кадрової політики підприємства. Проаналізовано профільну літературу, запропоновано авторський варіант визначення терміну «інвестиції в людський капітал». Розглянуто питання важливості навчання та розвитку персоналу організації.

***Ключові слова**: ефективність, інвестиції, персонал, організація, професійний розвиток, управління персоналом, кадрова політика.*

In the following article we considered the meaning and essence of investments in personnel of a company development as an important condition of personnel policy efficiency increasing. The literature about the issue was analyzed; the author vision of definition "investments in human capital" was prompted. We paid attention on personnel development and studying question importance.

Key words: *efficiency, investments, personnel, organization, professional development, human resource management, personnel policy.*

Актуальність теми дослідження інвестицій в персонал підприємства полягає в тому, що соціально-економічний розвиток на початку нового тисячоліття характеризується підвищеним значенням людського фактору. Головним критерієм оцінки ефективності підприємства у досягненні конкурентних переваг, здійсненні інновацій та забезпеченні якісних параметрів економічного зростання виступає її персонал . В зв'язку з цим, інвестиції в розвиток персоналу є невід'ємним елементом успішного розвитку підприємства.

На даний час питання інвестицій в розвиток персоналу підприємства залишається актуальним тому що теоретичні дослідження даного питання не надають в достатній мірі практичних порад, вказівок, рішень та методик, новітні практики мотивації персоналу не запроваджуються на українських підприємствах.

Теоретико-методологічні засади аналізу управління інвестиціями в людський капітал висвітлено в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: Г. Беккера, У. Боуена, Як Фітц-енда, Д. Даффі, Л. Єдвінсона, О. Сосніна, В. Воронкової, А. Лискова, А. Корицького, Н. Гвоздик, Я. Ларіної та інших.

В роботах науковців розглянуто основні теоретичні поняття, запропоновано теоретико-методологічні рекомендації щодо формування ефективних інвестицій в людський капітал на підприємствах, проведено дослідження сутності та значення інвестицій у людський капітал у соціально-економічному розвитку суспільства. Наукові розробки свідчать про важливість та значення інвестицій в персонал підприємства, однак теоретичні питання знаходяться на етапі постановки, потребують подальшого дослідження та розгляду для надання практичних рекомендацій.

Метою даної статті є проведення аналізу процесів інвестування у розвиток персоналу підприємства, визначення доцільності даних інвестицій, виявлення комплексу проблемних сфер їх застосування та окреслення приорітетних напрямів подальших інвестицій в розвиток людського капіталу для досягнення високого рівня ефективності інвестування та підвищення економічних і соціальних результатів роботи підприємств.

Перспективи розвитку ринкової економіки України визначаються фундаментальними змінами у підходах, методах, та технологіях управління. На зміну парадигмам управління ресурсами приходить парадигма управління людським капіталом [1, с.5].

Вміння управління командою, найбільш результативними співробітниками та ефективне використання персоналу підприємства – важливе завдання сучасного лідера. Інвестиції в персонал підприємства – це запорука його успіху, адже люди це найцінніший виробничий ресурс, який постійно оновлюється, удосконалюється, еволюціонує.

Інвестиції в персонал виправдані, якщо мають високий рівень окупності та рентабельності. Саме тому питання оцінки ризиків та економічної ефективності інвестицій в персонал підприємства є досить актуальним, особливо в умовах сучасних економічних реалій.

У теоретичному аспекті питання визначення поняття «інвестиції в людський капітал» розглядалося багатьма вченими. На думку Н.Гвоздик «інвестиціями в людський капітал підприємства можна вважати цілеспрямовані вкладення у відтворення людського капіталу за рахунок розвитку цінних для підприємства якостей працівників (знання, уміння, навички, здоров'я, мотивація до праці тощо), а також вкладення у пошук і залучення працівників з високою якістю людського капіталу, які в майбутньому здатні забезпечити підприємству економічний і (або) соціальний результат» [1, с.41].

О.В. Соснін приходить до висновку, що «всі види витрат, які можна оцінити в грошовій або іншій формах і які сприяють зростанню в майбутньому продуктивності та заробітків працівника, розглядаються як інвестиції в людський капітал» [6, с. 226].

О.А. Грішнова вважає, що всі види витрат, які можна оцінити в грошовій або іншій формі і які призводять до зростання продуктивності праці та заробітної плати працівника є інвестиціями в людський капітал [2, с. 33-34].

Аналізуючи наукові підходи до питання інвестицій в персонал підприємства, які висвітлюються в профільній літературі [1-8] приходимо до висновку, що вони носять дуже загальний характер і не розкривають практичну суть необхідності здійснювати інвестиції саме у розвиток персоналу організації для мотивації до інновацій, саморозвитку персоналу, підвищення рівня освіченості працівників, зацікавленості в роботі та підвищення ступеню лояльності.

Вважаємо за необхідне надати авторський варіант визначення поняття «інвестиції в розвиток персоналу підприємства». Отже, інвестиції в розвиток персоналу підприємства – це своєчасні майнові, інтелектуальні вкладення, витрати часу, спрямовані на навчання, професійний та особистий розвиток, для використання вмінь, навиків та талантів персоналу, мотивації до розвитку і самовдосконалення, підвищення продуктивності праці, лояльності до організації, відповідальності персоналу, для досягнення відповідності технологічним та організаційним змінам, приросту прибутку підприємства, створення можливостей для виходу компанії на новий рівень розвитку, отримання соціального ефекту.

Нині чи не найголовнішим і найактуальнішим напрямом інвестицій у персонал підприємства є навчання та освіта працівників [1, с.41].

Вважаємо, що потрібно детально розглянути питання професійного навчання працівників, адже успіхів досягають ті організації, що систематично займаються підвищенням кваліфікації своїх співробітників і своєчасно витрачають на навчання достатню кількість засобів. Реалізація бізнес-цілей потребує значних вкладень компанії на навчання та розвиток співробітників. Розвиток персоналу підвищує його вартість та ліквідність на ринку праці. Це змушує компанії ретельно підходити до питання планування даних вкладень та розраховувати їх ефективність.

Навчання персоналу має бути доречним, доцільним, сучасним та ефективним, тобто відповідати стратегії компанії, кадровій політиці та затраченим ресурсам. Сучасні умови ведення бізнесу потребують, щоб навчання та розвиток персоналу організації були систематичними та пов’язаними зі стратегічними цілями розвитку і потребами фірми.

Більшість сучасних методів навчання персоналу, які активно використовуються, чи запроваджуються на підприємствах України, з’явилися закордоном, тому для їх успішної реалізації необхідно використовувати досвід західних колег, адаптуючи технології під український ринок.

До новітніх методів навчання персоналу можна віднести наступні практики: модульне навчання, дистанційне навчання, відео навчання; семінари, лекції, тренінги; наставництво, ротація, «мозковий штурм»; навчання в робочих групах, «навчання дією», кейс-навчання; «баскет-метод», «сторителлинг», моделювання поведінки; ділова гра, рольова гра, метафорична гра; навчання за методом «shadowing», «secondment», «buddying».

Зазначимо, що потреби сучасних компаній не можуть бути задоволені стандартними програмами розвитку. Нині важливим ресурсом та стратегічною перевагою бізнесу виступають талановиті та здібні співробітники, готові до здійснення інноваційної діяльності, саморозвитку та вдосконалення. Розвиток талантів являється ключовим аспектом ефективної стратегії навчання персоналу фірм в сучасних умовах господарювання.

Як Фітц-енц приходить до висновку, що у недалекому майбутньому організації розвинених країн постануть перед проблемою дефіциту талановитого персоналу [7, с. 15]. Тому, на думку вченого, рентабельне та довготривале вирішення проблеми дефіциту талантів – це допомога кожному співробітнику в намаганні стати більш продуктивним. Це зобов'язує менеджера з’ясувати, як інвестувати в потенціал людської продуктивності [7, с. 17].

Реалії ведення бізнесу в сучасних кризових умовах доводять, що велика кількість компаній постає перед питанням скорочення витрат. В таких умовах система управління

талантами та інвестиціями в розвиток персоналу має виступати в якості засобу оптимізації продуктивності кожного співробітника та організації загалом.

Обмеженість фінансування витрат на проведення професійного навчання на виробництві; недостатня зацікавленість роботодавців відносно вкладення коштів у професійне навчання; практично повна відсутність структурних підрозділів на підприємствах та недостатній рівень володіння новими сучасними технологіями і методиками навчання персоналу на підприємстві; відсутність типових учбових планів і програм для навчання, що відповідали б сучасним вимогам розвитку економіки – головні проблеми, що перешкоджають організації та проведенні професійної підготовки і перепідготовки персоналу на підприємствах [1, с.49].

Вважаємо, що в сучасному мінливому ринковому середовищі компанії можуть досягти успіху лише в тому випадку, якщо методи їхньої роботи будуть на якісно новому рівні. Організації мають працювати гнучко, пристосовуватись до нових систем відносин з партнерами та співробітниками, створювати адекватні стратегії та аналізувати пріоритети розвитку організації.

Інвестиції на розвиток персоналу мають оцінюватись не як додаткові витрати, а як вкладення, що в майбутньому принесуть прибутки для організації. Важливими характеристиками культури та рівня компанії є рівень освіченості персоналу, його професійність та вміння працювати в команді, саме тому професійна підготовка та перепідготовка, навчання та розвиток персоналу набуває стратегічного значення для організації. Процес модернізації знань та вмінь має бути постійним, тому перед керівництвом компанії стоїть завдання створення організації, що постійно знаходиться в процесі розвитку, навчання та самовдосконалення, для використання отриманого досвіду та вирішення реальних проблем і завдань організації.

Аналізуючи діяльність сучасних успішних компаній, необхідно зазначити, що вони активно впроваджують використання інвестицій в здоров'я свого персоналу. Турбота про здоров'я персоналу – один із варіантів мотивації та підвищення рівня лояльності персоналу до організації.

Укладення договору добровільного медичного страхування – найбільш вигідний варіант організації якісного та оперативного медичного обслуговування працівників. Медичне страхування персоналу на сьогодні являється однією з головних проблем компанії. Своєї актуальності, за думкою експертів, дане питання не втратить [1, с.57].

Вважаємо, що інвестиції в здоров'я персоналу – виправдана перевага, яку може запропонувати організація своїм співробітникам. Витримати сучасний темп бізнесу може лише зацікавлений, вмотивований та здоровий персонал. Практика інвестицій в здоров'я персоналу організації – медичне страхування, соціальний пакет, абонементи в спортивні клуби – розповсюджена закордоном, набуває популярності в Україні. Це ефективний інструмент управління лояльністю співробітників та інвестиція в майбутнє, адже здоровий та активний спосіб життя дозволяє персоналу стати більш працездатними, витривалими та стійкими до стресових ситуацій.

Надзвичайно важливим напрямом інвестування в людський капітал є соціальні інвестиції. Витрати на соціальне забезпечення працівників включають: внески підприємств на загальнообов'язкове державне страхування; оплата тимчасової непрацездатності; страхові внески на добровільне пенсійне страхування; соціальні допомоги і виплати працівникам, що перебувають у відпустці для догляду за дитиною; матеріальна допомога разового характеру (лікування, поховання, матеріальна допомога на оздоровлення дітей) ; інші витрати на соціальний захист працівників [1, с.62].

Звичайно, кожне підприємство має дорожити своїм персоналом та запроваджувати систему інвестицій в його розвиток, адже основа стійкого розвитку організації це висококваліфікований, зацікавлений в результатах діяльності та вмотивований персонал. Ефективне управління людськими ресурсами, постійне підвищення професійного рівня

співробітників, мотивація, безпека праці та соціальні гарантії – пріоритетні питання діяльності компанії.

У даній статті була розглянута лише невелика частина питання інвестицій в розвиток персоналу організації. Дане питання є досить актуальним в сучасних умовах ведення бізнесу, адже кожна компанія, що динамічно розвивається має турбуватися про свій позитивний імідж на ринку праці. Для залучення, утримання та розвитку талановитого персоналу роботодавці мають постійно здійснювати інвестиції в розвиток персоналу.

У наступних роботах, вважаємо за необхідне, детально розглянути новітні методики навчання персоналу; перспективні напрями інвестування в розвиток персоналу організації; чинники, що стримують розвиток системи підвищення кваліфікації працівників.

Література:

1. Гвоздик Н.М. Формування ефективних інвестицій у людський капітал на підприємствах: монографія / Н.М. Гвоздик. – Полтава: ПУЕТ, 2013. – 233 с.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254
3. Круп'як Л.Б. Управління трудовими ресурсами організації: Навч. посібник. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 278 с.
4. Лукашевич В.М. Управление персоналом: Учебное пособие. – Львов: «Новий світ -2000», 2014. – 501 с.
5. Одегов Ю.Г., Абдурахманов К.Х., Котова Л.Р. Оценка эффективности работы с персоналом: Методологический подход: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2011. – 752 с.
6. Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації: монографія/
7. Соснін О.В., Воронкова В.Г., Ажажа М.А. Інвестиції в людський розвиток в умовах глобальної трансформації. – Навчальний посібник. – Львів: Магнолія 2006, 2011. – 602 с.
8. Фитц-енц, Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер. с англ.: [Меньшикова М.С., Леонова Ю.П.]; под общ. Ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
9. Ярослава Ларіна, Олена Брацлавська. – К. : ВЦ «Академія», 2012. – 248 с. – (Серія «Монограф»).

Gurina N.

Ph.D., Associate Professor,

Kirilko N.

assistant,

Kyiv National University of Technologies and Design, Kiev, Ukraine

FEATURES OF LIFE CYCLE ENTERPRISE OF EXPONENT

Гуріна Н.Д.,

к.т.н., доцент,

Кирилко Н.М.

асистент

Київський національний університет технологій та дизайну м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА-ЕКСПОНЕНТА

Consider the life cycle development of enterprise-exhibitor presented methods of diagnosis lifecycle enterprise exponent, the graph of the relationship life cycle of enterprise-exhibitor and new products.

Key words: *life cycle of enterprise of exponent, prognostication, methods diagnostics, life cycle of innovations (new products)*

Розглянуто життєвий цикл розвитку підприємства-експонента, представлені методи діагностики життєвого циклу підприємства-експонента, графік взаємозв'язку життєвого циклу підприємства-експонента і нової продукції

Ключові слова: *життєвий цикл підприємства-експонента, прогнозування, методи діагностики, життєвий цикл нововведень (нової продукції)*

На сьогодні для України однією з найважливіших проблем є проблема неплатоспроможності та спаду життєвого циклу промислових підприємств. В умовах

світової фінансової кризи під значною загрозою спаду життєвого циклу опинилися як великі, так і малі підприємства, зі збитками працює майже кожне друге вітчизняне промислове підприємство. Проблема виживання підприємств у швидкозмінному оточуючому середовищі є дуже гострою в усіх розвинутих країнах. Спад життєвого циклу окремого суб'єкта господарювання веде до подальшого банкрутства, яке підриває національну економіку, значно гальмує її розвиток. Роль такого маркетингового інструменту, як виставки, використання яких дає змогу адекватно реагувати на зміни в різних сферах науки та допомагає підприємствам-експонентам (учасникам виставок) дослідити стан ринку чи певного його сегмента для реалізації конкретних заходів, збираючи в одному місці найважливіших виробників, постачальників та споживачів продукції певної галузі господарства. Підприємство-експонент, як і будь-яка система іншого походження та призначення, незалежно від форми власності, галузі та масштабів діяльності, підпорядковується циклічним законам життєдіяльності. Можливість модифікуватись, переходити на вищі стадії розвитку або ж, навпаки, потрапляти у кризові становища, потребує від підприємства зміни цілей, стратегій та способів їх реалізації.

Дослідження проблем розвитку промислових підприємств представляють концепції життєвого циклу соціально-економічних систем, що розглянуті в роботах Й. Адизіса, О. Лавізіної, А. Оборської, Л.А Брагіна, А.Г. Гапоненко, Л.Грінера, Ю.А. Дайновського, С.М. Ілляшенка, Олександрової Н.В., Філоненка І.К та ін.

Життєвий цикл підприємства-експонента – час життєздатності його продукції впродовж участі у виставкових заходах, функціонування на ринку і для забезпечення поставлених цілей підприємства. Від життєвого циклу продукції безпосередньо залежить рівень прибутку підприємства на кожній із його стадій: 1) впровадження товару на ринок, 2) зростання обсягу продажу внаслідок визнання товару покупцями, 3) стадія зрілості, яка характеризується максимальною прибутковістю, 4) насичення ринку товаром, 5) спад обсягу продажу і прибутку.

Запобігання постійного спаду життєвого циклу промислового підприємства-експонента можливе лише за умови комплексної оцінки його загрози, що дозволить своєчасно розробляти та впроваджувати антикризові заходи. Саме тому актуальним є дослідження життєвого циклу розвитку підприємства (ЖЦП). Науково-технічний прогрес, концентрація виробництва та капіталу, інтенсифікація виробничих процесів, загострення конкурентної боротьби, а звідси й ускладнення управління зумовили прискорене впровадження діагностики ЖЦП.

Метою роботи є дослідження системи кризових симптомів розвитку промислового підприємства за допомогою експертних методів діагностики.

Прогнозування – це складний етап діагностики, необхідний для з'ясування тенденцій розвитку підприємства в умовах постійної зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, пошуку раціональних заходів для підтримання стійкості його економічної поведінки. В якості інструментарію при прогнозуванні застосовується система методів, за допомогою яких аналізуються причинно-наслідкові параметри минулих тенденцій у діяльності підприємства-експонента, а за результатами аналізу формуються пропозиції змін в перспективі соціально-економічного розвитку підприємства-експонента.

Для досягнення поставленої мети в статті використано сукупність методів діагностики, які зображено на рис.1. Створення чинників забезпечення конкурентного позиціювання підприємств-експонентів пов'язане з формуванням сприятливого бізнес-середовища, яке визначає умови існування українських підприємств на ринку.

До особливостей, що визначають умови функціонування виставкового бізнесу на сучасному етапі розвитку кризисної економіки, можна віднести наступні: диверсифікація здійснюваних операцій, рівень формування інструментарію і методик маркетингового управління розвитком промислових підприємств, наявність «провалів ринку», які негативно впливають на формування бізнес-середовища і моделі конкурентної поведінки економічних

агентів, та приводять до виникнення несподіваних наслідків у вигляді погіршення параметрів діяльності підприємств-експонентів.

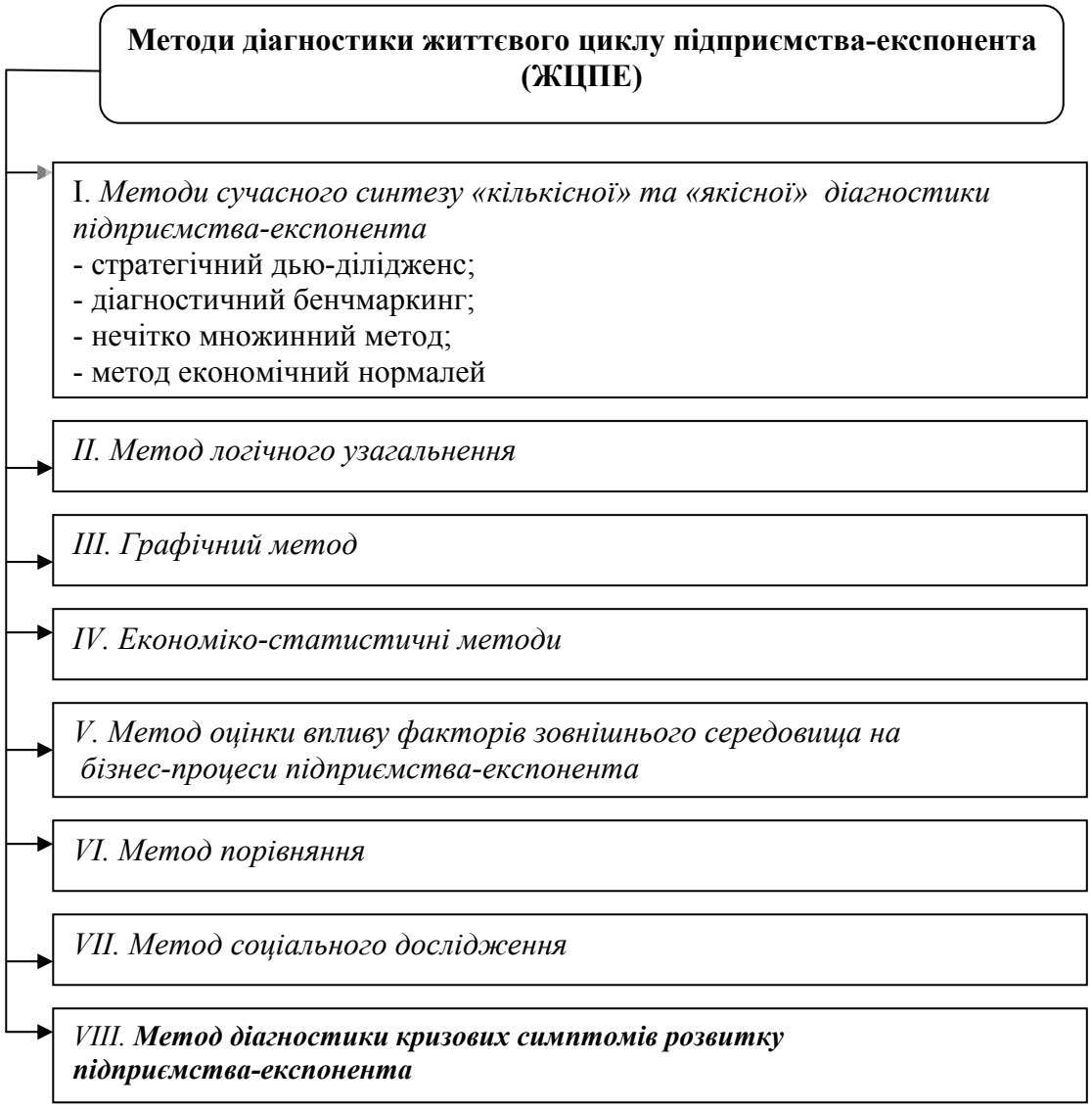


Рис. 1. Методи діагностики життєвого циклу підприємства-експонента

Як джерела конкурентного позиціювання підприємств-експонентів можна виділити наступні характеристики бізнес-середовища: розвиненість ринкової інфраструктури, доступ до ринку капіталу, рівень інноваційної культури та ін.

Важливим є виявлення певних закономірностей циклічного розвитку вітчизняних підприємств, визначення переважних цілей, стратегій, потреб, проблем та способів їх вирішення залежно від стадії життєвого циклу та встановлення їх відповідності щодо класичної концепції ЖЦП. Це дасть можливість проаналізувати особливості функціонування підприємств в Україні через призму теорії циклічності, на основі цього правильно визначати, стратегічні цілі та напрями, здійснювати своєчасну підготовку та застосування необхідних профілактичних заходів для уникнення кризового стану на різних стадіях ЖЦП, для забезпечення стабільної діяльності підприємств.

Підприємства, які довгий час існують на ринку та добре зміцнили свої позиції, окрім економічних, фінансових та ринкових цілей, ставлять перед собою також цілі соціальні, іміджеві. Цілі підприємства залежать від стадії його життєвого циклу, тому стратегії обираються залежно від місцезнаходження підприємства-експонента на кривій ЖЦПЕ. У табл. 1 представлені можливі цілі та стратегії підприємства-експонента залежно від стадії життєвого циклу.

Таблиця 1

Взаємозв'язок стадій життєвих циклів підприємства-експонента (ЖЦПЕ) і нової продукції (ЖЦНП)

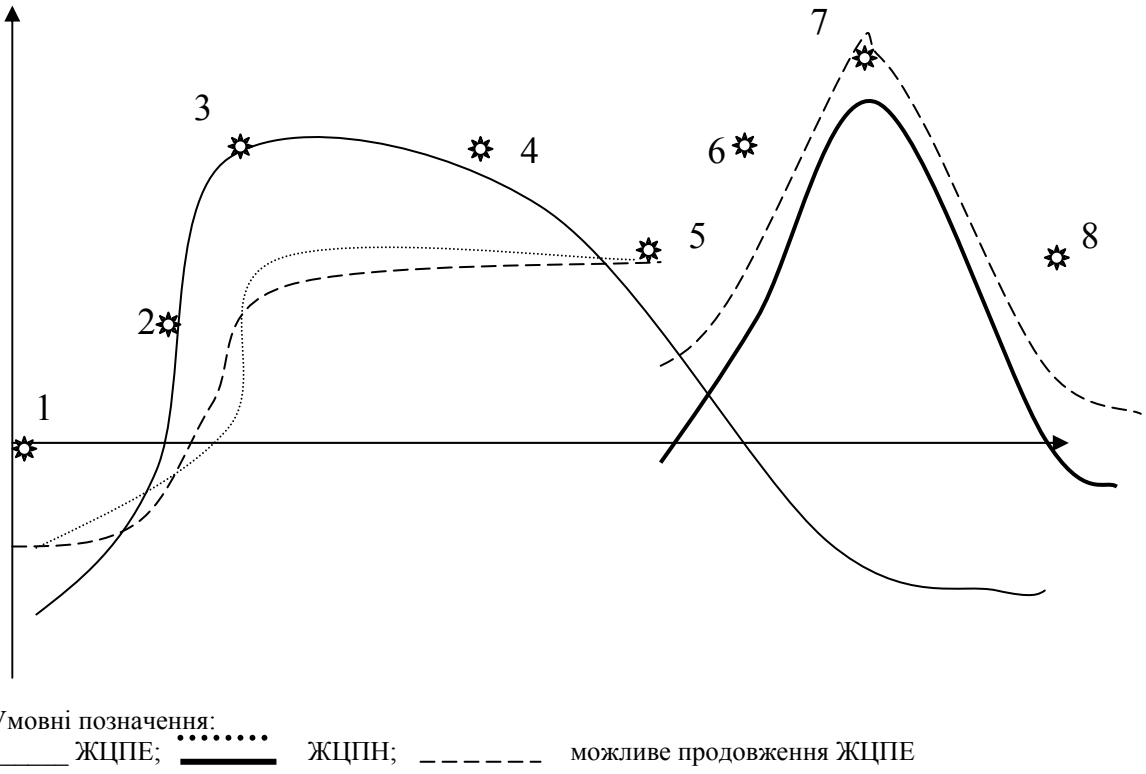
Цілі та стратегії підприємства-експонента	*Стадії життєвого циклу підприємства-експонента*	*Стадії життєвого циклу нової продукції*
Виживання, формування передумов подальшого розвитку підприємства, обрання перспективних напрямів діяльності, забезпечення беззбитковості діяльності та мінімального прибутку	1. Впровадження товару на ринок	1. Дослідження і проектування продукції: - фундаментальні наукові дослідження; - прикладні наукові дослідні роботи
Прискорене зростання обсягів продажу та прибутку, самофінансування, диверсифікація діяльності	2. Зростання обсягу продажу товару	2. Розроблення продукції: - науково-дослідне розроблення; - дослідно-конструкторські роботи; - дослідно-технологічні роботи
Збалансоване зростання, диверсифікація діяльності, формування портфелю капіталовкладень, формування іміджу	3. «Стійка» зрілість (прибутковість)	3. Підготовка виробництва продукції: - конструкторське підготовка виробництва; - технологічне підготовка виробництва
Збереження позицій, забезпечення середньої норми доходу; розвиток напрямів діяльності, що переслідують позаекономічні цілі	4. «Кінцева» зрілість, насичення ринку товаром	4. Виробництво продукції: - підготовка промисловості до виробництва нової продукції та його освоєння; - власне виготовлення підприємством нової продукції, як продукту праці
Ліквідація або пошук додаткових імпульсів в діяльності підприємства шляхом реорганізації чи переорієнтації	5. Спад обсягу продажу товару і прибутку підприємства	5. **Презентація нової продукції під час участі у виставкових заходах**
		6. Збереження уваги потенційних покупців до нової продукції
		7. Реалізація нової продукції (процес перетворення продукції в товар)
		8. Експлуатація і утилізація продукції, спад

На рис. 1 представлено життєвий цикл підприємства-експонента (ЖЦПЕ), яке виготовляє і реалізує на ринку товар та його взаємозв'язок з життєвим циклом нової продукції (ЖЦНП), що є продуктовою інновацією [1].

Коли продукція може бути реалізована потенційним покупцем, тоді вона переходить у статус «товару». Тому досить важливо відслідковувати на підприємстві-експоненті період спаду обсягу продажу і прибутку, щоб своєчасно запропонувати нову продукцію. Саме участь у виставкових заходах підприємства сприяє можливості затримати стадію «кінцевої» зрілості життєвого циклу товару (ЖЦТ) при переході до стадії спаду і запропонувати презентацію нової продукції, тобто створення нового етапу зародження – впровадження продукції на ринок для ЖЦНП.

Розробка нових виробів, розширення асортименту і своєчасне зняття з виробництва застарілих виробів, є головним фактором конкурентоспроможності як окремих товарів, так і підприємств загалом, фактором стійкого і безпечного росту підприємств і таким чином розвитку галузі в цілому [2]. Сучасна асортиментна політика підприємств вимагає включення в асортиментну модель товарів, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу в певному співвідношенні. Такий підхід дозволяє знизити комерційний ризик,

пов'язаний з неотриманням або недоотриманням прибутку від реалізації товарів, що знаходяться на початкових стадіях життєвого циклу, а також наявністю в асортименті зрілих і застарілих товарів в довгостроковому періоді часу і таким чином гарантувати підприємству відносно стійкі обсяги продажів і стабільне положення на ринку [3].



Умовні позначення:
_____ ЖЦПЕ; ••••••••• ЖЦПН; _ _ _ _ _ _ можливе продовження ЖЦПЕ

Рис. 1. Взаємозв'язок ЖЦПЕ і ЖЦНП

Для визначення такого оптимального набору відсутні єдині рекомендації, але відомо, що при цьому важливо співвідношення даних груп та їхньої частки на ринку. Тому застосування АВС-аналізу дозволяє визначити групу товару, що приносить найбільший прибуток підприємству. АВС-аналіз – це аналітичний звіт, призначений для класифікації за різними ознаками товарних груп. Перша група, група А, займає найбільш питому вагу в загальному обсязі і забезпечує найбільшу частку обороту. Друга група В, включає товари, стабілізуючі виручку від продажів. Третя група С включає види продукції, що опинилися в стадії спаду. Продукти, що потрапили в групу С, можуть бути виключені з номенклатури, якщо це не вплине на інші інтереси підприємства (асортимент, клієнти, зв'язки між продуктами). Відсутність асортиментної політики веде до нестійкості структури асортименту через вплив випадкових чи перехідних поточних факторів, втрати контролю над конкурентоспроможністю і комерційною ефективністю товарів [4].

Отже, добре продумана асортиментна політика підприємства є свого роду гарантом побудови оптимальної асортиментної моделі. Ефективна діяльність підприємств-експонентів у виставковому бізнесі дозволяє агентам ринку створити додаткові чинники конкурентного позиціювання, які пов'язані із створенням і просуванням на ринок унікальних технологічних переваг, розвитком науково-технічного потенціалу, іміджу, бренду та ін.

Література:

1. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 621 с.
2. Симонова А. П. Асортиментна політика фірми підручник для вузів / А. П. Симонова. – М.:ГЭОТАР-Медиа, 2006. – 245 с.
3. Платонов У. М. Організація торгівлі. –Мн.:БГЭУ, 2002. – 287 с.

4. Марченко О.І. Асортимент продукції підприємства як важливий фактор зростання прибутку // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №8. – С. 27-31.
5. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И.Адизес // Пер. с англ. под научн. ред. А.Г. Сеферяна.– СПб.: Питер, 2007.- 384 с.
6. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Життєвий цикл товару Економічний словник. – К.: КОНДОР, 2006. – 355 с.
7. Конкурентоспроможність підприємстваб оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за ред. О.Г. Янкового].– Одеса Атлант, 2013. – 470 с.
8. Александрова Н., Сорока Е., Филоненко И. Выставочный менеджмент. Технологии организации и рекламно-информационного сопровождения выставок и конференций. – Ростов Н/Д: РИА «Проэкспо», 2001.

Dyskina A. A.
Ph.D., Associate Professor
Semenii O.A.
student
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine

DEVELOPMENT INVESTMENT AND INNOVATION INDUSTRIAL ENTERPRISES

Дискіна А.А.
к.е.н., доцент,
Семеній О.А.
студентка
Одеський національний політехнічний університет, Одеса

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена проблемам та особливостям розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств. Представлена система напрямків підвищення ефективності державного регулювання інноваційно-інвестиційних процесів, що надасть можливість забезпечити зростання обсягів інвестицій в інноваційні проекти українських підприємств.
Ключові слова: *інвестиційно – інноваційна діяльність, інноваційна активність промислових підприємств, державне регулювання інноваційно-інвестиційних процесів.*

The article deals with the problems and peculiarities of investment and innovative activity of industrial enterprises. This system ways to increase the efficiency of state regulation of investment and innovation processes that will enable to ensure growth in investment in innovative projects Ukrainian enterprises.
Keywords: *investment - innovative activity, innovative activity of industrial enterprises, government regulation of innovation and investment processes.*

Складна відкрита соціально-економічна система, якою сучасною методологією визначається підприємство, перебуваючи під впливом неоднорідного та мінливого зовнішнього середовища, для забезпечення ефективності свого функціонування, динамічного зростання і розвитку має володіти визначеним ступенем гнучкості й адаптаційними здібностями для використання сприятливих можливостей. У зв'язку з цим в умовах нестабільності ринкового середовища із притаманними йому високим ступенем невизначеності, різноспрямованістю і динамічністю економічних перетворень, ресурсним дефіцитом та іншими несприятливими факторами впливу на ефективність функціонування промислових підприємств актуалізується потреба у застосуванні науково обґрунтованих методів управління всіма сферами господарювання, зокрема таких важливих, як інвестиційне та інноваційне забезпечення, оскільки активізація цих складових становить вагоме підґрунтя для забезпечення стратегічних переваг та прийняття інноваційних рішень.

Над дослідженням проблеми інвестиційно-інноваційної діяльності працювали такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В. Геєць, А. Гриньов, Л. Федулова, В. Хобта, М. Хучек, Н. Чухрай, Й. Шумпетер, Ю. Яковець, О. Ястремська та інші.

Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, їхнє наукове та практичне значення, низка питань стосовно інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств вимагає уточнення та нових підходів.

Метою дослідження є розробка теоретичних, методичних положень та практичних рекомендацій щодо розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств.

Інвестиційне забезпечення вкрай важливе для всіх підприємств, особливо для здійснення інноваційних рішень. Воно вимагає прийняття рішень щодо розміщення інвестиційних ресурсів. Зрозуміло, що важко робити вибір з великої кількості інноваційних альтернатив, але ще важче прийняти рішення коли ресурси обмежені. В такому разі суттєво зростає відповідальність за прийняте рішення, особливо якщо реалізація інвестиційного проекту вимагає значного залучення ресурсів зі сторони. Будь-яка діяльність, особливо інноваційна, яка передбачає споживання ресурсів, які можна використати в інший, можливо, кращий спосіб, потребує серйозного обґрунтування, оскільки при цьому, як правило, існує декілька альтернативних варіантів.

Забезпечення високого рівня ефективності діяльності будь-якого підприємства потребує створення дієвої політики його інвестиційно-інноваційної діяльності. При цьому під інвестиційно-інноваційною політикою підприємства доцільно розуміти повну впорядковану сукупність взаємозв‘язків між елементами ефективної організації та управління інвестиційно-інноваційною діяльністю, розвинутою матеріально-технічною базою та тісний зв'язок з зовнішнім середовищем, що здійснюються у вигляді інформаційних потоків, а також характеристика цих взаємозв‘язків та процедур їх генерування, які базуються на закономірностях прийняття оптимальних інвестиційно-інноваційних рішень.

За кількістю критеріальних показників, які характеризують цілі функціонування інвестиційно-інноваційної політики промислового підприємства можна виокремити два види направленості цієї діяльності, а саме: монокритеріальна (у випадку, якщо певна інвестиційно-інноваційна політика передбачає досягнення лише однієї цілі) та полікритеріальна (у випадку, якщо таких цілей є декілька).

Досягнення мети функціонування інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства потребує реалізації певних напрямів та використання певних засобів їх досягнення. При цьому основними завданнями функціонування такої діяльності можуть бути: зниження собівартості продукції підприємства; збільшення обсягів виробництва продукції; покращення співвідношення між ціною та собівартістю продукції, яку виготовляє або планує виготовляти підприємство; покращення співвідношення між ризиком та дохідністю діяльності підприємства.

Варто зазначити, що основними засобами досягнення мети функціонування інвестиційно-інноваційної політики підприємства можуть бути: оновлення основних засобів підприємства; впровадження ресурсозберігаючих технологій виготовлення продукції; розширення випуску продукції, яку виготовляє підприємство; розроблення та виготовлення інноваційних видів продукції [1, с.36].

У випадку, якщо досягнення цілі функціонування інвестиційно-інноваційної політики підприємства передбачається здійснити, використовуючи лише один з перелічених засобів, то такий механізм слід вважати моноінструментальним. Якщо ж мету інвестиційно-інноваційної діяльності передбачається досягти, одночасно використовуючи усі перелічені засоби, то такий механізм потрібно вважати поліінструментальним.

Окрім цього, інвестиційно-інноваційна діяльність промислових підприємств можна поділити на такі групи:

- за сутністю алгоритмів вироблення інвестиційних рішень: механізми із застосуванням оптимізаційних алгоритмів та механізми із застосуванням евристичних алгоритмів;
- за кількістю разів можливого застосування: багаторазові та одноразові;
- за можливістю поширення на інші підприємства: універсальні, типові, нетипові;

– за можливістю коригування раніше прийнятих інвестиційних рішень: ті, що передбачають можливість коригування раніше прийнятих інвестиційних рішень, та ті, що не передбачають можливість їх коригування [2, с.73].

Наведена типологія видів інвестиційно-інноваційної політики дозволяє формалізувати процес вибору певного їх виду з урахуванням потреб та умов функціонування конкретного підприємства.

Інвестиційно-інноваційне забезпечення підприємств виступає найважливішим засобом забезпечення виходу їх з кризового стану, проведення структурних перетворень, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення якісних показників бізнесу на мікро- і макрорівні. В умовах гострої нестачі інвестицій особливого значення набувають питання обґрунтування і вибору найбільш ефективних інноваційних проектів, що випливають з прийнятої на підприємстві корпоративної та інвестиційної стратегій [3, с.145].

На даному етапі в Україні інвестиції в інноваційне виробництво найчастіше проявляються у заміні морально застарілого обладнання більш новим. Проте цього не достатньо для забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку в майбутньому, що пов’язано із швидким застаріванням існуючих технологій та динамічним розвитком нових у більшості галузей. Велика швидкість інноваційних процесів у світі та впровадження їх результатів у виробництво спричинює постійну появу нових видів виробництв та відмирання попередніх. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України представлено нижче (табл.1).

Протягом останнього десятиріччя інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств балансує в межах 10-14%. При цьому низка політичних, законодавчих, економічних, енергетичних проблем в державі зумовила падіння інноваційної активності промислових підприємств. І хоча в 2010–2011 рр. відбувалося деяке покращення інноваційної діяльності завдяки впровадженню нових технологічних процесів та освоєнню нових видів техніки, однак стан інноваційної активності залишається доволі низьким.

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво іноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3

складено авторами на основі [4]

Інноваційна діяльність повинна бути спрямована на вирішення таких завдань, як забезпечення економічного розвитку промисловості країни на основі раціонального використання її потенціалу, відтворення ресурсів та охорони природного середовища; розв’язання міжгалузевих науково-технічних та управлінсько-організаційних проблем; підвищення технологічного рівня всіх сфер господарської діяльності з метою виробництва конкурентоспроможної продукції; реалізація стратегії розвитку регіонів України тощо [5, с.335].

Для підвищення ефективності державного регулювання інвестиційно - інноваційних процесів розроблено та представлено систему заходів, яка спрямована на поліпшення інвестиційного клімату шляхом системного зниження інвестиційних ризиків (рис.1).

Рис. 1. Система напрямків підвищення ефективності державного регулювання інвестиційно-інноваційних процесів [розробка авторів]

Розроблена цілісна система заходів державного регулювання для зниження ключових ризиків інвестування в інноваційні проекти підприємств України містить наступні блоки:

1) покращення інвестиційного клімату:

- формування ефективної системи митних, податкових та валютних преференцій;
- забезпечення державних гарантій щодо зобов'язань перед інвесторами;
- лібералізація умов функціонування інвестиційної діяльності;

2) підвищення ефективності реалізації інноваційно-інвестиційних проектів:

- підвищення ефективності роботи фондового ринку;
- формування ефективної інноваційної інфраструктури;
- забезпечення ресурсної збалансованості бізнес-планів інвестиційних та інноваційних проектів.

Перевагою розробленої системи заходів є її комплексність: заходи щодо збільшення обсягів інвестування підтримуються заходами щодо підвищення ефективності використання інвестицій, що формує довгостроковий синергетичний ефект. Реалізація системи перелічених віще заходів має забезпечити зростання обсягів інвестицій в інноваційні проекти українських підприємств.

Реалізація інвестиційно-інноваційної політики дозволить системно вирішувати всі проблеми, що виникають при зміні методів і підходів до інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, раціоналізації механізму управління процесом залучення інвестицій в інновації, а також визначенні доцільності інвестування в інноваційні проекти на основі дослідження циклічної динаміки попиту на інновації.

Отже, сумісний аналіз інвестиційних та інноваційних процесів в рамках розробки єдиної інвестиційно-інноваційної політики дозволяє винайти шляхи спільного розв'язання проблеми залучення інвестицій та реалізації на цій основі механізму структурно-

інноваційного оновлення економіки. Саме від її успішного функціонування великою мірою залежить ефективність реалізації пріоритетних напрямків інвестування з урахуванням інноваційної спрямованості, що є одним із головних аспектів забезпечення сталого економічного зростання в Україні.

Література:

1. Зведений прогноз науково-технологічного та інноваційного розвитку України на найближчі 5 років та наступне десятиліття [Текст] Геєць В.М., Александрова В.П., Скрипниченко М.І., Федулова Л.І., Наумовець А.Г. та ін.; — К. : Фенікс, 2007. -152 с.
2. Гриньов А.В. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств у глобальному середовищі [Текст] / А.В. Гриньов, Т.В. Деділова. — Х. : ХНАДУ, 2008. — 148 с.
3. Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П. Основи інвестиційного менеджменту [Текст] : Навчальний посібник . — К.: Кондор, 2008. − 340 с.
4. http://www.ukrstat.gov.ua. – Державний комітет статистики України.
5. Яковенко М.М. Стан інноваційної активності металургійних підприємств України [Текст] / М.М. Яковенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Маріуполь. – 2013. – Випуск 1, Том 3. – С. 330 - 335.

Dyskina A. A.
Ph.D., Associate Professor
Kiose O.I.
student
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine

BASIC DIRECTIONS OF COMPETITION STRATEGY OF ENTERPRISE

Дискіна А.А.
к.е.н., доцент,
Кіосе О.І.
студент
Одеський національний політехнічний університет, Одеса

ОСНОВНІ НАПРЯМИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Дана стаття присвячена вивченню теоретичних аспектів конкурентної стратегії, яка є основою конкурентної поведінки підприємства на ринку. Запропоновані основні напрями реалізації конкурентної стратегії підприємства.

Ключові слова: *конкурентоспроможність підприємства, конкурентні стратегії, стратегія розвитку.*

This article is devoted the study of theoretical aspects of competition strategy which is basis of competition conduct of enterprise at the market. Basic directions realization of competition strategy of enterprise are offered.

Keywords: *enterprise competitiveness, competitive strategies, development strategy.*

Підвищення конкурентоспроможності різних суб'єктів економічної діяльності на сьогодні є однією з найбільш актуальних проблем наукових досліджень внаслідок загострення конкуренції на світовому ринку і постійних змін кон'юнктурних, економічних, організаційних та інституційних умов господарювання [1, с. 224].

Різні аспекти забезпечення конкурентоспроможності об'єктів господарювання є предметом дослідження вітчизняних авторів, таких як В.Д. Базилевич, Я.Б. Базилюк, Я.А. Жаліло, З.С. Варналій [2, с.126]. В працях В.М. Геєця, Б.Є. Кваснюка [3, с.329], С.К. Реверчука, А.І. Кредісова [4, с.226], А.С. Філіпенко та інших розглядається питання діяльності підприємства в умовах конкуренції, оцінки і підвищення конкурентоспроможності підприємства і його продукції, класифікації чинників конкурентоспроможності національної економіки, підприємств і продукції.

В цілому існує єдиний підхід до визначення конкурентної стратегії як сукупності окремих взаємопов'язаних, взаємозалежних і взаємообумовлених елементів, об'єднаних однією стратегічною метою – створення і підтримка конкурентних переваг підприємства.

При цьому конкурентна стратегія є елементом економічної стратегії, яка перебуває під впливом дії таких об’єктивних закономірностей, як: цілісність, інтеграційність, комунікативність, адаптивність, синергійність [5, с.79].

Однією з умов підвищення конкурентоспроможності підприємства є розробка стратегії його розвитку, яка є однією з основних функцій менеджменту, при цьому під стратегією розуміється набір організаційних дій та управлінських підходів, що використовуються для досягнення організаційних завдань та цілей організації з підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 1

Характерні риси головних конкурентних стратегій

Найменування характерних рис стратегій конкуренції	Найменування конкурентних стратегій		
	Лідерство в зниженні витрат	Диференціація	Фокусування
Стратегічне завдання	Широкий спектр ринку.	Широкий спектр ринку.	Вузька ринкова ніша, де запити споживачів і переваги сильно відрізняються від інших.
Основа конкурентної переваги	Витрати нижче, ніж у конкурентів.	Здатність пропонувати покупцям товари і послуги відмінні від конкурентів.	Або низькі витрати на обслуговування "ніші", або здатність пропонувати покупцям товари і послуги, що задовольняє їх вимоги.
Асортимент виробів	Хороший базисний виріб і декілька модифікацій (обмежений вибір).	Широкий асортимент. Сильний акцент на вибрані межі відмінності.	Задоволення потреб цільового сегменту.
Виробничий акцент	Постійний пошук зниження витрат без втрати прийнятної якості і невід'ємних властивостей товару.	Винахід шляхів створення цінності для покупця.	Виготовлення на замовлення.
Акцент на маркетинг	Спроба зробити виріб хорошої якості з низькими витратами.	Створення виробу з такими властивостями, що покупець заплатить вищу ціну.	Унікальна здатність задовольняти запити покупця.
Вимоги до менеджменту	Регулярний контроль над витратами; конкретні, детальні звіти про контроль; надійна організаційна структура і система розподілу повноважень; стимули для досягнення високої якості.	Інтенсивна координація проектно-дослідницької діяльності; пріоритет якісних цілей і суб'єктивної оцінки над кількісними показниками; сприятливі умови діяльності, що здатні привернути висококваліфікованих робочих, дослідників, творчих людей.	
Необхідні ресурси і навики	Істотні інвестиції; інжинірингові навики; ефективне нормування робіт; зручний, легкий для виготовлення дизайн виробу; низки затрати на систему розподілу.	Сильні навики маркетингової діяльності; особлива увага до інжинірингових розробок; творчі здібності; істотні вкладення в базові дослідження; репутація лідера в технології і якості продукту; тривалі традиції роботи в галузі; наявність унікальних навиків в іншій сфері бізнесу (для " новачків" в галузі); наявність міцних зв'язків з каналами розподілу.	

Будь-який власник і керівник підприємства будують свою діяльність, сподіваючись на ефективну роботу та високий прибуток. У свою чергу успіх асоціюється з успіхом підприємства в цілому, що потребує додаткових зусиль для вдосконалення всіх підсистем підприємства. Загальна стратегія підприємства має враховувати не лише бажання, а й можливості розвитку, які випливають з характеристик зовнішнього та внутрішнього середовищ діяльності підприємства. Базою для обгрунтування можливостей здійснення

обраних загальних стратегій є загальні конкурентні стратегії. Основні характерні риси головних конкурентних стратегій представимо у табл. 1.

Стратегія конкуренції, як правило, буває такою, що одночасно атакує і тримає оборону - деякі дії можуть бути прямим наступом на ринкові позиції конкурентів або, з іншого боку, спробою нейтралізувати нові методи конкурентної боротьби.

Дотримання принципу врахування сфери конкуренції має важливе значення. Так, згідно з матрицею конкуренції за М. Портером [6, с.327], обрана базова стратегія прямо залежить від сфери конкуренції. Принцип використання конкурентної переваги ґрунтується на тому, що кожна конкурентна стратегія за основу повинна брати конкурентну перевагу організації. Не менш важливим є принцип врахування впливу факторів середовища функціонування організації, для якої розробляється конкурентна стратегія.

У теорії та практиці використовуються різні підходи і схеми формування конкурентних стратегій, такі як поетапний процес розвитку стратегій, факторна схема визначення конкурентної стратегії компанії, механізм формування альтернатив, циклічна і ієрархічна моделі процесу стратегічного планування та ін. [7, с.6].

Отже, сутність конкурентної стратегії полягає в створенні майбутньої конкурентоспроможності швидше та ефективніше, ніж конкуренти можуть досягнути того, що підприємство має на сьогодні. Створення стратегії конкуренції являє собою складний технологічний процес, який розкриває контури стратегії ринкової діяльності підприємств. Він виявляється у взаємовідношенні цілей, завдань та визначенні ресурсів з метою зміни структури ціни, якості і кількості виробленої продукції [8, с.367].

Стратегія конкуренції є основою конкурентної поведінки підприємства на ринку і описує схему забезпечення переваг над конкурентами, а саме:

- формування механізму реагування на зовнішні зміни;
- розробка заходів, що направлені на посилення конкурентоспроможності і збереження конкурентних переваг;
- об'єднання стратегічних дій основних функціональних підрозділів;
- зусилля за рішенням специфічних питань і проблем підприємства [9, с.67].

Порівняльна характеристика конкурентних стратегій представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика конкурентних стратегій

Тип стратегії / Хар-ка	Пристосована	Нішева	Силова	Піонерська
Профіль виробництва	універсальне, дрібне	спеціалізоване	масове	експериментальне
Розмір підприємства	дрібні	дрібні, середні, великі	великі	дрібні, середні
Стійкість підприємства	низька	висока	висока	низька
Витрати на НДДКР	низькі	середні	високі	високі
Чинники в конкурентній боротьбі	гнучкість, численність	пристосованість до особливого ринку	висока продуктивність	випередження в нововведеннях

Як видно, всі описані стратегії об'єднуються принципами збільшення потенціалу підприємства і ліквідації його відносної слабкості. Володіння стратегічною і тактичною ініціативою дозволить підприємству «управляти» конкурентом і реалізовувати «досконалу» (оптимальну з погляду отримання вигоди і витрат ресурсів) конкурентну стратегію.

Основні напрями реалізації конкурентної стратегії підприємства представлені на рис. 1.

В умовах динамічно конкурентного середовища, що розвивається, необхідно проводити аналіз конкурентоспроможності свого підприємства на прикладі інших представників даного сектора ринку. Це дозволить отримати інформацію, про те, що залучає

споживача в продукції або послугах даного підприємства, і які перевагами володіють його конкуренти. Аналіз необхідний, щоб на його основі можна було удосконалити ті моменти, які сприяють зниженню конкурентоспроможності.

Рис.1. Основні напрями реалізації конкурентної стратегії підприємства

Розробка ефективної конкурентної стратегії для всіх підприємств є важливою необхідністю і має безперечну практичну цінність. Проте, не можна не відмітити складність вибору оптимальної конкурентної стратегії з усіх можливих таких стратегій за умов необхідного врахування всіх важливих аспектів. Вкрай тяжким кроком дослідження стає розробка моделі ефективного вибору конкурентної стратегії, що враховує цілу низку чинників та дає можливість здійснювати критичний кількісний та якісний аналіз стратегічних альтернатив та передбачення використання оптимального набору інструментів. Все це дозволить сформувати дійсно конкурентну стратегію підприємства та забезпечити її успішну практичну реалізацію.

Література:

1. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств : колективна монографія у 4 т. / за ред. О.А. Паршиной. – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. — Т. 3. — 365 с.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. К.: Т-во «Знання», 2001. — 277 с.
3. Конкурентоспроможність національної економіки / за ред. Б.Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2005. — 582 с.
4. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч.посібник: 2-е вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова. — К.: ВІРА-Р, 2002. — 552 с.
5. Ковальська Ю.Г. Конкуренті стратегії підприємства / Сучасні проблеми гуманізації та гармонізації управління: Матеріали 4-ї Міжнародної міждисциплінарної науково-практичної конференції (3-9 листопада 2003 р., м. Харків). – Х., 2003. – С. 79-80.
6. Портер М. Конкуренция / М.Портер; [пер. с англ.] — М.: Издат. Дом „Вильямс”, 2001. — 495 с.
7. Бельтюков Є.А., Некрасова Л.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова // Науковий журнал Економіка: реалії часу — 2014. — №2 (12). — С. 6-12.
8. Уравління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / [С. М. Клименко, Т. В. Омельяненко, Д. О. Барабась, О. С. Дуброва, А. В. Вакуленко]. — К.: КНЕУ, 2008. — 520 с.
9. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, проф. Тищенка О. М. — ІНЖЕК, 2006 — 384 с.

Yemtsev V.I.
Doctor of Economics Science, docent
National University of Food technologies, Kiev, Ukraine

THE WAYS FOR INCREASING COMPETITIVNESS OF SUGAR BEET SUBCOMPLEX OF UKRAINE

Ємцев В.І.
д.е.н., доцент
Національний університет харчових технологій, м. Київ

ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЦУКОБУРЯКОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Проаналізований сучасний стан цукробурякового підкомплекса України. Запропонована реструктуризація цукробурякового підкомплекса на основі кластерного підходу.
Ключові слова: *цукробуряковий підкомплекс, інфраструктура, кластер, конкурентоформуюче середовище, реструктуризація.*

The current state of sugar beet subcomplex of Ukraine is analized and the restructuring of sugar beet subcomplex is proposed using the cluster approach.
Key words: *sugar beet subcomplex, infrastructure, cluster, competitive environment, restructuring.*

Цукробуряковий підкомплекс АПК України (далі ЦКБ) є складною динамічною системою, в якій всі функціонально і організаційно взаємопов'язані ланки єдиного технологічного процесу, яки є територіально наближеними і об'єднаними послідовно в часі, у відповідності до технологічної послідовності процесів з виробницта цукру й інших продуктів переробки цукрового буряка (бурякові селекція і насінництво, буряківництво і цукробурякове виробництво) мають взаємодіяти по досягненню єдиної кінцевої мети – стабільного забезпечення населення і підприємств харчової промисловості вітчизняним буряковим цукром у необхідному обсязі. Саме тому, сучасний стан суб'єктів цукробурякового підкомплекса АПК України, тенденції і проблеми їх функціонування, вимагають додаткового вивчення можливих напрямів розвитку їх конкурентоспроможності

Таблиця 1

Динаміка основних показників роботи цукробурякового підкомплексу АПК України за 2001-2013р.р. [8,9,10])

Показники	Середнє 2001-2005 р	2007	2009	2010	Середнє. 2005-2010 р.	2011	2012	2013
Площа посіву, тис. га	757,7	584,0	327,6	492	516,5	544,4	466,4	270,0
Урож-ть буряків, ц/га	210,3	292,2	314,0	278,3	304,5	363	407	397
Заготівля буряків, млн.т.	14,58	16,36	9,44	13,37	14,77	17,79	17,55	9,22
Кіль-сть прац. заводів.,шт.	126	110	56	73	86,0	77	63	38
Потужність. задіян. з-дів.т.т.	353,9	310,1	180,47	224,6	254,0	240,2	212,88	137,4
Тривалість вир-ва, діб	56,50	59,5	53,97	63,7	63,4	75,14	80,68	64,8
Вироблено цукру, т/га	2,32	3,18	3,87	3,12	3,5	4,52	4,76	4,48
Витрати бур. на 1 тонну цукру, т	8,58	8,58	9,7	8,42	8,54	7,45	7,72	7,48

Розглядаючи стан виробництва цукрових буряків, слід відмітити, що криза у ЦКБ (1996-2002 рр.), низька ефективність управління й відсутність державного контролю за виробництвом власного насіння цукрових буряків, вирощуванням коренеплодів та їх переробкою призвели до того, що відбувся занепад всього цукробурякового підкомплексу країни (табл.1).

Як свідчать результати досліджень, ЦКБ АПК України, протягом останніх двадцяти двох років, відчув глибоку кризу й розвивається в умовах невизначеності, стрімкого зростання цін на матеріальні ресурси, постійної зміни цін і попиту на цукрові буряки, цукор тощо. Усе це визначає нестабільність розмірів площ посівів, обсягів виробництва цукрового буряка, підвищення його собівартості й, відповідно, собівартості цукру, веде до низького рівня рентабельності (в окремі роки - до збитковості) їх виробництва й, як наслідок, до низького рівня конкурентоспроможності підприємств підкомплексу навіть у порівнянні з країнами СНД (табл.2).

Таблиця 2

Характеристика конкурентоформуючого середовища цукробурякового виробництва в Україні, Російській Федерації, Республіці Білорусь у 2008-2011 рр.

Показники	Україна				Росія				Білорусь		
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010
Врожайність буряків, т/га	35,62	31,5	27,9	36,3	36,2	32,3	24,1	39,2	43,9	45,0	39,5
Цукристість буряків, %	16,05	16,8	15,3	16,6	17,1	17,6	16,6	16,0	16,3	16,5	14,6
Збір цукру, т/га	4,03	3,87	3,12	4,52	6,19	5,68	4,00	3,94	7,16	7,43	5,80
Тривалість роботи заводів, діб	61,5	53,9	63,7	75,1	101	83	76	140	131	121	113
Середня виробнича потужність одного заводу, тис. т/добу	2,94	3,11	3,23	3,12	3,60	3,67	3,96	4,07	6,65	6,70	7,00

З урахуванням результатів аналізу сучасного стану та перспектив розвитку цукробурякового підкомплексу АПК, об'єктивних законів та принципів формування і функціонування соціально-економічних систем в умовах зміни чинників зовнішнього середовища, дієвим напрямом вирішення проблем розвитку підкомплексу є розробка ефективних схем, моделей і визначення інструментів підвищення ринково-конкурентної стійкості цукробурякового підкомплексу АПК України в умовах постійних змін конкурентного середовища [1-7]). На нашу думку, саме використання кластерного підходу може істотно збагатити внутрішнє і міжнародне економічне співробітництво, оскільки для бізнесу, кластер - реальна можливість забезпечити зростання конкурентоспроможності в майбутньому.

У рамках цукробурякового кластера можливо поглиблювати інтеграцію, оскільки роль галузей з виробництва сировини і кінцевої продукції у сучасних інтеграційних процесах принципово змінюється. Якщо кілька років тому створення вертикально інтегрованих об'єднань було спробою згладити недосконаліть ринкового механізму у цукробуряковому підкомплексі та забезпечити його виживання в умовах кризи (так у 2013 р 10 вертикально інтегрованих компаній виробили 83.7% від загального виробництва цукру), то у рамках кластера ми пропонуємо сконцентрувати увагу на вдосконаленні техніки і технологій в усіх складових підкомплексу, а також на підвищення конкурентоспроможності підприємств вітчизняного машинобудування, що виготовляє техніку для потреб АПК. До діяльності цукробурякового кластера ми пропонуємо залучити та використовувати науковий і освітній потенціал на основі взаємодії елементів кластерної структури (рис. 1) Сьогодні багато науково-дослідницьких інститутів, вишів і їх структурних підрозділів більшою мірою не мають практичного зв'язку з реальним сектором економіки. Також достатньо мало замовлень на наукові розробки, нові технології, кадри тощо.

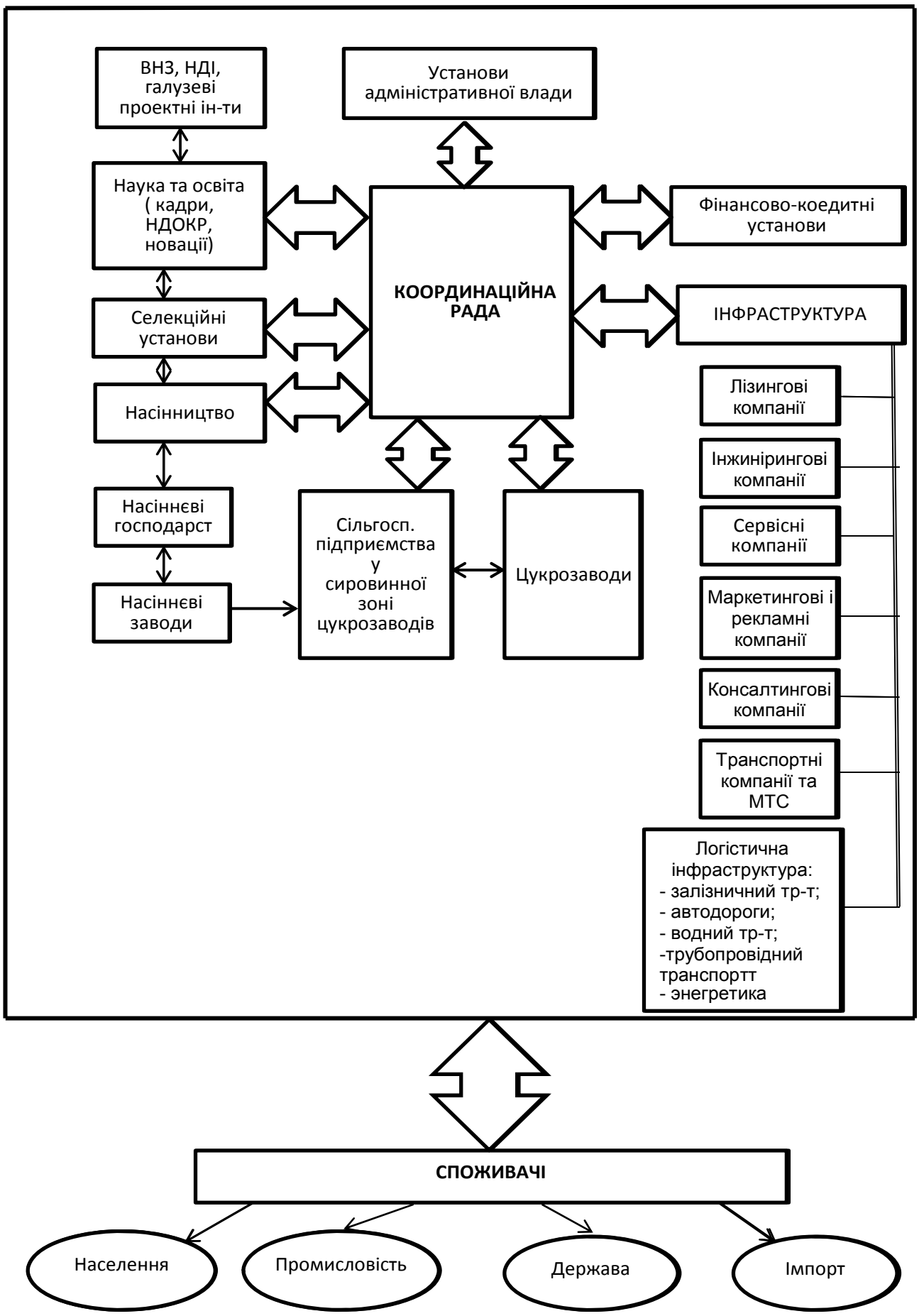


Рис. 1. Схема взаємодії елементів кластерної структури ЦБК

Ми рекомендуємо створити у рамках декількох продуктових кластерів АПК (цукробурякового, зернового, м'ясного, молочного тощо) корпоративний учбовий заклад, який буде займатись підготовкою необхідної кількості кадрів потрібних спеціалізації та рівня підготовки, за замовленням саме підприємств, учасників кластерів, з урахуванням перспектив їх розвитку. В цих же закладах доцільно сконцентрувати наукові кадри, які будуть займатися науковими дослідженнями та розробками у потрібних для кластерів напрямах.

Таким чином, у корпоративного ВНЗ з'явиться можливість більш повно використовувати освітній і науково-технічний потенціал в області проведення фундаментальних досліджень та надання освітніх послуг, практичного застосування наукових напрацювань, розширення сфери наукової діяльності, отримання коштів на розвиток закладів за рахунок здійснення консалтингових і інших послуг, працевлаштування спеціалістів, що закінчили цю освітню установу, на підприємствах за фахом. Особливо важливим аспектом для ВНЗ є існування зв'язків з підприємствами реального сектору економіки як одного з основних акредитаційних показників. Підприємства технологічного ланцюга будуть отримувати підготовлені кадри необхідного напряму і рівня підготовки, зможуть реалізувати синергетичний ефект на основі технічного та технологічного переоснащення та допоможуть ВНЗ вирішити різні прикладні завдання. Ми вважаємо, що формування цукробурякового кластера за участю науки і освіти надасть переваги як виробничим структурам, так і самим науковим та освітнім установам.

Не менш важливим елементом структури майбутнього цукробурякового кластера є розвинена інфраструктура, яка повинна включати фінансово-кредитні організації (банки, страхові компанії, інвестиційні фонди тощо), організації сервісного та допоміжного призначення (лізингові компанії, маркетингові, консалтингові, юридичні, постачальницькі, логістичну інфраструктуру, інжинірингові компанії тощо).

Ми вважаємо, що важливим елементом структури цукробурякового кластеру повинні бути і органи влади та громадські організації. Державна участь повинна представляти систему економічних стосунків, що включає сукупність форм і методів багаторівневого формування бюджетних ресурсів і їх використання на фінансування цільових агропродовольчих програм, НДОКР тощо.

На основі узагальнення досвіду кластеризації в інших галузях економіки країни та міжнародного досвіду пропонується процеси проектування, створення та функціонування конкурентоспроможного цукробурякового кластера розглядати як послідовність чотирьох етапів (рис. 2.).

Результатом функціонування цукробурякового кластера є підвищення ефективності його діяльності, що досягається на основі прояву таких властивостей як самовизначення, саморегуляція, самонавчання, самофінансування, саморозвиток тощо, у відповідності до закону емерджентності і, як наслідок, посилення інтегрованості суб'єктів кластера.

Таким чином, організація інтегрованих структур на базі кластерного підходу дозволить, на наш погляд, стимулювати інноваційні процеси, поліпшити інвестиційний клімат галузей бурякоцукрового підкомплексу і тим самим підвищити його конкурентоспроможність.

В усіх підкомплексах регіону є передумови до створення територіально-виробничої структури, яка заснована на взаємодії науково-освітньої сфери, підприємств АПК, торгівлі, сфери обслуговування і держави. Такий симбіоз стане точкою зростання всього агропромислового виробництва району.

Враховуючи існуючі умови конкурентоформуючого середовища та особливість сучасного етапу економічного розвитку, що полягає у формуванні нових джерел конкурентних переваг, які будуть визначати геополітичну конкуренцію середини XXI століття, можна зробити висновок, що сучасні тенденції економічного розвитку розвинених країн - створення інтегрованих структур - задають траєкторію розвитку й руху світової економіки. Серед факторів, що визначають конкурентні переваги інтегрованих структур, на

передній план виходить саме організаційна культура, яка формує інноваційне поводження персоналу й організації, засвоєння та трансформацію персоналом знань, умінь, навичок, технології, цінностей ділової, організаційної, трудової, інноваційної й інших видів культур.

З цього можна зробити висновок, що формується новий тип організації – організації що навчається, у якій аксіосфера (система цінностей) менеджменту, як ціннісно-цільове середовище діяльності співробітників підприємства, стає умовою успішного розвитку й найважливішою конкурентною перевагою. Ці явища спричиняють поширення нових методів управління виробництвом, які змінюють внутрішньокорпоративні й міжкорпоративні культури.

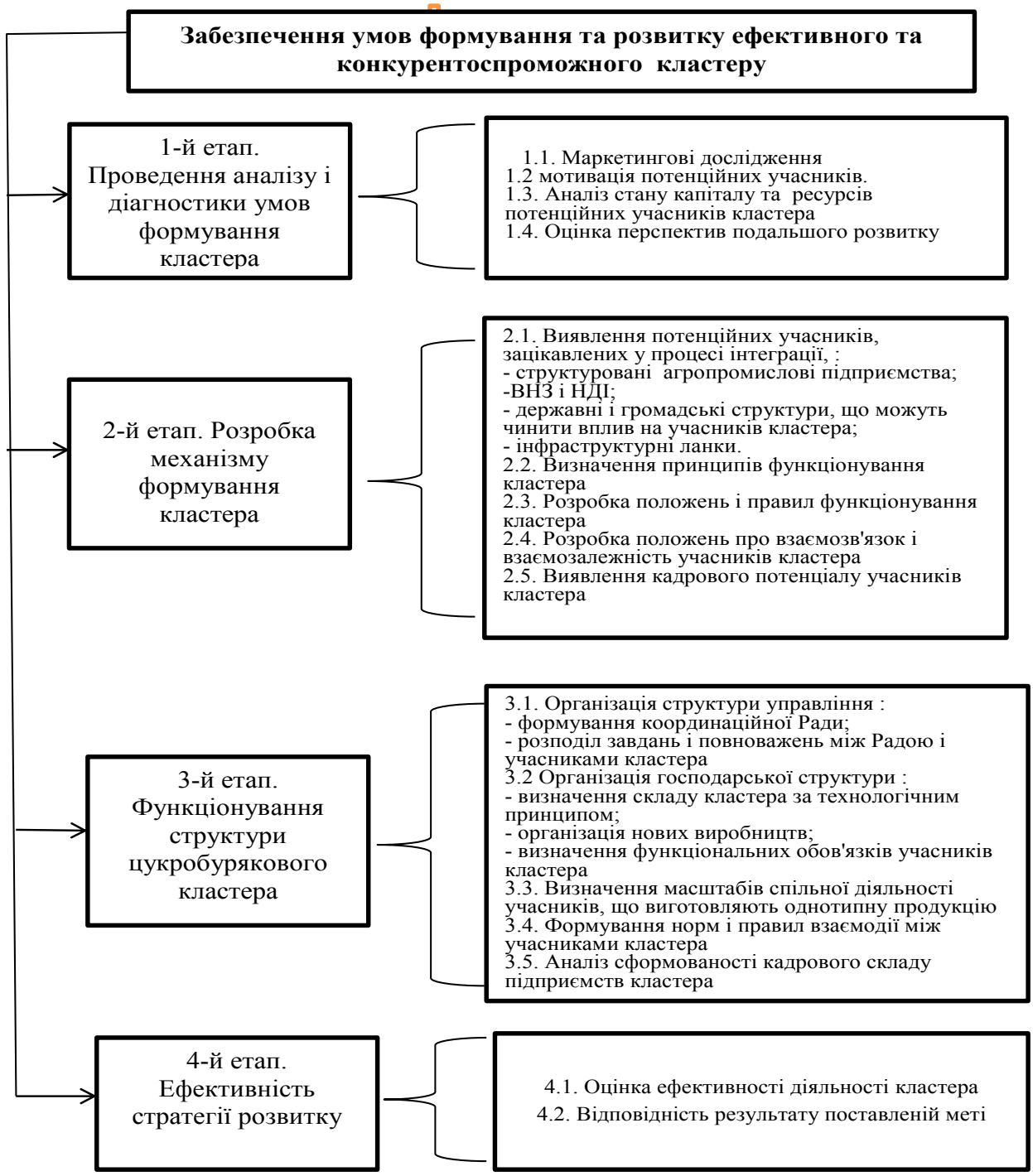


Рис. 2. Методичний підхід до формування умов розвитку цукробурякового кластера

Саме тому основним шляхом підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств цукробурякового підкомплексу АПК України є активізація інтеграційної

діяльності в агропромисловому виробництві та структурні перетворення, які, на нашу думку, сприятимуть: розвитку виробництва цукрових буряків; комплексній переробці сировини; підвищенню якості, безпеки продукції та розширенню її асортименту; застосуванню на сільгосппідприємствах маркетингу як стратегії ефективного виробництва; вдосконаленню схеми реалізації сільськогосподарської сировини і продукції у відповідності до принципів розвитку ринкової інфраструктури; реалізації інтересів товаровиробників за допомогою вдосконалення виробничих стосунків, чіткої і послідовної державної економічної політики, підвищенню конкурентоспроможності підприємств цукробурякового підкомплексу АПК.

Література:

1. Балан В.М. Біологічні і агротехнічні основи сучасної технології вирощування безвисадкових насінників цукрових буряків / В.М. Балан, О.Є. Тарабрін, А.В. Семенов. - С: Таврія, 2009. -240 с.,
2. Розвиток харчової промисловості. монографія / М. П. Сичевський, І. В. Кузнєцова, М. М. Ярчук, Н.О.Лукашенко //– К.: ІАЕ НААН, 2010. - 292 с.
3. Саблук П.Т. Цукробурякове виробництво в Україні: монографія / За ред. П.Т. Саблука та М.Ю.Коденської // - К.: ІАЕ НААН, 2008. - 388 с.
4. Хомичак Л.М. Передові технології – запорука ефективного виробництва бурякового цукру в Україні/ Хомичак Л.М., Василенко С.М./ - Цукор України – 2012. -№3. – с.20-22.
5. Фурса А.С. Ринок цукрового виробництва в Україні. - Економіка АПК, 2012, -№5, с.36-42..
6. Шнипко А.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О. С.Шнипко; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 456 с.
7. Ярчук М. М. Реструктуризація цукробурякового виробництва в України / М. М. Ярчук // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 59–61.
8. Ярчук М.М. Аналітична інформація про підсумки роботи Національної асоціації цукровиків України в 2013 р. / М.М. Ярчук //Матеріали науково-технічної конф. цукровиків України «Конкурентоспроможність українського цуру на національному і світовому ринках – вимоги часу» - К.: «Цукор України», 2014.- С. 7-28
9. Статистичний щорічник України за 2013 рік. [електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ дата обращения к ресурсу 06.09.2013
10. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2013 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Zhaldak A. P.

PhD student

Natsionalny tehnichny universitet of Ukraine «KPI», Kiev, Ukraine

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF THE SCIENTIFIC CONCEPTS OF INNOVATION THEORIES

Жалдак Г.П.

аспірант

Національний технічний університет України «КПІ», Київ, Україна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ НАУКОВИХ КОНЦЕПЦІЙ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕОРІЙ

Розглянуто соціально-економічні аспекти наукових концепцій інноваційних теорій. На основі аналізу теоретичного та узагальнення науково-економічного підґрунтя визначено, що функціонування підприємств потребує врахування соціальних аспектів в здійсненні інноваційної діяльності. У інноваційних теоріях домінують дослідження фінансово-економічного характеру, у яких соціальні цілі та задачі а також пропоновані параметри відіграють допоміжну, забезпечуючу роль, що призводить до деструктивних наслідків: ігнорування комплексності управління підприємством, суб'єктивному підходу до прийняття рішень, порушення збалансованості розвитку підприємств. З метою визначення соціально-економічних аспектів інноваційного розвитку було систематизовано інноваційні теорії з точки зору соціальної спрямованості економіки та виокремлено посткласичні концепції розвитку інновацій, концепції трансформаційної економіки та інформаційного суспільства, а також соціально-орієнтовані концепції розвитку інновацій.

Ключові слова: *інновації, соціально-економічні аспекти, інноваційна теорія, концепція.*

In the article, the socio-economic aspects of scientific concepts of innovation theories are considered. Based on theoretical and synthesis of scientific and economic basis is determined that the operation of enterprises requires

consideration of social aspects in the implementation of innovation. In innovative theories dominated the study of financial and economic issues that have social goals and objectives as well as the suggested parameters play a supporting, providing a role that leads to destructive consequences of ignoring the complexity of enterprise management, the subjective approach to decision making, breach balanced development of enterprises. To determine the socio-economic aspects of innovation development has been systematically innovative theories in terms of social orientation of the economy and singled Post-classical concept of innovation, the concept of transformational economy and information society, as well as social-oriented concepts of innovation.

Keywords: *innovation, socio-economic aspects of innovation theory concept.*

Складність розвитку світового економічного простору супроводжується активним виробництвом і використанням знань та інновацій і перетворенням їх на повноцінний фактор виробництва. Відбувається переоцінка основних цінностей, перехід від економічної до інноваційної орієнтованості, що зумовлює виникнення чисельних наукових дискусій щодо формування перспективних концепцій та моделей управління інноваційним розвитком.

Головним ресурсом функціонування такої економіки є людський та соціальний капітал. Економічне зростання набуває нових якостей, найбільш ефективною формою накопичення стає розвиток суспільством своїх власних можливостей, а найбільш вигідними інвестиціями – інвестиції у людину, його знання та таланти. За даними ЮНЕСКО, у двадцяти країнах працює 95% всіх вчених світу, у цих країнах дохід на душу населення зростає щорічно на 200 дол. Всі інші країни (на які припадає 5% світових вчених) характеризуються щорічним ростом доходів в 10 дол. [1].

Неспроможність країни здійснити структурну перебудову економіки відповідно до нового технологічного укладу гальмує її соціально-економічний розвиток та призводить до економічної деградації. Уповільнення соціально економічного розвитку відсуває нашу країну на периферію світових економічних процесів, яка характеризується значним відставанням вітчизняної економіки від розвинених економік світу, що негативно позначилося на рівні якості життя населення, охороні здоров'я, економічному становищі, екологічній стабільності та безпеці держави.

Тому, питання розгляду наукових концепцій управління інноваціями в контексті соціальної спрямованості сучасної економіки потребує подальших досліджень. Наукові концепції управління інноваціями відображають тривалий історичний шлях розвитку економічної науки, який ніколи не був прямонаправленим процесом руху від незнання до знання, від помилок до істини. Формування різноманітних економічних поглядів, ідей, концепцій та парадигм завжди було об'єктивно зумовлено розвитком суспільного виробництва, соціально-економічними умовами, потребами господарського життя, державним устроєм, інтересами суспільства, тощо [2].

Починаючи з 90-их років XX століття основний напрям розвитку підприємництва пов'язано з концентрацією його на управлінських аспектах бізнесу, яке інновації набули у концепціях постклассичного розвитку, концепціях трансформаційної економіки та інформаційного суспільства. Так, австрійський економіст Ф. Хайєк у рамках теорії інтелектуальної технології [3] досліджував процес трансформації знань у підприємницьку ідею і стимулюванні інноваційного розвитку. Він виділяв наступні групи інституційних факторів, які здійснюють вирішальний вплив на сприйнятливість до інновацій: формальні (законодавство); неформальні (традиції, звичаї, мораль). Вчений досліджував також причини інноваційної сприйнятливості окремих країн. З досліджень Ф. Хайєка можна зробити висновок, що основним фактором інноваційного розвитку промисловості є ринкова інформація [4].

У процесі своїх досліджень, П. Друкер дійшов висновку, що двома основними віхами економічного розвитку є інноваційна економіка та підприємницьке суспільство («суспільство знань»). Зміст теорії інноваційної економіки і підприємницького суспільства П. Друкера полягає у характеристиці американської моделі інноваційного розвитку промисловості 90-х рр. XX ст., якій притаманні, по-перше, значний розвиток малого і середнього бізнесу, а, по-друге, перетворення знань у вирішальну продуктивну силу економічного розвитку.

Центральними категоріями теорії П. Друкера виступають підприємництво, інновації, менеджмент [5].

Таблиця 1

Ґенеза сучасних концепцій управління інноваціями

Автор, праця	Характеристика	Соціально-економічний аспект
1. Посткласичні концепції розвитку інновацій		
Б. Твісс «Управління науково-технічними нововведеннями» (1971р.)	Дійшов висновку, що інновація – це пропозиція на ринку чогось нового, за що споживач готовий платити, це застосування, тобто процес, у якому винахід чи ідея набувають економічного змісту.	Кінцевий результат впровадження нововведення - отримання економічного соціального, або іншого виду ефекту
К. Фрімен «Економічна теорія промислових інновацій» (1974 р.)	Пов'язує циклічність не тільки з результатом впровадження радикальних нововведень, але і з процесом розширення, тобто дифузії технологічної парадигми від декількох лідируючих секторів до всієї економічної системи.	Акцентує увагу на тому, що широке розповсюдження технологій стає можливим у результаті соціальних та інституціональних змін.
2. Концепції трансформаційної економіки та інформаційного суспільства		
Ф. Хайєк «Теорія інтелектуальної технології» (1979 р.)	За основу розвитку цивілізації було взято інформаційну концепцію «порядку, що розширюється». Інформаційні та інтелектуальні технології дають змогу швидко і системно опрацювати величезні масиви інформації та відповідно подовжувати «ланцюжки» людей, які працюють одне для одного.	Автором розглянуто взаємозв'язки між людьми, звернув особливу увагу на необхідності такої взаємодії, що дають можливість експериментувати та домагатися максимальних результатів за мінімальних витрат.
Д. Белл Теорія індустріально-технократичного суспільства (1973-1981 р.)	Стратегічна роль належить науці та вченим. Інформаційне (постіндустріальне) суспільство – це «гра між людьми», у якій на тлі машинних технологій домінуючу позицію займає технологія інтелектуальна, заснована на інформації.	Виробництво інформації здатне забезпечити відповідний соціальний розвиток за усіма напрямками.
А. Тоффлер Теорія розриву з минулим; Теорія «Електронного котеджу» (1980 р.)	Розкриття прихованого змісту важких економічних і соціальних потрясінь перехідного періоду, впливу їх на суспільство. У книзі «Третя хвиля» представлено аналіз процесу одночасного розвитку людини як виробника і як споживача у результаті розвитку інтелектуальних технологій і можливостей територіальної деконцентрації масової інтелектуальної праці, розвитку домашньої праці спеціалістів.	Інновації, що відбуваються в одній сфері життя соціуму можуть викликати зовсім несподівані зміни і в інших сферах. Важливим є створення комунікаційних мереж, що обєднані у колективи системами електронного зв'язку.
П. Друкер Теорія інноваційної економіки й підприємницького суспільства (1985-1993 р.)	Нові рішення, нові ідеї, інтелектуалізація праці – основний напрям розвитку теорії, а витрати на виробництво й поширення знань – основна форма інвестицій. Завдання нової науки – сприяти інноваціям, тобто системному і організованому застосуванню знань у виробництві самих знань, роблячи їх продуктивними.	У взаємодії з інноваційною економікою формується підприємницьке суспільство. Це дає змогу працювати навіть жінкам, що мають маленьких дітей, зміцнює віру людей у себе.
3. Соціально орієнтовані концепції розвитку інновацій		
Т. Веблен, Г. Мінз, Ж. Фурастьє, Дж.Ходжсон «Концепція соціального інституціоналізму» (1924-2003р)	Норми та правила інтеріорізуються в уподобання та репліціюються у поведінку індивіда. У результаті цього умовна поведінка підпорядковується певним нормам та набуває нормативного значення, якщо люди сприймають звичаї як морально-доброчесні норми.	Відповідно до цієї концепції, інститут розглядається як система усталених та загальноприйнятних соціальних правил, які структурують соціальні взаємодії.
Х.Барнет, Є.Вітте, Е. Денісон «Соціально-психологічна теорія» (1985-2010 р.).	Представники даної теорії особливу увагу приділяють новатору як носієві інноваційного розвитку. Важливими є визначення місця особистості, рівня освіти, мотивації та аналізу впливу соціально-психологічних чинників на розвиток інновацій.	Пріоритет в управлінні інноваційною діяльністю надають людським відносинам як особливому носію інформації.
В. Іноземцев «За межами економічного суспільства» (1998 р.)	Основоположною, на його думку, є «теорія постекономічного суспільства, яка може бути побудована на основі уявлень, що сформувалися в рамках концепцій» описаних вище. Його доводи про те, що постіндустріалізм акцентує увагу на ролі технічного і наукового прогресу в суспільному розвитку.	На першому пані висуваються нові якості людини, що визначають фундаментальні властивості майбутнього суспільства, були ключовою частиною роботи.

Поступова еволюція концепцій полягає в переході від технічної до техноекономічної, а нині - до соціотехноекономічної парадигми. Вона базується на уявленні про господарський розвиток як про нерівномірний хвилеподібний процес, основу якого становлять інноваційно-технологічні зміни та соціальне – інституційне середовище. На основі опрацьованих джерел та власних міркувань у табл. 1 автором була здійснена систематизація найбільш вагомих сучасних концепцій розвитку інновацій з виділенням постклассичних концепцій, концепцій трансформаційної економіки та інформаційного суспільства, соціально орієнтованих концепцій розвитку інновацій [1; 2; 4; 6; 8].

Еволюція концепцій управління інноваціями характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями у процесі здійснення інноваційної діяльності.

Поряд із цим, для інноваційного розвитку і процвітання будь-якого підприємства важливу роль відіграють міжособистісні стосунки, корпоративна солідарність, дружня взаємодопомога і взаємна довіра всередині колективу, тобто внутрішній соціальний капітал.

Важливе значення для розвитку інновацій має і зовнішній капітал компанії, що вимірюється рівнем довіри споживачів, постачальників, неприбуткових та громадських організацій, населенням. З метою нарощування величини цих двох складових будь-яка компанія проводить соціальну політику двох типів: внутрішню - для працівників своєї фірми і тому обмежену її рамками, і зовнішню - орієнтовану на наявних і потенційних споживачів її продукції, на жителів території, де розташована компанія або її окремі підприємства, як правило, за умови тісної взаємодії з місцевими органами влади [8].

З урахуванням вищевикладеного, виділимо такі особливості сучасних концепцій розвитку інновацій [5-9]:

- глобалізація економіки та її двоїстий вплив на розвиток людських ресурсів, посилення соціальної нерівності, тощо;
- інноваційно-випереджувальне управління, яке обґрунтовано зосереджує ресурси на найперспективніших, адаптованих до певних умов технологіях, виходячи з вимог «технології проривів», тобто рішення «переганяти не доганяючи»;
- зростання значимості інновацій, що актуалізує розвиток соціально спрямованої інноваційної діяльності та забезпечення довгострокової конкурентоспроможності;
- зростання значимості соціально-інноваційного управління підприємствами. А це означає пріоритетність відтворення життєвого середовища, комунікаційних зв’язків, продовольчої та ресурсної бази, другорядність товарного насичення ринку.
- масштабна «інтелектуалізація» професійно-кадрового потенціалу в економічному, соціальному та інноваційно-випереджувальному напрямах, тощо.

Отже, дослідження еволюції теоретичних концепцій розвитку інновацій свідчить про суттєві зміни у характері впливу інновацій на виробництво і споживання продукції та посилення зворотного зв’язку соціально-економічної діяльності на інноваційний розвиток. Розвиток ринкових відносин в Україні та економічна самостійність промислових підприємств дозволили досягти суттєвих змін в розумінні змісту та характеру інноваційного розвитку на всіх рівнях. Проте, досвід зарубіжних розвинутих країн вказує на те, що керівники підприємств багато уваги приділяють вивченню дії окремих елементів, які впливають на інноваційну діяльність та її стимулювання. В Україні таким питанням на першому етапі реформування економіки не надавалося належної уваги. Це призвело до кризових явищ в економіці, зниження інноваційної активності та занепад інтелектуального потенціалу. Через це, виникає нагальна необхідність розробки такого механізму інноваційного розвитку підприємства, який би враховував особистісні характеристики працівників, їх можливості та реальний стан економіки. Тому подальші дослідження варто спрямувати на визначення сутності соціально-економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств.

Література:

1. Балабанова Н.В. Суспільство знань та інновацій: шлях до майбутнього України / Н.В. Балабанова. – К. : Арістей, 2005. – 104 с.
2. Геєц В. М., Інноваційні перспективи України / Геєц В. М. Семиноженко В. П. —Харків: Константа, 2006. – 272 с.
3. К обществам знания. Всемирный доклад ЮНЕСКО. – Париж: Изд-во ЮНЕСКО, 2005. – 231 с.
4. Інноваційний ресурс господарського розвитку: монографія / за ред. к.е.н. В.П. Мельника. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 363 с.
5. аналіз. Збірник наукових праць. – 2008. – Випуск 3 (19). – С. 82 – 85.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер; [Воспроизведено по изданию: – М.: Прогресс. – 1982. Пер. В.С. Автономов и др.]. – М.: Директмедиа Паблишинг. – 2008. – 403
7. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер. – М.: Прогресс, 1987.
8. Лаврієнко Ю.М. Теоретичні аспекти визначення сутності іновацій / Вісник Запорізького національного університету . – 2010 №2 (6), с.191-195.
9. Иноземцев Л. Неизбежность постиндустриального мира. К вопросу о полярности современного мироустройства // Постиндустриальный мир и Россия. - М.: РАН, Эдиториал УССР. - 2000.

Zagornaya T.O.
Doctor of Economics, Associate Professor
Makijivka Institute of Economics and Humanities, Makijivka, Ukraine

COMPETITIVE PROCESS IN THE PARAMETER FRACTAL ANALYSIS

Загорна Т.О.
д.е.н., доцент
Макіївський економіко-гуманітарний інститут (м. Макіївка, Україна)

КОНКУРЕНТНИЙ ПРОЦЕС В ПАРАМЕТРАХ ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

Розглянуто перспективність використання інструментів фрактального аналізу (синтез фрактальної статистики та геометрії фракталів) в дослідженні характеру конкурентної динаміки розвитку роздрібних операторів. Згідно дослідження функції поведінки Fractal Brownian Motion (FBM) запропоновано досліджувати вектор змін конкурентної поведінки та алгоритмізувати оцінку конкурентної динаміки в роздрібній торгівлі.

Ключові слова: *фрактальний аналіз, фрактальна статистика, геометрія фракталів, конкурентна динаміка, конкурентна поведінка, роздрібна торгівля.*

We consider the perspective of using fractal analysis tools (synthesis of fractal geometry and fractals statistics) to study the dynamics of the competitive nature of retail operators. According to the research function of the behavior of Fractal Brownian Motion (FBM) is proposed to investigate the changes in the vector of competitive behavior and an algorithm for evaluating the competitive dynamics in the retail trade.

Keywords: *fractal analysis, fractal statistics, geometry of fractals, competitive dynamics, competitive behavior, retail.*

Як стало зрозумілим в останні десятиліття (у зв'язку з розвитком теорії самоорганізації), самоподібність зустрічається в самих різних предметах і явищах. Фрактали як моделі застосовуються у тому випадку, коли реальний об'єкт не можна представити у вигляді класичних моделей. А це означає, що ми маємо справу з нелінійними зв'язками і недетермінованою природою даних. Нелінійність у світоглядному сенсі означає багатоваріантність шляхів розвитку, наявність вибору з альтернатив шляхів і певного темпу еволюції, а також безповоротність еволюційних процесів. Нелінійність в математичному сенсі означає певний вид математичних рівнянь (нелінійні диференціальні рівняння), що містять невідомі величини в ступенях, більше одиниці, або коефіцієнти, що залежать від властивостей середовища. Тобто, коли ми застосовуємо класичні моделі (наприклад, трендові, регресійні і т.д.), ми говоримо, що майбутнє об'єкту однозначно детерміноване. І ми можемо передбачити його, знаючи минуле об'єкту (початкові дані для моделювання). А фрактали застосовуються у тому випадку, коли об'єкт має декілька варіантів розвитку і стан системи визначається положенням, в якому вона знаходиться на даний момент. Тобто ми намагаємося змоделювати хаотичний розвиток. Що ж нам дає застосування фракталів? Вони дозволяють набагато спростити складні процеси й об'єкти, що дуже важливо для

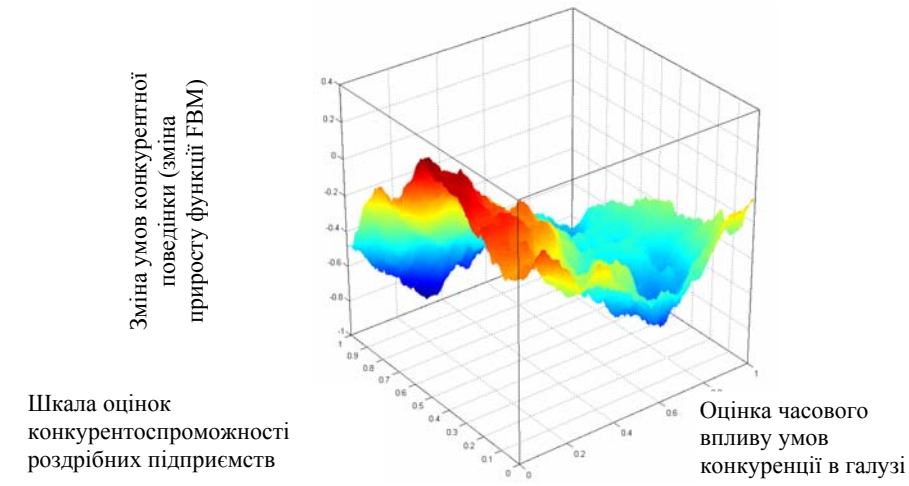
моделювання; дозволяють описати нестабільні системи і процеси і, найголовніше, передбачити майбутнє таких об'єктів.

Фрактальна геометрія відкрила нові можливості для моделювання реальних об'єктів. Якщо евклідова геометрія застосовується тільки для об'єктів, що характеризуються регулярністю, певним порядком і передбачуваністю, то *фрактальна статистика і фрактальна геометрія* подолали ці обмеження, і моделі таких складних об'єктів з'явилися [1, с. 125-129]. Нелінійні процеси представляють великий інтерес для економістів, оскільки вони виходять за межі лінійності. Нелінійні процеси – комплексні відображення з якісними переходами. Вони утворюються шляхом використання комплексних відображень, що зіставляють одне комплексне число з іншим. Відмінність фрактального методу опису нелінійності в тому, що властивості самоподібності справедливі тільки після відповідного усереднювання по всіх статистично незалежних кластерах. Деякі дослідники вважають, що опис процесів економічного розвитку і прогнозування образів майбутніх економічних станів можливий тільки на мові фракталів. Останнім часом для опису нелінійних процесів зі складною статистично впорядкованою структурою застосовують методи фрактальної геометрії. Фрактальний підхід окрім геометрії враховує ряд інших властивостей. Результатом фрактального підходу є отримання не обмеженого набору даних, а нескінченного набору вимірювань або безперервного спектру. Таким чином, проблема опису нелінійних процесів у найближчому майбутньому буде значно полегшена. Фрактальна геометрія і фрактальна статистика дають якісно нові можливості для опису нелінійних процесів. За допомогою математичного опису нелінійності не можна повністю розкрити поняття нелінійність. Але вже зрозуміла суть лінійності і нелінійності, а також поступово стає зрозумілим творчий потенціал нелінійності в дослідженні складних явищ в економіці. Фрактали з'являються в науці двома різними способами. По-перше, вони можуть виникати як первинний предмет дослідження і як описовий засіб при дослідженні нерегулярних процесів і форм. І, по-друге, вони можуть бути математичними висновками з деякої хаотичної динаміки, що лежить в їх основі.

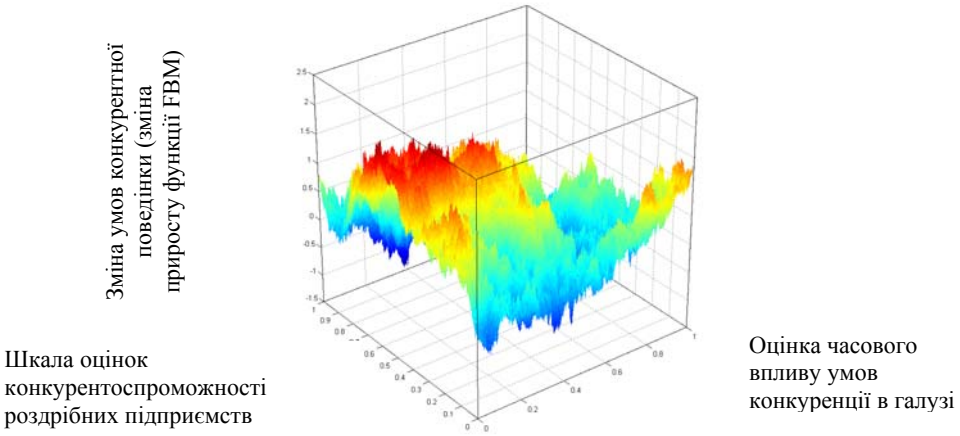
На сьогоднішній день очевидна перспективність застосування теорії фрактального аналізу для оцінки ризиків [2], вивчення фондових індексів і параметрів прогнозу курсу валют і цінних паперів. Проте, не дивлячись на перспективність і адекватність вивчення ключових параметрів діяльності ринкових структур, для опису динаміки конкуренції фрактали не використовуються, що відкриває простір для пояснення їх природи в конкурентній динаміці ринків. Очевидна проблема – якому з напрямів теорії фракталів віддати перевагу на початковій стадії вивчення процесів конкуренції в динаміці – фрактальній геометрії або фрактальній статистиці.

У першому випадку показник конкурентоспроможності можна представити як результат тиску зовнішніх сил конкуренції і базових характеристик підприємства, тобто в цьому випадку величина конкурентоспроможності набуває вигляду хмари, форма і розмір якої виключно індивідуальні і динамічні. Сам характер конкуренції – це відображення моделі фрактального дерева М. Беті. Фрактальні дерева ілюструють той факт, що фрактальна геометрія – міра змін, в нашому випадку це міра змін конкурентних позицій. Кожне розгалуження дерева – результат появи нових учасників, чим ближче форма такого дерева до реальних умов, тим ближче формат конкуренції до досконалої, ідеальної форми. Фрактальність – це міра неправильності рельєфу, ступінь невизначеності умов конкуренції, міра інтенсивності змін. Чим мінливіший ринок (як результат структурної перебудови конкурентних позицій), тим більше його фрактальне число. За своїм змістом таке число може відображати рівень конкурентної динаміки. Фрактальне число максимальне в точці переходу з одного стану в інший. Тому всі зміни ринкової тенденції супроводжуються найвищим фрактальним числом.

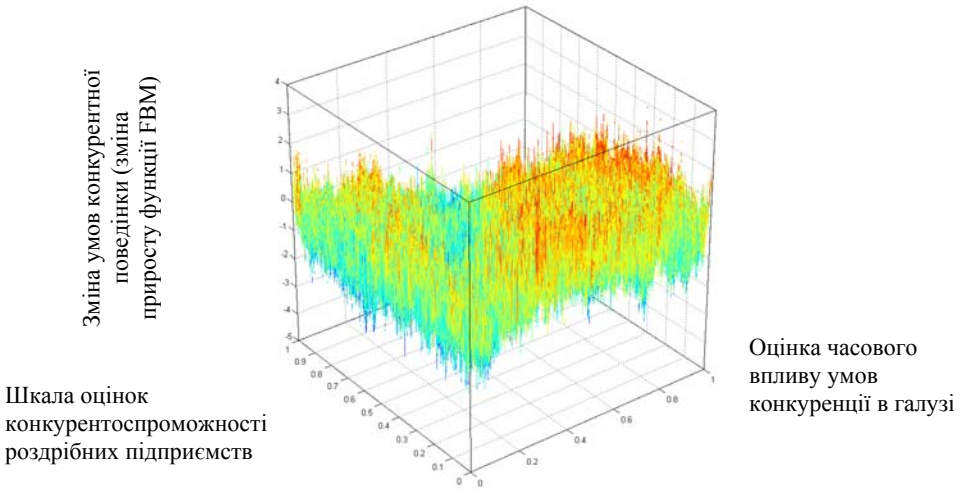
За основу моделі векторної взаємодії в межах нашого дослідження взятий принцип поведінкового підходу до характеру конкуренції. У нашому випадку конкурентні позиції окремих операторів зводяться до трикутника, який в об'ємному виді є пірамідою, «гіркою».



А) Варіант ілюстрації конкурентної динаміки в умовах передбачуваної конкурентної поведінки ($\Delta B_H(t)$ в інтервалі від -1,0 до +0,4)



Б) Варіант ілюстрації конкурентної динаміки в умовах складно передбачуваної конкурентної поведінки ($\Delta B_H(t)$ в інтервалі -1,5…+1,5)



В) Варіант ілюстрації конкурентної динаміки в умовах непередбачуваної конкурентної поведінки ($\Delta B_H(t)$ в інтервалі -5,0…+5,0)

Рис. 1. Модель векторної взаємодії складових конкурентної динаміки роздрібних підприємств (графічна інтерпретація)

Отже, основний принцип моделі конкурентної динаміки в рамках геометрії фракталів – це спосіб взаємодії окремих учасників, характер впливу більш високих «пірамід» на значно більш низькі – слабких учасників конкуренції з погляду росту конкурентної позиції в

динаміці. Чим вище піраміда-гірка, тим більше в неї основа – мова йде про базовий потенціал, базову величину конкурентоспроможності. Чим більше основа, тем сильніші конкурентні позиції. Ріст гірок-пірамідок розглядається в часі за допомогою методу генерації часових рядів. На замкненому просторі оператори ринку торговельних посередників «відвойовують» територію в інших. Так формується ландшафт конкурентної динаміки. Отже, оператори роздрібного ринку, чиї конкурентні позиції на початку були не значними (гірки, які на початку були низькими, з маленькою основою), здатні збільшити свої конкурентні переваги (можуть наприкінці стати високими, з більшою основою), або навпаки. Таким чином, відбувається перерозподіл конкурентних позицій, тобто те, що у звичних термінах звучить як завоювання конкурентних переваг.

Цілком очевидний факт, що конкурентні позиції можуть згодом як підсилюватися, так і зменшуватися – цей момент і відбиває сутність динаміки конкуренції. Можна зауважити, що цей момент є очевидним, але існуючі методи дослідження конкуренції (оцінка інтенсивності, оцінка конкурентоспроможності) дозволяють отримати виключно статичні оцінки, а не динамічні. Однак для прийняття стратегічних рішень цього замало. Фрактальна розмірність визначає потенціал учасника (розмір піраміди-гірки), його здатність або нездатність завоювати більш вигідні конкурентні позиції, іншими словами відвоювати в конкурентів територію і вирости в більшу піраміду-гірку із широкою основою. Фрактальна розмірність, на відміну від топологічної, може вимірювати невизначеність, причому прямо пропорційно. Чим більше фрактальна розмірність, тим більше невизначеність.

На графіках (рис. 1) це видно по посиленню зрізаності з ростом змін умов конкурентної поведінки. В нашому випадку таку зміну ілюструє поведінка броунівської частки згідно функції поведінки *Fractal Brownian Motion (FBM)*. Невизначеність є негативним чинником при досягненні мети. Отже, чим менше фрактальна розмірність, тим менше невизначеність і тим швидше компанія йде до реалізації стратегічних цілей розширення присутності на ринку. Поверхні (рис. 1) на основі фрактальних рядів з різною фрактальною розмірністю це наочно ілюструють. На поверхнях видно, як змінюється ландшафт зі збільшенням приросту відхилення *FBM* від 1,1 до 1,9 із кроком, який формується дослідником згідно вимог деталізації розрахунків.

Фрактальна розмірність характеризує ступінь невизначеності. Характеризуючи рівень невизначеності в прийнятті торговельних і цінових рішень, відзначимо, що чим вона менше, тим краще, тим ефективніше оператор досягає цілей, поставлених у конкурентній боротьбі. Таким чином, у пропонованій моделі фрактальна розмірність визначає ступінь ефективності взаємодії торговельного оператора із зовнішнім середовищем. Чим фрактальна розмірність менше (тобто менше невизначеність і зрізаність – поверхня А), тим більше оператор спрямований на шляху досягнення мети формування конкурентних переваг. Конкурентна позиція росте швидше, тобто оператор успішний у реалізації своїх стратегічних і тактичних рішень. Підприємство вдало справляється з ростом конкурентного тиску й ефективно використовує внутрішні фактори, його конкурентні позиції поліпшуються (основа піраміди більше).

Чим фрактальна розмірність більше (більше невизначеність і деформованість – *поверхні Б, В*), тим повільніше росте конкурентна позиція, тобто оператор неефективно використовує ресурси, втрачає конкурентні позиції, його конкурентна поведінка неадекватна конкурентній та економічній ситуації. Згодом його конкурентні позиції погіршуються (основа гірки-піраміди менше). Тобто, реалізація конкурентних стратегій у галузі одержує своєрідний аналітичний фундамент, основу для прийняття тактичних і стратегічних рішень. Це особливо важливо для мережних операторів, діяльність яких у рамках стратегії експансії торговельних точок зустрічається із проявами локальної конкуренції, що збільшує ризик і невизначеність комерційної діяльності.

Фрактальна розмірність характеризує ступінь невизначеності. Про невизначеність можемо сказати, що чим вона менша, тим краще і ефективніше. Таким чином, в моделі

фрактальна розмірність визначає ступінь ефективності взаємодії торгового оператора із зовнішнім середовищем, а саме:

- чим фрактальна розмірність менше (тобто менше невизначеність і деформованість – *поверхня А*), тим скоріше оператор досягне поставленої цілі, потенціал росте швидше, тобто оператор успішний на шляху утримання та розвитку конкурентних переваг. Він успішно справляється із зовнішнім конкурентним тиском і ефективно використовує внутрішні чинники розвитку мережі, його конкурентні позиції кращі (основа потенціалу більша);

- чим фрактальна розмірність більше (більше невизначеність і деформованість – *поверхня В*), тим повільніше росте потенціал, конкурентоспроможність, покращується конкурентна позиція, тобто поведінка оператора є хаотичною; він не може успішно справлятися із зовнішнім конкурентним тиском і неефективно використовує внутрішні чинники, його конкурентні позиції з часом погіршуються (джерела розвитку конкурентних переваг зменшуються).

Таким чином, детально встановивши залежності між рівнем невизначеності в конкурентному середовищі та спробами її оцінки за допомогою теорії фракталів, ми пропонуємо перейти безпосередньо до кількісних показників оцінки конкурентної динаміки. Система цих показників має міждисциплінарну природу, але при цьому може стати основою прийняття саме економічних рішень, особливо для випадків, коли до них ставиться вимога оцінки на динамічній основі.

Загальний алгоритм має наступні етапи: формування переліку мережних операторів за результатами дослідження локального рівня конкуренції; ранжування операторів від слабких до сильних у відповідності до індивідуальних оцінок змін конкурентних позицій; присвоєння їм показника Херста (даний показник дозволяє обчислити фрактальну розмірність і є, таким чином, інструментом фрактальної геометрії); генерація на основі показника фрактальних часових рядів із застосуванням вейвлет-аналізу в програмному середовища *MathLab.* Результатом генерації стає динамічна оцінка конкурентної поведінки на ринку (сутність чинників конкурентної поведінки аналізується на основі інструментів діагностики та прогнозування).

Розрахунок за часовими рядами пройденої відстані кожним оператором та побудова 3D графіку, який ілюструє процес конкурентної динаміки шляхом зміни конкурентних позицій відповідно до обраного формату конкурентної поведінки є принципово новим інструментов дослідження конкурентного процесу в галузі.

Литература:

1. Загорна Т.О. Геометрія фракталів в дослідженні конкурентної динаміки ринку / Т.О. Загорная // Україна-Чорногорія: економічна трансформація та перспективи міжнародної співпраці : матер. ІІ міжнар. наук.-практ. конф. викладачів, аспірантів, студентів (м. Будва, 18-25 трав. 2013 р.). – Донецьк : Цифрова типографія, 2013. – Т. 2. – С. 125-129.
2. Вайсман. Е.Д. Гипотеза фрактального рынка – концептуальная основа современных методов прогнозирования и управления предпринимательским риском / Е.Д. Вайсман, А.А. Уфимцев // Финансы. Экономика. Стратегия. – 2012. – №2. – С. 17-22.

Zborovska Y.L.,
Ph.D
Klymenko L.V.,
Ph.D., Associate Professor
Uman National University of Horticultural, Uman, Ukraine

THE VALUE OF LOGISTICS OUTSOURCING IN THE INTERNATIONAL ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Зборовська Ю.Л.,
к.е.н.
Клименко Л.В.,
к.е.н, доцент
Уманський національний університет садівництва, м. Умань

ЗНАЧЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто основні переваги та недоліки використання логістичного аутсорсингу. Запропоновано основні види аутсорсингу, що можуть використовувати підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність та критерії, якими має володіти аутсорсингова фірма, для надання якісних послуг.
Ключові слова: *аутсорсинг, логістичний аутсорсинг, зовнішньоекономічна діяльність.*

The main advantages and disadvantages of using logistics outsourcing are considered in this article. The main types of outsourcing that used firms with foreign trade activities and criteria that should have outsourcing company to provide quality service are proposed.
Key words: *outsourcing, logistics outsourcing, foreign economic activity.*

В умовах глобалізації світової економіки та жорстких умов конкурентної боротьби підприємства все більше змушені займатися пошуком засобів забезпечення стійких конкурентних переваг, в тому числі й на міжнародному ринку. Вітчизняні суб'єкти зовнішньоекономічної сфери нині зустрічаються із тенденцією збільшення собівартості зовнішньоекономічної операції та зниження ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності в цілому. Нині увага підприємців сконцентрована на виборі оптимальних видів транспортних засобів, схем перевезення та управлінні складами. Тому в першу чергу основні зусилля керівництва повинні зосереджуватись на пошуку шляхів зменшення витрат діяльності та логістичних витрат зокрема, які зі збільшенням ринків збуту та диверсифікації продукції лише зростають. Це можливо із використанням аутсорсингу. Ефективне управління ланцюгом постачання продукції із використання послуг сторонніх фірм дозволяє сфокусуватись на основній діяльності, залишаючи при цьому другорядні функції аутсорсинговим компаніям.

Особливості використання логістичного аутсорсингу в підприємницькій діяльності розкритті в працях таких науковців: О.В. Кисельової [1], Н.І. Чухрай [2], С.С. Шаповала, В.О. Лежанки [3], Т.А. Репіча [4] та інших. Проте, на нашу думку, в наукових доробках недостатньо розкриті питання застосування логістичного аутсорсингу підприємствами як можливості удосконалення їх зовнішньоекономічної діяльності.

Метою даної статті є аналіз аутсорсингової сфери в логістиці та можливостей щодо її використання в зовнішньоекономічній діяльності вітчизняними підприємствами.

Аутсорсинг *(з англ. out – зовнішній, source – джерело)* - це метод оптимізації діяльності підприємства шляхом здійснення профільних функцій та передання непрофільних спеціалізованим зовнішнім організаціям. Ніні він є однією із найбільш привабливих сфер бізнесу. Особливістю аутсорсингу є те, що замовник лише формулює завдання, не вдаючись в подробиці щодо його виконання, а виконавець – шукає найбільш раціональний спосіб його вирішення та несе відповідальність за якість робіт [1]. Як свідчить інформація, отримана

Інститутом Аутсорсингу, його перевагами є [2]:

- скорочення витрат;
- зосередження безпосередньо на основних видах діяльності підприємства;
- вивільнення власних ресурсів для інших цілей;
- покращення фінансового стану підприємства;
- мінімізація логістичних ризиків;
- відсутня необхідність залучення додаткових працівників до штату.
- Серед недоліків аутсорсингу в логістиці варто виділити такі:
- збільшення частки транзакційних витрат;
- залежність від якості роботи аутсорсингових компаній;
- відрив керівництва від управління певною частиною підприємства;
- недостаній вплив на логістичну компанію, підприємство-замовник стає більш уразливим, оскільки він є повністю або частково залежним від сервісної установи;
- проблеми координації.

Атсорсингова діяльність є поширеною у країнах з розвиненою ринковою економікою та сприяє удосконаленню виробничої та управлінської сфер підприємства, тому не дарма вважається однією з найважливіших концепцій у галузі менеджменту. В Україні вона є ще не досить відомою і відповідний ринок знаходиться на стадії формування. Більшість підприємств не звикли користуватися послугами сторонніх організацій та звикли працювати самостійно, не розуміючи переваг логістичного аутсорсингу та несучи при цьому численні витрати. В Україні ринок аутсорсингових послуг безпосередньо в логістичній сфері стримують такі чинники [3, с. 277]:

- застарілий парк автомобілів, зокрема тих, які здатні перевозити товар на далекі відстані;
- недостатня кількість складських приміщень, а ті, що існують потребують ремонтних робіт;
- «непрозорість» логістичних операцій;
- недосконала законодавча база;
- відсутність кваліфікованого персоналу в області логістики;
- високі ціни на логістичні послуги;
- чинник недовіри або ризику: боязнь втрати контролю, розкриття комерційної таємниці, відсутність знань в аутсорсинговій сфері, небажання скорочення кількості штату.

Зовнішньоекономічна сфера є більш ризикованою, ніж діяльність в межах лише національного ринку. Тому в першу чергу логістичний аутсорсинг потрібен підприємствам, які лише розпочинають займатися зовнішньоекономічною діяльністю й не мають часу та активів на організацію ефективної внутрішньої логістики. В залежності від ступеня передачі логістичних функцій компанії та контролю над ними підприємства-суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть використовувати такі види аутсорсингу: повний, частковий, трансформаційний, аутсорсинг спільних підприємств та бізнес-процесів (рис. 1).

Сфера використання логістичного аутсорсингу є досить широкою: управління закупівлями, запасами, пакуванням та постачанням «just-in-time», складування та інформаційно-комп'ютерна підтримка [4]. Але, щоб вітчизняні підприємства господарювання мали можливість використовувати дані послуги аутсорсингові компанії повинні формувати гнучку цінову політику й не практикувати завищені ціни. Для того, щоб використання аутсорсингових послуг підприємствами, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність було ефективним необхідно, щоб фірма-аутсорсер володіла такими активами:

– сучасним автопарком із можливістю перевезення продукції за кордон, засобами навігації, досвідом маршрутизації;

– складськими приміщеннями із зонами приймання, комплектації, зберігання та відвантаження товару;

– платформою «електронного складу».

Рис. 1. Види аутсорсингу в логістиці

Таким чином, логістичний аутсорсинг є сучасною моделлю ведення бізнесу, що дає можливість підприємству-суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності отримати конкурентні переваги за рахунок економії на витратах. Проте, він має свої переваги та недоліки. Тому кожен підприємець повинен реально оцінити свої можливості щодо передачі логістичних функцій аутсорсинговим компаніям.

Література:

1. Кисельова О.В. Логістичний аутсорсинг: переваги і недоліки застосування / О.В. Кисельова / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/node/1820/kiselovao.v.logichniyautsorsingperevagitanedolikizastosuvannya.pdf.
2. Чухрай Н.І. Логістичні рішення щодо аутсорсингу / Н.І. Чухрай // Логістика. – 2007. - № 6. – С. 37-39.
3. Шаповал С.С. Перспективи розвитку логістичного аутсорсингу в Україні / С.С. Шаповал, В.О. Леженко // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. - № 1. – С. 273-278.
4. Репіч Т.А. Логістичний аутсорсинг як шлях до розвитку «ключових компетенцій підприємства» / Т.А. Репіч // Наукові праці НУХТ. – 2006. - № 19. – С. 137 - 139.

Kabay V. O.
Graduate student,
Kyiv national economic university named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE SANATION PROCESSES IN THE INTERNATIONAL BUSINESS

Кабай В. О.
аспірант,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана, Україна

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА САНАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

У статті розглянуто досвід нормативно-правового регулювання процесів санації, що існують у міжнародному бізнесі. Структуровано законодавчу базу за основними показниками у розрізі регіонів світу на провадження процедур банкрутства та санації. Висвітлено практичний досвід із застосування механізму банкрутства і санації на прикладі переліку країн.
Ключові слова: *інститут банкрутства, санація, заходи (процедури) процесу банкрутства.*

The experience of standard and legal regulation of the sanitation processes existing in the international business has been considered in the article. The legislative base consisting of the main indicators concerning implementation of the bankruptcy and sanitation procedures in the regions of the world has been structured. Practical experience of the bankruptcy and sanitation mechanism use on the example of the countries list has been covered.
Keywords: institute of bankruptcy, sanitation, procedures of bankruptcy process.

Історичний досвід свідчить, що процес сталого гармонійного розвитку людського суспільства можливий лише тоді, коли він не суперечить економічним законам. Еволюція будь-якої системи передбачає два основні моменти: постійно з'являються нові, кращі, прогресивніші елементи та зникають застарілі, нежиттєздатні. В ринковій системі, проявом цього правила є існування інституту неплатоспроможності (банкрутства). Він дозволяє запобігти банкрутству (за допомогою фінансової санації) або ж ліквідувати суб'єкт господарської діяльності. Майже в усіх високорозвинених країнах світу діють спеціально створені державні органи з питань банкрутства (США, Канада, Австралія, Швеція, Російська Федерація), а в інших, - функції цього органу розподілені між іншими органами влади (прокуратура, судова влада, публічна влада).

Однією із ключових складових інституту неплатоспроможності (банкрутства) є процедура фінансової санації. Для кращого розуміння санаційних процесів у різних країнах, на нашу думку, її необхідно розглядати в комплексі з усією системою банкрутства. Було проведено дослідження санаційних процесів в інститутах банкрутства, в контексті різних країн, поділених за трьома геополітичними регіонами світу: Азіатсько-Тихоокеанський регіон (Австралія, КНР, Малайзія, Нова Зеландія та Російська Федерація), Європейський союз (Бельгія, Італія, Німеччина, Польща та Швеція) та Північна Америка (Канада, Мексика та США).

Австралія. Державним органом з питань банкрутства є Державна комісія з корпоративних справ. Вона має такі повноваження: забезпечення достовірності інформації про боржника; здійснення аналізу фінансового стану підприємств, які проходять у справах про банкрутство; визначення відповідальності керівництва боржника за доведення до банкрутства; дискваліфікація винних керівників. Процедура банкрутства застосовується тільки до фізичних осіб, а неплатоспроможні організації ліквідують чи піддають процедурі зовнішнього управління і регулюється Законом «Про банкрутство». Суб'єкт господарювання може бути оголошений банкрутом директором, адміністратором, професійним ліквідатором чи комітетом кредиторів. Після цього, він зобов'язаний надати ревізорський бухгалтерський баланс в Службу банкрутства та арбітражних керівників Австралії. Якщо банкрут повністю розрахувався з кредиторами, він може укласти з ними мирову угоду, і зняти статус банкрута

достроково. За рішенням кредиторів компанії назначається адміністратор, який отримує повний контроль над нею, протягом усього терміну адміністрування; несе особисту відповідальність за борги, отримані в ході адміністрування; складає програму оздоровлення; в кінці процедури готує звіт з рекомендаціями і передає його спочатку на схвалення комітету кредиторів, а потім Службі банкрутства та арбітражних керівників Австралії.

Китайська Народна Республіка. Механізм, що гарантує права підприємств і регулює відносини кредитора та позичальника в КНР представлений Законом «Про банкрутство» [1, с. 324]. Якщо підприємство не може погасити свою заборгованість, кредитори можуть подати заяву до Народного суду для реорганізації чи ліквідації боржника (при цьому повинні надати докази і інформацію про неспроможність боржника), а якщо суб'єкт господарювання самостійно подає заяву, - може бути застосована процедура розпорядження майном (подається фінансова звітність). Провадження процедури банкрутства знаходиться під юрисдикцією народних судів за місцем знаходження боржника. Департамент, якому підпорядковується підприємство-боржник, у випадку можливості відновлення платоспроможності, може подати прохання до Народного суду про проведення реорганізації підприємства (розпорядження майном). ЇЇ термін не повинен перевищувати два роки. План реорганізації узгоджується зі зборами кредиторів, і після проведення і вивірки усіх розрахунків, Народний суд офіційно зупиняє процедуру провадження банкрутства (реорганізації).

Малайзія. Безпосереднім державним органом з антикризового управління на корпоративному рівні є Комітет реструктуризації Корпоративної заборгованості. Нормативно-правовим актом, що регулює процедуру провадження банкрутства є Закон «Про неплатоспроможність». Він регулює процеси адміністрування та ліквідації боржників (фізичних та юридичних осіб), визначає умови призначення керуючого адмініструванням, склад комітету кредиторів, можливості виходу з процедури неплатоспроможності. На заключному етапі адміністратор формує звіт про свою діяльність і результати проведення адміністрації та передає їх до Малазійського департаменту неплатоспроможності, який входить до складу Комітету реструктуризації Корпоративної Заборгованості.

Нова Зеландія. Головним контролюючим органом є Міністерство економічного розвитку. Фінансова неплатоспроможність є двох типів: особиста та корпоративна, при чому перша регулюється Законом «Про неплатоспроможність», а друга, - Законом «Про компанії». При чому особливістю є те, що в обох випадках (особистих та корпоративних процедур) традиційна нормативна політика полягає у ліквідації усіх активів боржника для максимального задоволення вимог кредиторів. У випадку особистої неплатоспроможності це дозволяє знову почати процедуру банкрутства. А для корпоративних банкрутств ліквідація не враховує відновлення компанії після судового розгляду.

Російська Федерація. Функції спеціального органу з питань банкрутства виконує Федеральна служба Росії з фінансового оздоровлення і банкрутства, яка є федеральним органом виконавчої влади, що здійснює виконавчі, контрольні, дозвільні, регулюючі і організаційні функції, передбачені законодавством Російської Федерації про фінансове оздоровлення і неспроможність організацій [2]. Нормативно-правове регулювання здійснюється на основі Закону Російської Федерації «Про неплатоспроможність (банкрутство)», в якому виділяється окремо три види неплатоспроможності: фізичної особи, підприємця та юридичної особи. В ньому передбачено такі процедури банкрутства реабілітаційного характеру: нагляд (розпорядження майном), зовнішнє управління (санація), підписання мирової угоди та фінансове оздоровлення (погашення заборгованості перед усіма кредиторами, згідно з графіком). Процедура зовнішнього управління (санація) може бути завершена реабілітацією бізнесу боржника або конкурсним провадженням (ліквідаційна процедура). Перша процедура можлива у двох випадках: у зв'язку з відновленням платоспроможності й погашенням вимог кредиторів та в зв'язку з укладанням мирової угоди [3, с. 39]. В кінці процедури зовнішнього управління, зовнішній керуючий складає висновок і направляє його до Арбітражного суду.

Бельгія. Не має спеціального державного органу з питань банкрутства. Участь держави в особі своїх органів досить обмежена, оскільки система банкрутства побудована на судовій, а не на виконавчій владі. Інтереси держави представляє прокуратура, а в окремих випадках, держава вважається кредитором з усіма привілеями [4, с. 113]. Законодавство в сфері інституту неплатоспроможності передбачає дві основні процедури у зв'язку з неплатоспроможністю – банкрутство та конкордат, який ще називають судовим компромісним погодженням, представлені двома основними законами (Закон «Про банкрутство», Закон «Про конкордат») та одним допоміжним (Закон «Про колективне врегулювання боргів»). Під час процедури конкордату боржник зберігає за собою повноваження з управління та розпорядження майном. На допомогу боржнику, під час розробки плану санації, назначається один або декілька адміністраторів, які звітують перед комерційним судом. Під час процедури банкрутства боржник не має повноважень на управління та розпорядження своїм майном. Управляючий назначається суддею і представляє боржника, протягом усієї процедури, яка закінчується ліквідацією підприємства. Адміністратор, як правило не управляє підприємством, а здійснює контроль за керівництвом під час розробки плану реструктуризації. Управляючий навпаки, - відповідає за управління компанією в період процедури банкрутства. Колективне врегулювання боргу є можливістю для особи, яка не в змозі залишатися боржником, і не може застосовуватися з ініціативи кредиторів чи прокуратури.

Італія. Спеціального органу виконавчої влади, що займається питанням банкрутства не має. Відповідно до Закону «Про банкрутство» державні органи влади не втручаються в процедуру банкрутства. Регулювання банкрутства носить прокредиторський характер, його метою є захист інтересів усіх кредиторів суб'єкта господарювання шляхом вилучення у підприємця функцій контролю та управління, тобто участь керівництва в реабілітації зводиться до мінімуму. Для запобіганню випадковій кризі існує процедура контрольованого управління. Процедура банкрутства застосовується лише до юридичних осіб. Якщо підприємство тимчасово має складнощі з виконанням своїх зобов'язань перед кредиторами, то законом передбачене кероване управління (санація) з метою подолання кризи, в якій опинилося підприємство. Управління підприємством та майном знаходяться під судовим контролем, надається відстрочка платежів на термін до двох років, потім арбітражний керуючий звітує перед судом.

Німеччина. Державний орган регулювання процедури банкрутства теж відсутній. Справи розглядаються виключно у судовому порядку місцевими судами (Amtsgerichte) [5]. Провадження у справі про банкрутство починається з єдиної процедури Insolvenzverfahren, яка пізніше трансформується в реорганізаційну чи ліквідаційну. Суб'єктом неплатоспроможності може бути як фізична, так і юридична особа. Особливістю конкурсного права Німеччини є те, що воно допускає усну заяву вимоги суду з обов'язковим занесенням усної заяви в протокол засідання суду. З метою запобігання конкурсного процесу й оголошення боржника неспроможним, законодавство допускає можливість укладення мирової угоди. Якщо протягом 21 дня підприємство не відновило свою платоспроможність, - воно подає заяву до суду про банкрутство. Функції арбітражних керуючих в різних процедурах виконують судовий адміністратор, уповноважений ліквідатор і судовий уповноважений. Призначений судом експерт (судовий адміністратор) вивчає природу неплатоспроможності, наявність заборгованості та достатність засобів для погашення судових витрат. Через півтора місяця кредитори приймають рішення про продаж майна або санацію. Санація здійснюється без зміни власника (вкладення коштів у бізнес боржника) або зі зміною (продаж бізнесу). Конкурсний керуючий при продажу майна керується принципом збереження цілісності. Санація здійснюється на основі плану, розробленого судовим адміністратором та боржником. Він складається з таких частин: описової (перелік заходів після порушення справи про неплатоспроможність) та констатуючої (передбачуваний правовий статус учасників виробництва в реалізації плану).

Польща. Банкрутство і неплатоспроможність регулюються Законом «Про корпоративну неспроможність і компенсацію». Суб'єктами банкрутства можуть бути фізичні та юридичні особи. Арбітражний керуючий є основним агентом проведення процесу банкрутства. Він може бути розпорядником майна, сенатором або ліквідатором. Часто це одна і та сама особа, що працює на різних етапах процедури. Після затвердження судом арбітражного керуючого підприємство переходить до санації або ліквідації. Санація складається з декількох основних заходів юридичного і економічного характеру, відображених в плані санації, що затверджується судом. Затвердження судом звіту керуючого санацією є підставою для припинення справи про банкрутство. Якщо розрахунки з кредиторами не здійснені до закінчення процедури санації, суд визнає підприємство банкрутом і відкриває ліквідаційну процедуру. На будь-якій стадії процедури банкрутства сторони можуть дійти до затвердження договірного процесу (мирової угоди).

Швеція. Державний орган з питань банкрутства об'єднаний в єдину систему з податковою службою і органами судового виконання і діє в сумісній компетенції Міністерства фінансів і Міністерства юстиції. Цей орган має відділення у всіх провінціях країни, контролює і регулює здійснення процедур банкрутства. До складу його повноважень входить: вироблення і контроль здійснення державної політики в сфері банкрутства; консультування судів, що займаються процедурами неспроможності; підготовка, ліцензування консультування арбітражних керуючих; консультування кредиторів при здійсненні процедур банкрутства. Нормативно-правовим актом, що регулює неплатоспроможність та санацію підприємств є Закон «Про банкрутство». Санація здійснюється на основі плану, розробленого конкурсним управляючим. Держава може виступати у процесі фінансової санації кредитором із збереження усіх привілеїв. Звіт конкурсного управляючого за результатами санації направляється до суду.

Канада. Орган банкрутства – Інститут суперінтендантів у справах неплатоспроможності, який виконує наступні функції: законодавча ініціатива з питань банкрутства; узагальнення досвіду і практики банкрутства в країні; розроблення та контроль єдиного державного стандарту конкурсних управляючих, яким надає ліцензію. Альтернативою є укладання «Угоди про погашення боргу», яке припускає договір між кредиторами і боржником про погашення останнім частини боргу протягом встановленого сторонами терміну, за умови повного прощення заборгованості. Офіційний ресивер (представник суду і суперінтенданту) отримує заяву на провадження банкрутства, фінансового оздоровлення боржника чи вилучення майна; головує на перших зборах кредиторів; складає звіт про результати фінансового оздоровлення і передає до відповідних судів.

Мексика. Державним органом, який регулює процеси банкрутства суб'єктів господарювання виступає Мексиканський федеральний суд. Законодавчою базою є Закон «Про банкрутство». Він регулює основні процедури: примирення платежів та ліквідацію фізичних та юридичних осіб, проти яких розпочато провадження у справі про банкрутство. Модель процесу банкрутства продебіторська (американська), бо основною метою є реорганізація боргів перед кредиторами для збереження бізнесу в якості діючого. План реорганізації складається арбітражним керуючим і враховує збереження майна боржника з метою відновлення платоспроможності.

Сполучені Штати Америки. Роль державного органу по банкрутству виконує Комісія по біржам і цінним паперам уряду США. Боржники можуть застосовувати наступні заходи: реорганізація (як форма перебудови фінансів), погашення боргів, ліквідація. Метою державного регулювання є реабілітація та відновлення діяльності суб'єктів господарської діяльності, тобто тип моделі процесу банкрутства про дебіторський (американський). Головним нормативно-правовим актом щодо неплатоспроможності та відновлення діяльності боржників є Кодекс про банкрутство, а саме: Розділ 7, Розділ 11, Розділ 13. Рішення про добровільне банкрутство приймається радою директорів, яка приймає і вносить в книгу протоколів компанії відповідну резолюцію. Заява про банкрутство подається в

місцевий суд по справам банкрутства. План реструктуризації складає державний конкурсний керуючий, і подає звіт з результатами його виконання до суду.

За результатами порівняльної характеристики процесів банкрутства та санації в міжнародному бізнесі, як і очікувалось, санаційні процеси в країнах одного регіону дуже схожі і взаємопов'язані. Це викликано спільними геоекономічними та геополітичними факторами. Значно переважають за кількістю застосування моделей банкрутства продебіторського (американського) типу, що пояснюється бажанням усіх прогресивних країн світу захистити розвиток бізнесу та зберегти можливості до відновлення платоспроможності та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, які потрапили у скрутне становище тимчасово, внаслідок зовнішніх причин і мають значний потенціал до відродження.

Література:

1. Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. Сучасні економічні теорії – Підручник. – К.: Знання, 2007. – 878 с.
2. Бірюков О.М. Транскордонні банкрутства: проблеми і шляхи розв'язання: [монографія] / О.М. Бірюков. – К.: Вид-во видавничо-поліграфічний центр Київський університет, 2008. – 317 с.
3. О. Цар. Світовий досвід оздоровлення неплатоспроможних підприємств та можливості його застосування в Україні / О. Цар // Галицький економічний вісник. – 2013. - №2(41). – с. 34-42.
4. Безсмертна Н.В. Підприємницьке право / Н.В. Безсмертна, О.Ю. Кашинцева, Я.О. Іолкін. – К.: Істина, 2005. – 448 с.
5. Вышинский А.Я. Вопросы теории государства и права / А.Я. Вышинский. – М.: Государственное издательство юридической литературы, 1949. - 424 с.

Kasyan L.E.,
Bugas V.V.
Ph.D., Professor,
Kyiv National University of Technologies And Design, Kyiv, Ukraine

APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF STRATEGIC MANAGEMENT

Касьян Л.Е.
Бугас В.В.
к.е.н., професор,
Київський Національний Університет Технологій та Дизайну, м. Київ, Україна

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті, на основі узагальнення тенденцій розвитку сучасного управління, визначено теоретичні засади та розкрито методологічні підходи до категорії стратегічного управління підприємством, розкрито базові складові, які є основними факторами його сутності.

Ключові слова: *стратегічне управління, підприємство.*

In this paper, based on a synthesis of modern management trends, theoretical foundations and methodological approaches disclosed to the category of strategic management, reveals the basic components, which are the main factors of its essence.

Key words: *strategic management, enterprise.*

Використання нових виробничих та управлінських технологій, посилення конкуренції, глобалізація світової економіки зумовлюють необхідність застосування стратегічного підходу до управління вітчизняними підприємствами.

Стратегічне управління, як сфера наукової та прикладної діяльності, зародилось в середині XX сторіччя. В 1911 році в Гарварді було розпочато викладання курсу бізнесової політики, а впродовж наступних, майже, сорока років стратегія зводилась лише до формулювання правил здорового глузду в життєдіяльності виробництва. Разом з тим, зміна умов господарювання, уповільнення темпів зростання, загострення конкуренції, посилення

диверсифікаційних процесів обумовили потребу вдосконалення системи управління. В період 60-х і на початку 70-х років, як відповідь на зміну у бізнес-середовищі, з'явились та активно розвивались концепції і методи стратегічного управління [1,2].

Найбільший внесок в розробку теорії стратегічного управління зробили такі відомі іноземні та вітчизняні вчені в сфері менеджменту як І.Ансофф, Х.Мінцберг, А.Томпсон, А.Дж.Стрикленд, З.С.Шершньова, С.В.Оборська, В.Д.Нємцов, Л.Є.Довгань та ін.

Мета статті полягає в узагальненні тенденцій та методологічних підходів до категорії стратегічного управління і їх адаптація до вітчизняних підприємств.

Серед основних факторів, які обумовлюють застосування стратегічного управління слід виділити наступні: мінливість та складність зовнішнього середовища, що використовується на підприємстві; розуміння недостатньої ефективності стратегічного планування; нові методи вирішення стратегічних проблем, які застосовуються провідними західними фірмами.

Враховуючи складність стратегічного управління можна сформулювати його основні принципи: оптимальний часовий горизонт, перманентне врахування змін зовнішнього середовища, багатоваріантність та гнучкість, взаємоузгодженість рівнів та методів управління.

В умовах сучасної ринкової економіки, внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування, що постійно змінюється, все складніше стає спрогнозувати результат діяльності. Стратегічне управління з'являється саме у відповідь на зростання динамізму зовнішнього середовища. Згідно з теорією І.Ансоффа в розвитку стратегічного управління можна прослідкувати три етапи [3]:

1 етап: в кінці XIX ст. відбувається науково-технічна революція, що прискорила епоху масового виробництва. У цей період відбувається маса наукових відкриттів, внаслідок чого бурхливо розвивається промисловість, розширюється номенклатура продукції, здійснюється процес «захоплення» ринків збуту.

2 етап: етап масового збуту продукції - 20-50-ті роки XX ст. У цей період ринок поступово насичується, в наслідок, поширюється конкуренція, яка змушує шукати нові важелі утримання ринків збуту під контролем. В результаті розроблюється концепція маркетингу, або концепція збуту товару. Стратегічне управління не отримує ще належного розвитку.

3 етап: 60-ті роки XX ст. - початок XXI ст. - постіндустріальна епоха розвитку, в якій не простежуються закономірності попередніх періодів. У цей час у підприємств, окрім отримання прибутку виникають ще інші цінності. Цей етап характеризується інтенсифікацією і диверсифікацією виробництва, розвитком та інтеграцією в міжнародних економічних відносинах, боротьбою за світовий ринок збуту, розширенням інформаційного простору. У цей період змінюються вимоги до якості продукції, гостро постають екологічні проблеми і проблеми утилізації шкідливих відходів виробництва, відбувається бурхливий індустріальний розвиток країн азійсько-тихоокеанського регіону.

Високі темпи розвитку виробництва і світової цивілізації призвели до проблем багатоваріантності розвитку корпоративної економіки. Це змістило акценти в управлінні на прогнозування майбутнього розвитку і призвело до появи стратегічного управління.

За останні 60 років поняття стратегії зазнало багато змін, теорія стратегічного менеджменту не стоїть на місці, з'являються нові підходи до розробки стратегії, наближаючи до сьогодення суть її визначення.

І. Ансофф [4] вважає, що стратегічне управління - це процес ухвалення і здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, заснований на зіставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями і загрозами зовнішнього оточення, в якому воно діє. Стратегію можна розглядати як основну сполучну ланку між цілями і лінією поведінки, вибраною для досягнення цих цілей.

А.А.Томпсон і А.Дж. Стрікленд [3] розуміли під стратегією управлінський план, спрямований на зміцнення позицій підприємства на ринку, задоволення потреб клієнтів і

досягнення певних результатів діяльності; образ дій, якому повинен слідувати керівник для досягнення стратегічних цілей. Не володіючи стратегією, вважали учені, керівник не має продуманого курсу руху і програми дій для досягнення бажаних результатів. Проте немає нічого остаточного, і всі раніше зроблені дії є об'єктами внесення виправлень в тих випадках, коли змінюються умови навколишнього середовища або виникають нові ідеї.

На думку Д.Кемпбела [3] стратегія є визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, ухвалення курсу дій і розміщення ресурсів, необхідних для виконання цих цілей.

На думку Г. Мінцберга термін «стратегія» трактується неоднозначно і включає:

- план - поняття, яке вживається, коли говорять про стратегію, під яким розуміється заздалегідь намічені дії, хід яких контролюється від початку до кінця. План може включати різні графіки злиття, планування фінансування, зміни у сфері людських ресурсів і т. д.;
- прийом або тактичний хід, що означає короткострокову стратегію, яка характеризується дуже обмеженими цілями і, в разі потреби, може бути змінена.

Позиційна стратегія доречна в тому випадку, коли для підприємства визначена його позиція по відношенню до конкурентів або його позиція на ринку (наприклад, по відношенню до покупців). Іншими словами, підприємство бажає добитися певної позиції або захистити її.

О.С. Віханський [1] відзначає, що на початок 70-х років XX ст. суттєво змінився зміст стратегічного вибору. На зміну фіксації планів виробництва на довгострокову перспективу приходить вибір, що стосується того, в якому бізнесі знаходиться рішення, що робити з тим підприємством, яке є успішним, але може втратити свою привабливість внаслідок зміни споживчих пріоритетів.

Різноманітні підходи до визначення стратегічного управління були нами систематизовані та представлені в табл. 1.

Аналіз та узагальнення різноманітних підходів та визначень дає змогу зробити висновок, що стратегічне управління - це безперервний процес розвитку підприємства, який пов'язаний з постановкою цілей і задач, базується на людському капіталі та необхідності врахування зовнішнього і внутрішнього середовища для забезпечення конкурентних переваг.

З 80-х років XX ст. знову міняється підхід до формування стратегії, що викликане реагуванням на умови зовнішнього середовища. У той час стратегія зводилася до вибору управлінських рішень щодо поведінки підприємства у нинішній момент, який при цьому одночасно розглядається і як початок майбутнього. У цей час У. Кінг і Д. Кліланд відзначали, що «стратегія - ефективна ділова концепція (концепція бізнесу), доповнена набором реальних дій, які здатні привести підприємство до досягнення реальної конкурентної переваги, здатної зберігатися тривалий час».

В 90-і роки минулого століття стратегічне управління швидко завоювало прихильників як серед управлінців теоретиків так і практиків, більшість з яких зробили свій внесок в розвиток стратегічного управління та визначення його змісту.

На думку В.С. Соловйова [3], в реальній дійсності стратегічний менеджмент як корпоративний перспективний цілеспрямований розвиток окремих виробничих підприємств, існував в Америці ще з кінця XIX ст. Приклад тому - розвиток нафтових монополій, автомобільних, телефонних та інших корпорацій. Інша справа - відносно стратегічного управління економічних систем держав і транснаціональних монополій. Наприклад, Японія та інші країни азіатського і тихоокеанського регіонів без стратегічного управління на рівні державної політики не змогли б досягти колосальних успіхів за відносно невеликий проміжок часу.

Теорія стратегічного менеджменту вивчає не тільки універсальні узагальнення, але й диференційовані закономірності адаптації підприємств до різних станів загального і ділового оточення. Виникнення стратегічного менеджменту не означає повної відмови від систем управління перспективним розвитком, що передували йому (широко використовуваному до виникнення стратегічного менеджменту і пануючому при системі планової організації

економіки). Стратегічне управління цілком «спадкове» у вказаному відношенні і зберегло основні досягнення «попередників». У свою чергу, не всі нові ідеї і підходи виправдали себе на практиці, й відбір, отже, продовжується.

Таблиця 1

Підходи до визначення теорії стратегічного управління

№ п/п	Визначення теорії	Автори
1.	Стратегічне управління як діяльність, пов'язана з визначенням цілей і задач організації та забезпеченням взаємовідносин між організацією і зовнішнім оточенням, що відповідає її внутрішнім можливостям і дозволяє залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог.	І.Ансофф [4]
2.	Стратегічне управління як процес встановлення зв'язку організації з її оточенням, що полягає в реалізації обраних цілей і спробах досягти бажаного стану взаємовідносин з оточенням, завдяки розподілу ресурсів, що дозволятиме ефективно та результативно діяти організації та її підрозділам.	Шендел Д., Хофер С.В. [5]
3.	Стратегічне управління як процес управління з метою здійснення місії організації завдяки управлінню взаємодії організації з її оточенням.	Хіггінс Дж.М. [6]
4.	Стратегічне управління як інтелектуальний процес, налаштований на виконавців, що проявляють ініціативу не тільки на етапі мислення, але й на етапі дій.	Б.Карлоф [7]
5.	Стратегічне управління як безперервний процес розвитку компанії, визначення цілей, формування стратегії, здійснення стратегічного плану з оцінкою діяльності, реалізації і корекції стратегій.	А.А.Томпсон, А.Дж.Стрікленд [8]
6.	Стратегічне управління як стиль управління і методи комунікації, передачі інформації, прийняття рішень і планування, за допомогою яких апарат управління і лінійні керівники своєчасно приймають і конкретизують рішення, що стосуються цілей підприємницької діяльності; як передбачення стратегічної орієнтації усіх працівників і організацію планів підрозділів, які відповідають за реалізацію цілей компанії.	Х.Віссема [9]
7.	Стратегічне управління як багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягати встановлених цілей.	З.С.Шершньова, С.В.Оборська [2]
8.	Стратегічне управління як процес прийняття і здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, заснований на співставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями і загрозами зовнішнього оточення.	В.Д.Маркова, В.А.Кузнєцова [10]
9.	Стратегічне управління як підсистема менеджменту організації, яка здійснює весь комплекс робіт професійної діяльності по стратегічному аналізу, розвитку, реалізації і контролінгу стратегії організації	С.А.Попов [11]
10.	Стратегічне управління як управління організацією, яке базується на людському капіталі, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і здійснює своєчасні зміни в організації, дає можливість отримати конкурентні переваги, вижити у довготривалій перспективі.	О.С.Віханський [1]

Таким чином, стратегічне управління розглядається як управління, здатне оперативно реагувати на умови зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування, що змінюються. Отже, важливого значення надається також людському аспекту, оскільки саме люди розробляють управлінські рішення. Підприємство або група підприємств, на якому стратегічне мислення є основою, принциповою установкою в діяльності персоналу підприємства, перш за все вищого керівництва; де існує (формується) система стратегічного управління, застосовується раціональний процес стратегічного планування, який дає змогу розробляти й використовувати інтегровану систему стратегічних планів; поточна, щоденна діяльність підпорядкована досягненню стратегічних орієнтирів, називається стратегічно орієнтованим підприємством.

Література:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. / О.С. Виханский - М.: Гардарики, 2007. - 296 с.
2. Шершньова З.С. Стратегічне управління: навч.посіб./ З.С.Шершньова, С.В.Оборська. - К.: КНЕУ, 2004. - 384 с.
3. Стратегічний менеджмент: Підручник / І.М. Писаревський, О.М.Тищенко, М.М. Поколодна, Н.Б. Петрова; ред. Аляб'єв; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 287 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф: сокр.пер.с англ./науч.ред. и авт.предисл. Л.И.Евенко.- М.: Экономика, 1989. - 519 с.
5. Hofer C.W. Strategy Formulation: Analytical concepts/ C.W. Hofer, D.Schendel.- New York: West Publishing, 1986.
6. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases. 2-nded.-Chicago: The Dryden Press, 1983.
7. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б.Карлоф - М.: Экономика, 1991.- 239 с.
8. Томпсон А. Стратегический медежмент. Искусство разработки и реализации / А.Томпсон, Дж. Стрикленд - М.: Юнити, 1998. - 576с.
9. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / Х. Виссема: пер. с англ. - М.: ИНФРА-М,1996.- 288 с.
10. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: Курс лекцій / В.Д.Маркова, С.А.Кузнецова. - М.: ИНФРА-М.- Новосибирск: Сибирское соглашение, 2004.
11. Попов С.А. Стратегическое управление: 17 модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С.А.Попов - М.: ИНФРА-М, 2010. - 304с.

Kovalenko M.V.
PhD in Economics
Poltava State Agrarian Academy, Poltava, Ukraine

STATUS AND PROBLEMS OF CREDIT SERVICE AGRARIAN SECTOR

Коваленко М.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Полтавська державна аграрна академія, Полтава, Україна

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ КРЕДИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА

У статті розглянуто низку питань, пов'язаних з пошуком джерел кредитно-фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств України і зарубіжний досвід у цій сфері.

***Ключові слова**: сільськогосподарське кредитування, довгострокові кредити, кредитна кооперація, кредитна інфраструктура, державна кредитна політика*

The article deals with questions pertaining to the development of crediting and the financial support system to Ukraine's agricultural enterprises, and foreign experience in this field.

***Key words:** agricultural crediting, long-term loans, credit co-operation, credit infrastructure, state credit policy*

У зв'язку із сезонністю сільськогосподарського виробництва та нерівномірністю отримання грошових надходжень протягом року у сільськогосподарських підприємств виникає потреба в коштах для здійснення інвестицій. Банківська система, на разі, стала невід'ємною складовою сучасного інвестиційного процесу. Оскільки вижити в нинішніх складних економічних умовах за рахунок власних ресурсів може лише незначна частка сільськогосподарських підприємств, кредити банків стають, зазвичай, єдиним джерелом інвестиційних надходжень для невеликих малоприбуткових підприємств.

Метою дослідження є визначення сучасного стану та основних проблем кредитування сільськогосподарських товаровиробників, обґрунтування необхідності зовнішньої фінансової підтримки сільського господарства, моніторинг та розробка ефективного механізму практичного впровадження світового досвіду забезпечення кредитними ресурсами виробничого процесу аграрних підприємств.

Як справедливо зазначає А. Чухно, кредитними відносинами, на разі, пронизані всі стадії процесу відтворення – від інвестування та міжгалузевого переливання капіталів до

реалізації товару, розподілу і перерозподілу доходів [7]. Протягом 2009-2013 рр. відбувається нарощування обсягів кредитних ресурсів в економіці України. До топ-п'ятірки найбільш кредитованих галузей у 2013 р. увійшли торгівля (268519 млн. грн), переробна промисловість (135898 млн. грн), операції з нерухомим майном (50746 млн. грн), будівництво (50217 млн. грн) та сільське господарство (43534 млн. грн).

У структурі кредитів, наданих банківськими установами суб'єктам господарювання за видами економічної діяльності, протягом 2009-2013 рр. найбільшу питому вагу мають кредити у торгівлю та промисловість (38,8 та 19,6 % відповідно). Кредити в сільське господарство становлять близько 6 % від загальної суми банківських позик. Специфічні особливості, притаманні аграрному виробництву, у значній мірі потребують залучення довгострокових банківських кредитів, але такий спосіб кредитування буде доступним лише для того виду діяльності, який у найближчому майбутньому може принести вагомий економічний ефект. При цьому короткостроковий банківський кредит є більш посильним та суттєвим фактором підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Незважаючи на політику сприяння кредитуванню, відсутність доступу до кредитних ресурсів у сільській місцевості, особливо для великої кількості дрібних і середніх фермерських господарств, загально визнана одним з основних факторів, який перешкоджає розвитку сільського господарства України. Потреба невеликих сільськогосподарських виробників у кредитних ресурсах не покривається у повному обсязі: задовольняється лише 50 % потреб у короткострокових позиках та лише 2 % потреб у довгострокових (табл. 1).

Таблиця 1

Кредити, надані банківськими установами, сільськогосподарським підприємствам за строками погашення

Показники	Роки			2013 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013	
Україна				
Надано кредитів - усього, млн. грн	34143	36488	43534	127,5
у т.ч. до 1 року, млн. грн	13336	16509	23829	178,7
1-5 років, млн. грн	17249	16095	15520	90,0
більше 5 років, млн. грн	3558	3884	4185	117,6
Процентна ставка:	13,5	17,6	15,2	х
в національній валюті, %	17,1	21,9	18,7	х
в іноземній валюті, %	7,3	8,1	8,4	х
Полтавська область				
Надано кредитів - усього, млн. грн	751	816	890	118,5
у т.ч. до 1 року, млн. грн	451	486	518	114,9
1-5 років, млн. грн	300	330	375	125,0
більше 5 років, млн. грн	-	-	-	х
Процентна ставка:	18,6	22,9	11,5	х
в національній валюті, %	20,9	22,9	17,8	х
в іноземній валюті, %	9,3	-	7,0	х

У 2013 р., за даними Національного Банку, аграрними підприємствами України залучено кредитів на суму 43534 млн. грн. (у т.ч. Полтавської області – 751 млн. грн.), що на 27,5 % (18,5 %) більше суми кредитів, залучених у 2012 р., з них короткострокових – 23829 млн. грн. (у т.ч. підприємствами Полтавської області – 451 млн. грн.), середньострокових – 16509 млн. грн. (300 млн. грн.), довгострокових – 4185 млн. грн. Слід відмітити, що кредитні установи Полтавщини протягом 2011-2013 рр. взагалі не надавали довгострокових кредитів аграрному сектору області. Процентні ставки за кредитами для сільськогосподарських підприємств протягом досліджуваного періоду коливались в межах 13,5-17,6 % (по Україні) та 17-23 % (по Полтавській області).

Щорічна потреба аграрної сфери АПК у кредитних ресурсах оцінюється у 20 млрд. грн, що більше, ніж удвічі перевищує обсяги отриманих кредитів [3]. За таких умов необхідне впровадження стратегії сприяння кредитуванню аграрного сектора з метою спрощення доступу сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів та

здешевлення вартості кредиту.

Існує ще одна проблема у сфері доступу сільськогосподарських підприємств до фінансових ресурсів. Це загальна слабкість та обмежений характер фінансового ринку України. В Україні тільки починає розвиватися інститут комерційної іпотеки, іпотеки під заставу житла, і пройде ще певний час, поки з'явиться земельна іпотека.

Комерційні банки зацікавлені в такому предметі застави, як земля. Адже сільське господарство є сферою діяльності з підвищеним рівнем ризику. Банкрутство позичальника за відсутності гарантованої застави призводить до втрат кредитора. Окрім того, кредитор, знаючи про відсутність в Україні більш-менш відпрацьованої системи прогнозування врожаю та цін на сільгосппродукцію, моніторингу та прогнозування кон'юнктури на зовнішніх ринках, буде дуже обережним при прийнятті рішення про надання кредиту. За невисокого рівня довіри до позичальника кредитор або не надасть кредит, або позичковий відсоток буде високим, або сума кредиту буде незначною [2].

Використання землі як предмета застави суттєво підвищує ймовірність отримання кредиту, та й сам позичковий відсоток переважно є суттєво нижчим. Пояснюється це, насамперед, специфічністю землі як товару, який неможливо викрасти чи приховати, складно пошкодити і, що найбільш важливо, – цей товар має практично стабільну ціну [2].

Аргументом на користь застави землі як джерела фінансового забезпечення економічного зростання сільського господарства є те, що у світовій практиці кредити під заставу землі становлять 95 % інвестиційного ресурсу фермерів. І тільки решта – 5 %, – це кошти від продажу земельних ділянок [2].

На разі банки пропонують достатньо широке коло спеціальних програм кредитування аграрних підприємств, однак процентні ставки на них залишаються високими – від 20 до 25 % річних і вище.

В аграрному виробництві розвинених країн світу широкого розвитку набула спеціальна система сільськогосподарського кредитування, орієнтована на специфіку сільського господарства. Відчутна особливість сільського господарства полягає в нестачі вільних фінансових коштів, високій капіталомісткості й порівняно низькій фондовіддачі, сезонності виробництва та значній тривалості виробничого циклу, залежності від природно-кліматичних умов. Усе це робить його менш конкурентоспроможним на ринку позикових капіталів.

Питання про кредитування аграрного сектора економіки на разі стоїть дуже гостро, адже дефіцит грошових ресурсів становить близько 45 %.

Ефективність аграрного сектора в країнах з ринковою економікою базується на системі сільськогосподарських кредитних кооперативів. Це кількарівнева система сільської кредитної кооперації, на базовому рівні якої стоять кредитні кооперативні організації (сільські кооперативні каси, кредитні спілки чи кооперативи). На регіональному рівні вони об'єднуються в місцеві та регіональні кооперативні банки, а ті, в свою чергу, створюють на національному рівні центральну кооперативну фінансово-кредитну установу – центральний кооперативний банк. Така кооперативна фінансово-кредитна система фінансової взаємодопомоги належить сільськогосподарським товаровиробникам, є фінансовою основою аграрного сектора в умовах ринкової економіки і дає можливість повністю забезпечити аграріїв доступними кредитами та іншими фінансовими послугами.

У Сполучених Штатах Америки кредитне забезпечення поєднується з системою державної фінансової підтримки розвитку аграрного сектора економіки. В основну групу кредитних закладів, які утворюють систему сільськогосподарського кредиту, входять: комерційні банки, страхові компанії та інші заклади – всього понад 800 банків та асоціацій [6]. Асоціація у справах фермерів фінансує програму зі зменшення кредитних відсоткових ставок із компенсацією 4 % від відсоткової ставки одержаного кредиту в комерційних банках фермером чи сільськогосподарським товаровиробником.

Отже, у США за підтримки держави створена злагоджена система фінансово-кредитної підтримки виробників сільськогосподарської і пов'язаної з нею продукції [5].

Німецька система кредитного обслуговування аграрного сектора історично сформувалась у такому складі: кооперативні банки, ощадні каси, спеціалізовані банки, у тому числі Сільськогосподарський рентний банк, іпотечні банки, приватні комерційні банки та інші [6].

Важливу роль у кредитуванні сільського господарства Німеччини відіграють ощадні каси, більшість з яких є державними кредитними закладами. Вони забезпечують близько третини позичок аграрному сектору і спеціалізуються на середньо- та довгостроковому кредитуванні [5].

Для інвестиційного процесу Франції характерна провідна роль держави як регулятора податкової та фінансово-кредитної політики, як донора інвестиційних ресурсів. При цьому уряд не втручається в діяльність окремих фірм, але водночас сприяє припливу інвестицій у малоприбуткові галузі. Механізм дії пільгових кредитів ґрунтується на принципі боніфікації – компенсації кредитору з коштів державного бюджету різниці між договірною відсотковою ставкою і ставкою пільгового кредиту. Розмір пільгової кредитної ставки є фіксованим, законодавчо визначеним і диференційованим залежно від виду кредиту: на облаштування господарства – 2,7-4 %, модернізацію – 2,7–5 %, розвиток тваринництва – 5–6 %, виробництво деяких продуктів рослинництва – 6–10 %, земельні позики – 5,2 %, фінансування кооперативів із спільного використання техніки – 7-5 % [4].

Корпоративно-орієнтований інвестиційний процес склався у таких країнах, як Японія та Південна Корея, де комерційні банки є структурними одиницями великих корпорацій, що тісно співпрацюють із державою. Це дає змогу забезпечувати гарантований результат у сфері інвестування завдяки державній фінансовій підтримці.

В Угорщині за рахунок держаних коштів компенсується 50 % основного боргу та відсотки за перший рік користування кредитом [1].

Румунським сільськогосподарським підприємствам часткова компенсація здійснювалася після повернення пільгового кредиту в обумовлений термін у розмірі 70 % відсоткової ставки кредитора [4].

В Україні за роки незалежності не було створено цих важливих для успішної діяльності аграрного сектора елементів. І найголовніше – не створено ефективного механізму кредитування села. Існуюча бюджетна програма зі здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів спрощує доступ сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів, але не сприяє комплексному розв’язанню кредитної проблеми в цілому.

Вирішення питань інвестування та поліпшення умов кредитування повинно бути пов’язане із суттєвим підвищенням ефективності функціонування агроформувань, діяльністю їх на принципах самофінансування. Такий напрям повинен забезпечити окупність виробничих та інвестиційних витрат за рахунок власних коштів і, при необхідності, за рахунок залучення банківських і комерційних кредитів. Затвердженню принципів самофінансування повинні відповідати умови і механізми на державному рівні.

Покращення кредитного забезпечення агроформувань повинно базуватися на системному підході за рахунок: створення апробованого у світі Аграрного банку з розгалуженою кредитною інфраструктурою в регіонах; створення системи кредитної кооперації; створення кооперативних банків і кредитних спілок; створення кредитної інфраструктури з організацією державної реєстрації нерухомості; створення розвинутої оціночної та страхової діяльності, застави майна, страхування фінансових ризиків комерційних банків; розширення комерційного кредитування; стимулювання реалізації продукції за форвардними контрактами; застосування факторингових операцій; форфейтування векселів; запровадження тендерної форми обслуговування бюджетних кредитів.

Сьогодні банківські установи та сільськогосподарські товаровиробники повинні стати партнерами у кредитних відносинах. Аграрії повинні довести, що вони спроможні в повній мірі скористатися взятими у борг коштами, наддавши надійну заставу, та вчасно їх

повернути. А банківські установи повинні максимально враховувати особливості сільськогосподарського виробництва при наданні кредитів. Одночасно, ці відносини неможливі без безпосередньої участі держави, якій сьогодні відводиться провідна роль гаранта у забезпеченні двосторонніх інтересів суб'єктів цих відносин. Покращення кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств повинно створити умови для зростання обсягів кредитних ресурсів, сприяти розвитку довгострокового кредитування та зниженню кредитних ставок.

Література:

1. Іванов В.М., Софіщенко І.Я. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн : [курс лекцій] / В.М. Іванов, І.Я. Софіщенко. – К. : МАУП, 2003. – 232 с.
2. Корінець Р. В очікуванні земельної іпотеки / Роман Корінець // Пропозиція. – 2004. – № 3. – С. 111–112.
3. Саблук П.Т. Сучасна аграрна політика України : проблеми становлення / П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин. – К. : ІАЕ УААН, 1996. – 663 с.
4. Сомик А.В. Особливості розвитку системи сільськогосподарського кредитування у зарубіжних країнах/ А.В. Сомик // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 136–140.
5. Танклевська Н.С. Зарубіжний досвід фінансово-кредитного забезпечення розвитку аграрних підприємств / Н.С. Танклевська // Вісник агарної науки Причорномор'я. – 2008. – Вип. 1. – С. 81–87.
6. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва // [М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, А.Г. Борщ та ін.] ; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – 645 с.
7. Чухно А. Сучасне господарство – товарно-кредитне / Анатолій Чухно // Вісник Національного банку України. – 1998. – № 8. – С. 54–55.

Kocherga E.V.

Dnipropetrovsk Pedagogical College of Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

THE LEADER'S INTELLECTUAL COMPETENCE

Кочерга Е.В.

Днепропетровский педагогический колледж ДНУ имени Олеся Гончара, г. Днепропетровск, Украина

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ

In the article, the concept of intellectual competence, its significance, and necessity of development and mind-map method as an effective way of the intellectual competence development of the modern leader is considered.

Key words: *leader, intellectual competence, intelligence, mind-maps, radiant thinking.*

Рассмотрено понятие интеллектуальной компетентности, ее значении, необходимости развития и методе ментальных карт как эффективном способе развития интеллектуальной компетентности современного руководителя.

Ключевые слова: *руководитель, интеллектуальная компетентность, интеллект, ментальные карты, радиантное мышление.*

Трансформации, которыми характеризуются все сферы современного общества, касаются непосредственно и сферы экономических отношений. Целью любой организации является повышение эффективности ее деятельности, которая в большей степени достигается благодаря профессионализму и компетентности персонала. Субъекты деятельности должны действовать согласно собственным знаниям и опыту. Разные интересы, ценности и мотивы, которые раньше воспринимались как второстепенность, теперь вышли на первый план и требуют соответственных организационных форм. Также немаловажным фактором в современном мире является наличие высокой конкуренции, которая требует от персонала постоянного самоусовершенствования, повышения как профессиональных, так и личностных качеств. Особенно важным является уровень профессионализма и общего развития руководителей каких-либо уровней, поскольку от них зависит эффективность работы как отдельного подразделения, так и организации в целом. Составляющей частью профессионализма руководителя является наличие интеллектуальной компетентности. Исследованиями установлено, что только 10 % людей имеют талант к

управлению. Остальные же 90 % людей имеют потенциальную способность к овладению и эффективному использованию управленческих умений и методов путем беспрерывного обучения и изучения опыта других [4]. Таким образом, актуальной проблемой на данный момент является поиск методов и приемов, позволяющих повышать уровень интеллектуальной компетентности руководителя предприятия.

Под компетенцией понимают предметную область, в которой индивид хорошо осведомлен и проявляет готовность к выполнению деятельности, под компетентность понимают интегрированную характеристику качеств личности, выступающую как результат подготовки личности для выполнения деятельности в определенных областях. Иными словами, компетенция – это знания, а компетентность – умения (действия) [7]. В отличие от термина «квалификация» компетенции включают помимо сугубо профессиональных знаний и умений, характеризующих квалификацию, такие качества, как инициатива, сотрудничество, способность к работе в группе, коммуникативные способности, умение учиться, оценивать, логически мыслить, отбирать и использовать информацию [1].

С точки зрения бизнес-практиков, профессиональные компетенции – это способность субъекта профессиональной деятельности выполнять работу в соответствии с должностными требованиями. Последние представляют собой задачи и стандарты их выполнения, принятые в организации или отрасли [7].

Под интеллектуальной компетентностью следует понимать единство логических приемов умственной деятельности, интеллектуальных способностей, креативности и способности к самообразованию и самовоспитанию. Интеллект (от лат. intellectus – понимание) – качество психики, состоящее из способности адаптироваться к новым ситуациям, способности к обучению на основе опыта, пониманию и применению абстрактных концепций и использованию своих знаний для управления окружающей средой. Общая способность к познанию и решению трудностей, которая объединяет все познавательные способности человека: ощущение, восприятие, память, представление, мышление, воображение [8]. Анализируя понятие интеллекта, можно подчеркнуть важность его развития для руководителя в условиях темпов современного развития науки, техники и информации:

1) процесс любой деятельности на предприятии требует постоянного приспособления к новым ситуациям, новым условиям, поиску и внедрению новых прогрессивных технологий;

2) опыт, получаемый личностью в процессе трудовой деятельности, должен накапливаться и передаваться; накопление опыта должно происходить за счет постоянного обучения и самообучения;

3) любое производство, любой вид деятельности тем или иным образом связан с влиянием на окружающую среду и руководитель предприятия всегда должен принимать производственные решения с учетом такого влияния, которое не должно быть негативным;

4) производственная деятельность, как и любой вид человеческой деятельности, связана с определенными трудностями, как технологического характера, так и трудностями, связанными с взаимоотношениями людей на рабочем месте, поэтому руководителю необходимо постоянно решать подобные трудности.

Таким образом, интеллектуальная компетентность руководителя предполагает использование все психических процессов (ощущение, восприятие, память, представление, мышление, воображение) для организации рациональной и экономически выгодной деятельности. Руководитель предприятия любого типа должен быть не только харизматическим лидером, но также обладать навыками стратегического проектирования, мониторинга и системного моделирования процессов, протекающих на предприятии, организации эффективных межличностных и профессиональных коммуникаций в коллективе, получения и эффективного применения информации, знаний и т.д. [2].

Интеллектуальная компетентность руководителя предполагает обучение на протяжении всей жизни и включает в себя овладение умением анализировать,

систематизировать, сравнивать, обобщать, умение применять теоретические знания на практике, предусматривать и оценивать последствия, умение создавать сопутствующий климат на рабочем месте. Именно такие качества современного руководителя позволят ему вести трудовую деятельность в соответствии с тенденциями современного развития общества.

Соответственно, на основе важности развития интеллектуальной компетентности руководителя, возникает проблема поиска эффективных методов ее формирования. Среди таких инновационных методов можно назвать майндмэппинг или майнд-менеджмент. В основе этого метода лежит построение ментальных карт (интеллект-карт, mind-map).

Ментальные карты представляют собой способ изображения процесса общего системного мышления с помощью схем, которые являются удобной альтернативой записи линейной информации. Практика показывает, что ментальные карты являются очень эффективным инструментом для таких задач, как структурирование и запоминание больших объемов информации, подготовка и проведение презентаций, проведение мозговых штурмов и принятие решений, тайм-менеджмент, разработка сложных проектов, и многих других [3]. Основой составления ментальных карт является радиантное мышление – мышление, которое представляет собой цепь логических ассоциативных рядов, отходящих от центрального основного понятия. Такой вид записи информации является наиболее понятным и запоминаемым для мозга человека [5; 6].

Ментальные карты можно составлять, используя листы бумаги и цветные карандаши или же с помощью специальных компьютерных программ. У ментальных карт, составленных вручную, есть преимущество того, что дополнительно задействуется кинестетический аппарат составителя карты, что в свою очередь стимулирует мыслительные процессы. Программы по составлению интеллект-карт удобны простотой пользования, быстротой составления карт и большей визуальной структурированностью.

Руководитель предприятия может использовать ментальные карты для планирования работы на день, на неделю, на год и более длительные сроки для рассмотрения всех возможных перспектив развития предприятия. Также этот метод эффективен при проведении собраний, на которых необходимо принимать важные решения, при этом все варианты решений располагаются удобным способом на одной схеме.

Подводя итоги, можно сказать, что для повышения эффективности работы предприятия руководителю необходимо постоянно повышать уровень профессиональных и личностных компетентностей, одной из которых является интеллектуальная компетентность. Одним из прогрессивных методов повышения интеллектуальной компетентности руководителя является метод ментальных карт. Перспективы использования ментальных карт предполагают разработку правил использования интеллект-карт в разных отраслях, на разных предприятиях и на разных уровнях управления.

Литература:

1. Архангельский Г.А. Корпоративный тайм-менеджмент: Энциклопедия решений. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 160 с.є
2. Белова Е.Н. Управленческая компетентность руководителя: монография / Е.Н. Белова; Краснояр. гос. пед. ун-т. – Красноярск, 2007. – 268 с.
3. Бехтерев С. Майнд-менеджмент: Решение бизнес-задач с помощью интеллект-карт / С. Бехтерев; Под ред. Глеба Архангельского. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 308 с
4. Бочок М.П., Бутко М.П., Котельников Д.І. Управління регіоном: Навч. посіб. для практичних та самостійних занять / За ред. Д.І. Котельникова. – Чернігів: Сіверянська думка, 2001. – 280 с.
5. Бьюзен Т. и Б. Интеллект-карты. Практическое руководство / Т. и Б. Бьюзен; пер. с англ. Е.А.Самсонов. – Минск: «Попурри», 2010. – 368 с.
6. Бьюзен Т. Супермышление / Пер. с англ. Е.А. Самсонов; Худ. обл. М.В. Драко. / Т. Бьюзен, Б. Бьюзен. – 2-е изд. – Мн.: ООО «Попурри», 2003. – 304 с.: или. + 16 с. цв. вкл.6.
7. Лукашенко М.А. Профессиональные компетенции руководителя [Электронный ресурс] / М.А. Лукашенко // Современная конкуренция. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/ksao.shtml

8. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. – СПб.: Речь, 2008. – 208 с.
9. Яригін О.М. Структурна модель інтелектуальної компетентності для системної динаміки [Електронний ресурс] / О.М. Яригін // Е-журнал «Педагогічна наука: історія, теорія, практика, тенденції розвитку». – Рижим доступу: http://www.intellect-invest.org.ua/pedagog_editions_e-magazine_pedagogical_science_vypuski_n2_2010_st_11/

Kravchenko M.V.
assistant department of accounting and auditing
Dnipropetrovsk state agrarian- economic University, Ukraine

THE STATE OF BEEKEEPING INDUSTRY IN UKRAINE

В данной работе исследовано развитие отрасли пчеловодства в Украине. Определены перспективные направления развития пчеловодства, дана оценка эффективности их внедрения. Отмечено проблему производства и реализации продуктов пчеловодства.
Ключевые слова: *пчеловодство, валовой доход, инструменты государственного регулирования, товаропроизводители.*

In this study we investigated the development of beekeeping industry in Ukraine. Obrenovac perspective directions of development of beekeeping, evaluate the effectiveness of their implementation. Noted the problem of the production and marketing of apiculture products.
Keywords: *beekeeping, gross income, the instruments of state regulation, producers.*

Formulation of the problem. Beekeeping is among the oldest classes of ukrainians. The prevalence his evidence was preserved ancient toponyms and hydronyms: medinice, medina, bortne, bortniki, ubort, etc. Honey and wax were widely used as food, and also served as a tribute in the tribute collection, were an important item of export to Western Europe. Beekeeping is one of the most important branches of agriculture, is experiencing in these days qualitatively new stage of its history, which is characterized by wide scale introduction of industrial methods of production of honey and other bee products. World honey production is 1.5 million tons per year, and the share of Ukraine account for 5%. According to FAO, Ukraine in 2008 ranked first on honey production among European countries (with a total collection up to 75 tons) and the fourth after such world leaders as China (367 thousand tons), Turkey (81,4 thousand tons) and Argentina (81 thousand tons)[2]. Only people who have been breeding bees and production of honey, about 700 thousand - half percent of the population. Explore possible ways to accelerate the development of beekeeping industry and market its products currently takes priority. First of all, there is no scientific mechanism of formation and functioning of the market of products of beekeeping. Far from being enough information about the economic efficiency of production of beekeeping. This situation creates the need for research to improve the efficiency of their interaction in the direction of formation of the market of products of beekeeping to increase productivity beekeeping industry and more complete satisfaction in its products[1].

Analysis of recent research and publications. Theoretical and methodological basis of research are the works of the classics of economic science, proceedings of the national: V.T. Grishin, N.S. Vitvitsky, E.C. Bilyk, L.L. Vakulenko, P.V. Polishchuk and foreign of agricultural economists: N.N. Kononov , C. I. Lebedev, E. A. Murashov., A.A. Vakulin; So poorly understood is further substantiation of directions of honey production, development of beekeeping industry in Ukraine and improving the profitability of production of honey.

The purpose of the article. To investigate the state of the beekeeping sector in Ukraine, to reveal problems and the essence of ways to improve beekeeping in the agricultural sector.

Statement of the problem:

- study the honey market in Ukraine;
- to assess the import and export of products of honey;
- to examine the mechanism of state regulation of the quality of beekeeping products;
- to justify perspective directions of development of beekeeping, to evaluate the effectiveness of their implementation.

The object of research - the beekeeping industry in Ukraine, the assessment of the quality and safety of products of beekeeping.

Subject of research-the system of indicators of honey, the honey market, the producers of honey, the legal framework of beekeeping industry.

The main material of the study.

Ukrainian honey market is one of the most promising and developing today of all agro-industries in the country. About whether Ukrainian honey to win the first place on the world market? The answer to this question we can give in our article. Analysts declare with one voice that honey production is a profitable business. Domestic entrepreneurs who are engaged in beekeeping, receiving almost 100%profit. But this is about average apiaries, where there are more than 60 bee colonies. In this case, the business can pay off in just a few years. Today the Ukrainian beekeepers are making great efforts to not only take the leading position in the global honey market for the production of this type of product, but also to make Ukraine one of the largest honey exporter. For this there are all the prerequisites, but, on the other hand, there are a number of obstacles.

In the USSR on the territory of Ukraine about 5 million bee colonies produced about 60 thousand tons of bulk honey for the year. That is one bee family produced about 12 kg of honey per year, with a potential of up to 100 kg. After Ukraine gained independence, the number of bee colonies declined. Thus, in the mass death of bees in winter-spring 2002-2003 years of bee colonies remained little more than 2 million. Now, according to experts, there are about 3.75 million, the Most valuable is the honey collected by bees from one of melliferous plant. It is called single-flora or monohoney. In Ukraine monohoney is mainly produced in the areas of prevalence of certain bee plants or when other bee plants do not bloom. Trademarks parties in our country we can only collect five types of single-flora honey (in descending order of volume) - sunflower, buckwheat, canola, linden, acacia, and polyfloral honey (forbs, grasses), which is collected throughout Ukraine. The greatest commodity niche sunflower honey (light gold with a characteristic pleasant taste and light aroma) and its symbiosis with other types of honey. This honey is dominant in the South and East of Ukraine. South acacia honey is considered (almost transparent, with a delicate aroma), is counted among the elite varieties. Buckwheat honey is mostly harvested in Central and Western Ukraine. Such exclusive monohoney as melilot, kipany (willow-herb), Heather, hawthorn, clover, raspberry, sage, Echinacea, Ukrainian bees though bring, but they do not accumulate trademarks parties [5]. Polyfloral honey Ukrainian meadows today is one of the best in the world. Its aromatic bouquets are so varied and unique. This honey is collected from wild honey plants have a very strong flavor (southern Ukraine), honey from protected areas (Askania-Nova, Streletskaya steppe, and so on), may honey (for example, a mixture of acacia with cornflower and others).

Particularly for specialists Kharkiv, Sumy and Poltava regions. These regions are characterized by clean honey products, come here honey and even foreigners.

According to Government statistics, in all categories of farms in Ukraine there are up to 3 million bee colonies. The annual production of honey in the hives all categories of farms ranges from 40 K60 thousand tons, exports of honey - about 3-5 thousand tons Gross production of wax - 1,2-1,4 thousand tons of Important economic indicator for the industry is the manufacture of other bee products: propolis, pollen, Royal jelly, drone homogenate, bee venom, which are the basis for making a number of valuable medicinal preparations and food products. Unfortunately, the production of these products is reduced due to the absence of their distribution [2, 4].

From the table 1 we see that our country lags far behind other world producers of honey, though 100% of the honey we produce ourselves. In my opinion, there are all preconditions to increase the production of honey and its products are for export to other countries and increase gross domestic product.

For example, in Ivano-Frankivsk region at the beginning of 2013 there were of 147.4 thousand bee colonies or 5% of the total number in Ukraine. Number of bee colonies region occupies the eighth place among the regions of the state. Engaged in beekeeping, mainly private households, which hold by 98.7% of households.

Table 1

The honey market indicators the main consumers [6]

Country	Population, thousand	The demand for honey with international standards	Consumption per year, tonnes	Including			Consumption for 1 person,kg	Pleasure regulatory \ needs %	Including	
				Own, kt	Import, tonnes	Exports, thousand tons			Own production, thousand tons	Imports, %
China	129238	2326	151	25	4	10	0,1	0,06	100	-
Japan	127335	229	43	5	40	7	0,3	19	7	93
США	289926	514	147	84	66	3	0,5	29	57	43
Canada	310115	56	27	35	5	13	0,9	40	100	-
Germany	8207	148	93	20	95	22	11	63	22	83
Russia	144664	260	53	53	-	-	0,4	20	100	-
France	59453	107	28	15	16	3	0,5	26	54	46
Italy	57503	103	18	10	12	4	0,3	17	56	44
Spain	39921	72	39	32	15	8	1,0	54	54	22
Ukraine	49112	88	59	60	-	1	1,2	67	100	-

For example, in Ivano-Frankivsk region at the beginning of 2013 there were of 147.4 thousand bee colonies or 5% of the total number in Ukraine. Number of bee colonies region occupies the eighth place among the regions of the state. Engaged in beekeeping, mainly private households, which hold by 98.7% of households.

In Ukraine there are more than 2 thousand producers of honey. 95% of Ukrainian honey yield private farms. Several hundred thousand apiaries more like a hobby or craft than modern industry. Industrial strength beekeeping Ukraine today are of such structures:

- collective agricultural enterprises - 10%;
- private sector - 33%;
- private apiaries, farm - 44%;
- forestry - 5%;
- other - 8%.

In 2012, all categories of farms of the region made 1034 tons of honey, which is more than in 2011 by 0.5%. Honey production for more than 20 years, remained stable compared with 1990, honey production increased by 17.4%. Wax in 2012, as in the previous year, received 34 so the Presence of honey crops and plantations is a necessary component for the development of beekeeping. Under the crop of 2013 in the field was sown 4.4 thousand hectares buckwheat, 8,4 ha of sunflower. Canola crops to the level of the previous year increased by 22.8% and they are busy 26,1 thousand hectares, the Area of fruit and berry plantations is 9.4 hectares, This indicates the possibility of increasing honey production, but little support from the state. For the period 2005-2012, the structure of the honey production in the regions of Ukraine was the following: lead production product Poltava (12%), Donetsk (11%) and Cherkasy (9%) regions. From 5% to 7% of the volume of the products produced by the Kirovograd, Zaporozhye, Vinnitsa, Kharkiv, Sumy and Kyiv regions. The largest number of enterprises for the production of honey is in Vinnitsa (219), Poltava (168), and Cherkasy (151). Relative to the volume of production per one enterprise, are leading here Donetsk, Zaporozhye and Poltava region.

After analyzing the data, we see that the honey market and other galaprodukta in Ukraine does not have sustainable development and is formed spontaneously and they struck an unmusical note.

Table 2

The number of bee families in all categories of farms in Ukraine, thousand [6]

Area	Year				
	2002	2004	2006	2008	2013*
AR Crimea	93,8	111,3	120	140	170
Vinnytskaya	207,2	195,5	220	250	290
Volyntskaya	15,7	20,9	35	45	55
Dnepropetrovskaya	165,3	174,9	200	227	290
Donetska	262,3	305,5	320	340	380
Zhytomyrtska	100,6	128,9	145	170	190
Zakarpatska	101,2	51,6	115	124	150
Zapotska	161,0	163,8	180	237	280
Ivano-Frankovtska	142,7	147,0	160	170	190
Kievtska	72,9	49,2	100	124	150
Kirovogradska	126,3	123,9	140	190	260
Lygantska	101,6	63,7	120	160	210
Lvivtska	35,3	66,0	75	85	95
Mykolayvska	127,1	126,6	150	180	220
Odeska	97,0	129,9	145	170	180
Poltavska	116,6	146,8	170	219	250
Rivnentska	38,1	40,6	50	55	75
Symska	139,8	126,6	190	230	290
Ternopilska	66,8	65,5	100	110	115
Tharkivska	112,6	149,8	175	200	226
Khersonska	373	58,2	75	114	164
Khmelnytska	154,1	189,8	200	220	240
Cherkaska	174.5	185.1	210	228	260
Chernivtska	98,6	97,9	115	125	140
Chernihivska	62,1	61,4	90	114	130
Total:	2810,5	2980,4	3600	4227	5000

Analysis of statistical data of the industry development in the individual regions and the country over the past 8-10 years shows that the increase of bee colonies was observed both in the country and in all regions, except in the Kherson region (tab. 2). The increase in the number of bagolino-families observed mainly at the expense of the private sector and now it contains 90 % of bee colonies. So, in private farms of the country produces about 40 % of honey, their product, as a rule, do not enter the market gets there in small amounts. One third of the total honey production accounts for a small private commercial apiary. Large agricultural enterprises produce about 5 % of the honey, the same is necessary and forestry, most of which have their own apiary. The peculiarity of Ukrainian beekeeping is a small commodity production: if the number of small bee farms is increasing annually by 10-15 %, while large enterprises no longer appears.

Conclusions from the studies:

From our studies , we can say the following:

The culture of honey production in Ukraine is far from perfect. Globally, the main income for beekeepers brings the pollination of plants, the income from which is 10 times the income from the sale of honey and other bee products. Pollination with honey bee colonies is the most natural and safe way to raise crop yields (5-50%). On one bee family in our country during the flowering period you can earn $ 10 to $ 20, while in established Western market - up to $ 150. But to reach the world level of production organization of Ukrainian honey farms interfere with mental attitudes individualist, to overcome that while no one is going. Because the profitability of 100% and more for a product a household would suit them. Despite the fact that domestic honey products meet EU standards, the fragmentation of production hinders the development of the industry and negatively affects the quality of honey. Thus, the share of farms producing honey is only 0.002% - they sell a very small amount (1%) of total consumption. 90% of the honey produced by home apiary, whose owners continue to independently sell their products on the trading floors, because it is cost-effective, or sell to wholesale Resellers to quickly get working capital [3].

We believe that in today's beekeeping industry is experiencing not the best times, but it can become one of the major export-oriented industries of Ukraine, as global demand for honey and its quality products is not satisfied. Domestic coloratura are of high quality and provided the appropriate level of certification can compete in international markets.

References:

1. L. L. Vakulenko Exports and imports of natural honey and other agricultural products: current status and problems[Text] : Sa. Sciences. Ave / Vakulenko L.L. // Bulletin of agricultural science of the black sea. - Nikolaev, 2007. - Vol. 2 (40). - S. 79-86.
2. Boukreev A. Market beekeeping/ A. Bukreyev, Century, Degodyuk // Ukrainian beekeeper. - 2002. No. 5. - S. 26-30.
3. V.I. Matsubara agricultural Economics / Matsubara V.I. 1994.
4. G. A. Tsehmistrenko Analysis of global patterns of production and trade honey/ Tsehmistrenko GA // Apiary. - 2006. No. 1. - S. 26-29
5. S.S. Shevchuk "Honey, apiary, bee" / Shevchuk S.S.
6. A.N. Yatsenko State regulation of the quality of beekeeping products: world experience and Russian practice/ Yatsenko A.N.// Economics and management of agriculture. - 2009.- Vol. 1 (66). - S. 156-164.

Krysak A.O.
Ph.D. in Economics
Vinnytsia technical college, Vinnytsia, Ukraine

DEVELOPING OPPORTUNITIES OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE AND PROSPECTIVE WAYS OF THEIR SOLVING

Крисак А.О.
к.е.н.,
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В статті розглядаються актуальні проблеми розвитку малих підприємств в Україні та пропонуються перспективні шляхи їх вирішення.

***Ключові слова**: малі підприємства, підприємництво, суб'єкт господарювання, малий бізнес, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, ринкові умови.*

Actual problems of small enterprises development in Ukraine are considered in the article and the prospective ways of their solving are offered by the author.

***Key words:** small enterprises, business entity, small business, innovation, competitivenes, market conditions.*

У сучасних умовах господарювання реалізація головних стратегічних напрямів економічної політики держави, спрямованих на ефективне державне регулювання, макроекономічну стабільність та високий рівень соціального забезпечення, неможлива без створення конкурентоспроможного сектора економіки.

Світовий досвід свідчить, що основною рушійною силою економіки є саме малі підприємства, оскільки вони запобігають монополізації на ринках товарів та послуг, а також відіграють важливу роль у закріпленні ринкових відносин, оскільки швидко реагують на зміну кон'юнктури ринку.

Проте, за умов нестійкої економічної і політичної ситуації та світової фінансової кризи діяльність малих підприємств гальмується наявністю суттєвих проблем і перешкод у даній сфері, що призводить до уповільненості та диспропорційності їх розвитку.

Проблемні питання малого бізнесу висвітлено в працях таких провідних науковців, а саме: З.С. Варналій, Л.І. Воротіна, Л.А. Колеснікова, які акцентують свою увагу на різних підходах до вирішення проблем розвитку малих підприємств. Дослідження природи малого бізнесу, його місця та ролі у розвинутих ринкових економіках є об'єктом уваги таких

науковців, як: Т. Кондратюк, О. Кужель, В. Ляшенко, О. Мазур, І. Михасюк, В. Сизоненко, В. Ткаченко та ін.

Сутність та особливості діяльності малого бізнесу неодноразово досліджувались у публікаціях вітчизняних науковців. Так, О. Балацький, Т.Говорушко, І. Должанський, Н.Краснокутська, О. Олексюк, В. Стадник, О.Петрицька та ін. визначили у своїх роботах основні складові та базові чинники формування виробничого потенціалу малого підприємництва. Сучасний механізм та стратегічні завдання розвитку малих підприємств в Україні розглядали науковці Л.Мартинюк, А. Чернявський та ін.

Незважаючи на наявність певних розробок щодо особливостей малого бізнесу, його ролі в ринковій економіці, інноваційного аспекту діяльності у сфері управління малими підприємствами, ще не достатньо вирішеною залишається низка важливих науково-практичних проблем: змістовного наповнення понятійного апарату; врахування умов розвитку малих підприємств в конкурентному середовищі; функціонування малих підприємств в Україні та напрямів забезпечення їх позитивного розвитку. Саме тому метою написання статті є розгляд основних недоліків організації малого бізнесу в Україні на сьогоднішній день та визначення перспектив його розвитку в майбутньому, дослідження виокремлення основних факторів, що негативно впливають на темпи росту малого підприємництва, а також гальмують його подальший розвиток.

Функціонування та розвиток малих підприємств зумовлений самою природою підприємництва. Особливість, яка відображає сутність малого підприємництва, міститься у внутрішніх потенційних можливостях розвитку, руху, удосконалення малих підприємств, які поєднуються із високим рівнем відповідальності власника. На думку М.Якуба, саме це є основою існування малого підприємництва, причому, розмір та обсяг виробництва не мають значення. Це сприяє швидкому розвитку малих підприємств, їх гнучкості, адаптивності.

Процвітання будь-якої країни потребує максимальної зайнятості працездатного населення і стабільного економічного розвитку, сприяючи розвитку соціальної сфери та економіки безпосередньо. Розвиток малого бізнесу є одним із рушійних напрямів розвитку економіки провідних країн світу. В економічно-розвинених державах саме малі підприємства є основним «стовпом» економіки. Недаремно фахівці запевняють, що без них існування великих підприємств опинилося би під великим питанням.

Економічна система України, яка знаходиться у стані трансформування від командно-адміністративних до ринкових відносин, характеризується значними специфічними рисами. Вони обумовлені тимчасовим вакуумом економічної координації, який виникає після руйнування командних важелів впливу на економіку та до утворення дієвих механізмів ринкового саморегулювання та відповідних їм технологій державної політики

Аналіз розвитку малого підприємництва в Україні показав, що формування сектору малого бізнесу в країні відбувався за рахунок двох джерел: самоорганізації та приватизації. Реорганізація великих збиткових підприємств також була одним із реальних джерел збільшення кількості малих підприємств. Відокремлення від великих підприємств структурних підрозділів із наданням їм статусу юридичної особи розширило організаційну базу для створення малих підприємств.

На сьогодні, як свідчать офіційні дані Держкомстату, кількість суб’єктів малого підприємництва (як юридичних, так і фізичних осіб), що відповідає визначенню малого підприємництва в національному законодавстві) в Україні в 2010 році становила 79 на 10000 наявного населення. Для порівняння: в Італії цей показник дорівнює 85, в Іспанії – 89, у Великій Британії – 84, у Німеччині – 87, у Франції –89, в Австрії – 82. Це говорить про подальше зростання малих підприємств в економіці України [7, с.6].

Порівнюючи дані розвитку вітчизняного малого підприємництва з показниками інших країн, зауважимо, що Україна значно відстає від країн Східної та Центральної Європи. Для порівняння: у Польщі на тисячу жителів припадає 53 малих підприємств, у Чехії - 14, в Україні - лише 2,8. У країнах з ринковою економікою (США, Велика Британія, Німетчина, Франція, Італія, Іспанія) більше половини ВВП створюють малі підприємства [3, с.127]. В

Україні поки що малий бізнес не відіграє суттєвої ролі у забезпеченні економічного зростання, його внесок у ВВП становить лише 10-12%. Так, в економічно розвинених країнах обсяг ВВП, який виробляється малими підприємствами, становить від 50 до 67% ВВП. В Україні ж малі підприємства виробляють менш як 12% валового внутрішнього продукту.

Частка працюючих на малих і середніх підприємствах від загальної кількості зайнятих становить майже половину в країнах із розвинутою економікою: коливається від 46% у Німеччині до 78% у Японії. [2, с.45].

Згідно зі статистикою, у сфері малого бізнесу в Україні станом на 1 січня 2013 р. було зареєстровано 158,6 тис. підприємств, які забезпечували 7% ВВП. Тоді як у Чехії, Словаччині та Угорщині частка малих підприємств у ВВП знаходиться на рівні 30-40%. В Україні найбільша кількість малих підприємств знаходиться в Києві. По областях України статистика виглядала так: найвищі показники концентрації малого бізнесу в Київській, Дніпропетровській та Донецькій областях, найнижчі в Рівненській, Чернівецькій та Волинській [5]. Нижче наведені основні показники діяльності малих підприємств у порівнянні з середніми за розмірами у 2013 році.

Аналіз ринкових перетворень в Україні свідчить про те, що темпи розвитку малого підприємництва є недостатніми для забезпечення виконання всього комплексу притаманних йому функцій в національній економічній системі, а слабка фінансова база малих підприємств перетворює їх у неспрятливий об'єкт для розміщення капіталу. Середовище діяльності українських підприємств у цілому та малих підприємств, зокрема, є дуже нестабільним та слабко прогнозованим. І якщо вплив нестабільності зовнішнього середовища на діяльність середніх та великих підприємств можна певним чином подолати, то для малих підприємства такий вплив може призвести до значних втрат або навіть банкрутства. Тому прогнозувати щось у діяльності малих підприємств у нестабільному та слабо прогнозованому зовнішньому середовищі, зокрема, майбутні грошові потоки – справа майже безнадійна.

Таблиця 1

Основні показники діяльності підприємств за розмірами* у 2013 році [5]

Показник	Середні підприємства	Малі підприємства
Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	5	64
Частка кількості підприємств відповідного розміру у загальній кількості, %	6,8	92,6
Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб	2806,1	2180,5
Відсотки до загальної кількості зайнятих працівників, %	32,2	27,5
Кількість найманих працівників (штатні та позаштатні працівники), тис. осіб	2612,3	1996,5
У відсотках до загальної кількості найманих працівників, %	33,5	28,5
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників, грн.	2924,3	2551,9
Фонд оплати праці, млн.грн.	65140,2	35889,3
Обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн.грн.	2421687,7	584619,3

** Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, фермерських господарств та бюджетних установ*

Мале підприємництво має значно менше можливостей відстоювати власні інтереси в органах державної влади і місцевого самоврядування, наслідком чого є дискримінаційні умови господарської діяльності. Малі підприємства зіштовхуються із проблемами у сфері оподаткування, нормативно-правовими та адміністративними бар'єрами в управлінських органах виконавчої влади і місцевого самоврядування, найчастіше практично нездоланними, що істотно ускладнює діяльність таких підприємств.

Однією з найвагоміших перешкод на шляху розвитку малого бізнесу в Україні на сьогоднішній день є відсутність доступних фінансових ресурсів для створення нових та розширення вже діючих підприємств. Обмеженість кредитних коштів, високі процентні

ставки та великий кредитний ризик не можуть сприяти притоку інвестицій для розвитку малого підприємництва.

Разом з тим, малі підприємства мають і суттєві переваги в інноваційній діяльності, оскільки спроможні займатися розробкою та освоєнням технології у тих областях, які можуть бути для великого бізнесу або неперспективними, або занадто ризикованими. А власник малих підприємств може ризикувати, тому що воно належить саме йому, і він сам несе відповідальність за дії. Результати діяльності малих підприємств (продукція, нові робочі місця та ін.) є наслідком здійснення особистих мотивів підприємців, які втілюються у життя там, де відсутні значні перешкоди, де меншою є конкуренція, де є можливість отримати фінансову допомогу, де не потрібні значні затрати, де меншим є ризик, де є можливість отримати стабільні доходи. На відміну від великого підприємства малому підприємству приходиться враховувати те, що реалізація нового продукту може вплинути на ринкову кон'юнктуру чи знизити ціну на вже освоєний продукт. Крім цього суб'єкти малого підприємництва мають певні конкурентні переваги. Зокрема, вони є більш мобільними в процесі адаптації до нових смаків та уподобань споживачів, більшою мірою готові до запровадження інновацій та вдосконалення організаційних методів ведення бізнесу [1, с. 17].

Світова практика свідчить, що 10% малих підприємств виростають у великі компанії. На жаль, в Україні це лише поодинокі випадки, оскільки зростання перспективних малих підприємств фактично заблоковано. Середній термін існування українських малих підприємств є дуже незначним. Вважається, що життєвий цикл малих підприємств становив у середньому 3-5 років. Від 50 до 80 % українських малих підприємств банкрутують [6, с.127]. Навіть у світовій практиці за умов сприятливого зовнішнього середовища в перші 5 років існування банкрутують від 30 до 70 % малих підприємств . Так, у США 65 % підприємств з працюючим персоналом до 20 осіб банкрутіють у перші чотири роки існування, а кожна четверта фірма – на першому році діяльності.

Одним із напрямів сьогоденної державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні є надання їм пільг у податковій сфері в рамках введення спрощеної системи оподаткування. Проте її недосконалість та незавершеність реформування зумовлюють наявність вагомих недоліків застосування такої системи, зокрема:

1) обмеження за обсягом діяльності (розмір виручки) таких суб'єктів;

2) сума єдиного податку підприємцями сплачується авансом за звітний період, проте при цьому не враховується чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період, чи ні;

3) при використанні праці найманих робітників підприємець має сплачувати за кожного з них 50% суми єдиного податку;

4) обмеження в можливості використовувати велику кількість найманих працівників [4, с.173].

Ситуація щодо розвитку малого підприємництва в Україні залишається на такому ж незадовільному рівні. Законодавчі органи і надалі намагаються усувати основні недоліки, проте поки що не досить ефективно. Таким чином, основними шляхами покращення стану розвитку малого підприємництва в Україні є створення нормативно-правової бази зі сприятливими умовами, а також вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування. У подальшому ці проблеми необхідно постійно координувати і вирішувати якнайшвидше.

Проте мале підприємництво в Україні має значний потенціал і перспективи, особливо в умовах ринкової економіки, яка базується насамперед на приватному бізнесі та особистій ініціативі. Вирішення існуючих проблем розвитку малого бізнесу в Україні та створення сприятливого середовища для нього потребують докорінної перебудови державної політики щодо сприяння цьому сектору економіки.

Література:

1. Бех Н. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні / Н.Бех // Галицький економічний вісник. — 2013. — № 1(26). — С. 16-18.

2. Богйон Г. Проблеми створення малих підприємств (на прикладі України та Франції) / Богйон Г., Горняк О. – Одеса - Астропринт, - 2013 – 112с.
3. Брагина Е. Малый бизнес в развивающихся странах на фоне глобализации/ Е. Брагина // Международная экономика и международные отношения. – 2010. – №6. – С. 126-134.
4. Брижань І.А. Реформування системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва як один із заходів державної підтримки їх розвитку / І.А Брижань, О.О. Олійник // Економіка і регіони. – 2012. - №2. – с.171-176.
5. Держкомстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Стадник В. Складові і чинники формування потенціалу розвитку малого підприємництва / В. Стадник, О. Петрицька // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - №12. - С. 124-128.
7. Якуб М. Стан малого бізнесу в Україні / М. Якуб, Б. Сенчук//Бізнес-консультант. – 2008. – №9. – С. 3-7.

Labunska S. V.
Ph.D., Associate Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine

NEURAL NETWORK MODELS FOR RORCASTING INDUSTRIAL ENTERPRISES INNOVATION CAPACITY

Лабунська С. В.
к.е.н., доцент,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна

НЕЙРОМЕРЕЖЕВІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

The paper enlightens the results of survey of innovation activity results of industrial enterprises and proposes special methodic approach for forecasting changes in enterprise capacity for product, process, organization and market innovations. The paper justifies advantages of applying neural network models for forecasting enterprise innovation capacity.
Key words: *innovation, industrial enterprise, neural network model, economic forecasting*

Висвітлені результати оцінки і аналізу інноваційного потенціалу та інноваційної спроможності промислових підприємств, запропонований методичний підхід до прогнозування спроможності підприємства щодо здійснення продуктових, процесних, організаційних та маркетингових інновацій. Обгрунтовані переваги застосування нейронних моделей в процесі прогнозування інноваційної спроможності промислових підприємств.
Ключові слова: *інновація, промислове підприємство, нейронна мережева модель, економічне прогнозування*

Under crisis in local and global market, the problem of increasing business profitability gains special relevance; rational and effective employment of business recourses ensures survival and maintenance of economic potential of enterprise, which can be considered as the ground for enterprise resistance against external and internal threats. Entrepreneurial activity is inherently associated with innovation and the ground of business success is successful innovation. Innovation has three main features: the scientific and technical novelty, industrial applicability and commercial feasibility. Commercialization recasts invention into economic necessity, thus performs innovation as a source of income.

Due to its significance innovation is a rather frequent theme in managerial studies and great deal of work has been done in order to understand how risk and uncertainty influence the decision making on innovation. Everett Rogers [1], Harri Jalonen [2] are among many researchers whose contribution is inestimable. Nonetheless, it seems that there is a lack of researches that focus exclusively and in detail on forecasting the results of innovation activities. So, the objective of this paper is to increase the understanding of the essence of innovation capacity of an industrial enterprise and to propose methodical approaches to forecasting the level of innovation capacity based on neural network models.

Conducted analysis of changes in innovation capacity of industrial enterprises in Ukraine allowed to estimate mean levels for different types of innovations as follows:

1) for the group of companies that conduct innovation activity systematically and consistently mean level of potential for product innovations is around 56%, for process innovations is around 50.2%, for organization innovations is around 50.3% for market innovations is around 68.9%;

2) for the group of enterprises that rarely implement innovative projects mean level of innovation potential is less and estimated at around 44,5% for product innovations, at around 34.5%, for process innovations, at around 42.3% for organization innovations and at around 58.3% for market innovations;

3) for the group of companies that have not implemented any innovations in last 10 years mean level of potential for product innovations is around 33.7%, for process innovations is around 30.2%, for organization innovations is around 18.1% for market innovations is around 54.4%.

Changes in innovative potential of selected enterprises on product, process, organizational and marketing innovations are shown on Fig. 1.

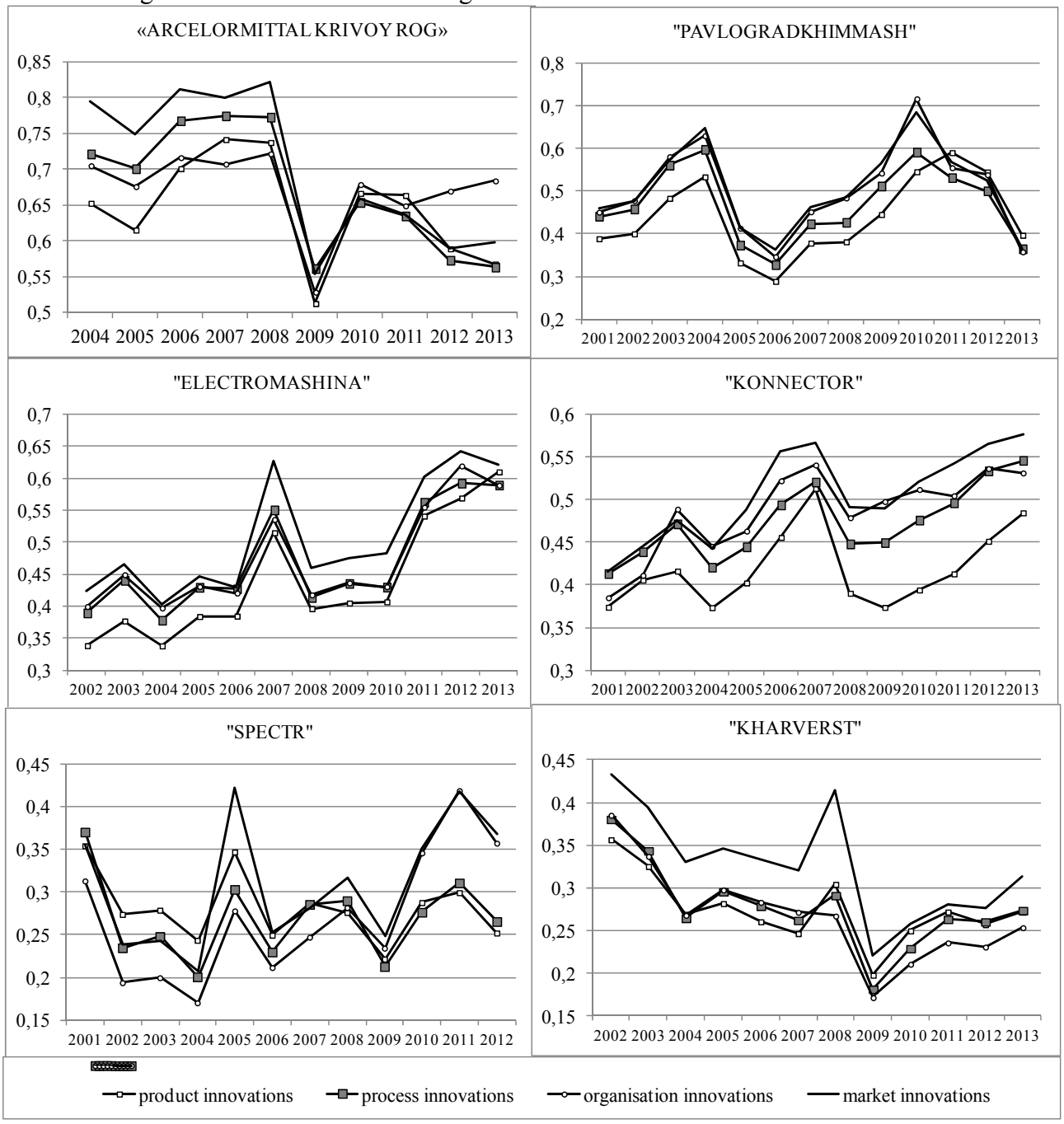


Figure 1. Changes in innovation potential for different types of innovation of industrial enterprises

The most dramatic changes were revealed in innovation potential of "PAVLOGRADKHIMMASH": in the year 2013 innovation potential of this enterprise capacity has decreased to levels (39.64% - for product innovations and 35.74% - for organizational innovation), which is not typical for enterprises of system innovation activity (mean values for this class are 51.2% and 44.5% respectively). The explanation for this decline may be the lack of innovation, the company introduced in 2012, but the implementation of process and market innovation in 2013 provides the base for optimistic expectations of innovation potential change in next year.

In result of calculations of innovation potential of selected enterprises it was found that the trends in innovation capacity of enterprises remain regardless of the type of innovation, only the range of deviations varies. For example, for "ARCELORMITTAL KRIVOY ROG" negative change in market conditions in 2008 led to a sharp decline in innovation potential with the largest decline of innovation potential for marketing innovation (change from 82.83% to 55.33%) and the least decline - of innovation potential for of process innovation (change from 77.26% to 56.10%).

Analysis of structural changes in the innovation potential shows that the most stable component is labor recourses (devations are from 0.19% (for "SPECTR" in the years 2011/2010) to 92.8% (for "SPECTR" in the years 2010/2009) most susceptible to changes are financial recourses (deviations are revealed in the range of 1.8% (for "ELECTROMASHINA" in the years 2003/2002) till 440.35% (for "SPECTR" in the years 2008/2007)

Results of evaluation for dynamic of innovation potential form information and analytical base for approximation models forecasting. But created in such way statistical models cannot obtain characteristics of high quality forecast, because these models do not consider different latent internal and external factors that influence on the development of economic systems. To ground this conclusion statistical models of innovation potential of selected enterprises were build and analyzed.

The results of calculations revealed that polynomial approximation models have the highest quality descriptive characteristic, but even models of this type do not provide accurate forecasting results. The calculated coefficient of determination proves unreasonableness approximation of models for analysis and prediction of the innovation potential of "ARCELORMITTAL KRIVOY ROG", "PAVLOGRAD KHIMMASH", "KONNECTOR" and "SPECTR"; approximation models based on historical data of "ELECTROMASHINA" and "HARVERST" (polynomial model) may be used only for the analysis of innovation capability.

In our opinion, the problem of constructing forecasts for changes in innovation potential in the long and short term can be solved by applying neural network technology. In foreign and domestic economic studies neural networks gain increasing distribution as a tool for solving problems of pattern recognition, statistical analysis and the formation of an information base management decisions.

Feasibility of using neural network technology to predict the innovation potential of economic systems are provided by their unique properties, such as high quality identification, adaptive and regularization of input data, the possibility of parallel algorithms, learning abilities regardless of the number of input variables. In general, a neural network is a set of elements with defined rules of interaction between these elements and the laws of development of these elements over time.

As part of the thesis investigated for individual companies based topology neural network algorithm for multilayer perceptron on criterion of the minimum forecast error. As an algorithm for constructing network multilayer perceptron used an iterative gradient algorithm with minimal deviation between the input data and the intended result.

Formation of neural network and its use to predict changes innovation potential of enterprises surveyed is proposed to be carried out at the following stages: forming the training set for neural prediction based on the values of the integral indicator of innovation capacity in prior periods; allocation of latent features dynamic row values integral indicator of innovation capacity; neural model verification and final testing of constructed neural network; determining the properties of innovation potential that do not change when interrelated factors change, revealing the number of

inputs and hidden layers of the neural network; adaptive prediction and interpretation of the results; application of the results to the information and analytical support of management decisions.

The calculations allow to predict in 2015 following changes in the innovation potential of enterprises surveyed (figure 2).

1) in group of enterprises which conduct innovation activity systematically: the innovation potential of "ARCELORMITTAL KRIVOY ROG" optimistically forecasted to grow from 56.73% (in the year 2013) to 60,5%, pessimistically – to fall by 8.43%; the innovation potential of "PAVLOGRAD KHIMMASH" optimistically forecasted to reach 59%, pessimistically estimated not to overgrow the mean level for last 5 years– 48,1%;

2) in group of enterprises which conduct innovation activity unsystematically without grounded long term plan: the innovation potential of "ELECTROMASHINA" optimistically forecasted to grow from 60.97% (in the year 2013) to 69.80% (in the year 2015), pessimistically – to fall to 53.9%; the innovation potential of "KONNECTOR" optimistically forecasted may increase to 60,5%, pessimistically forecasted may decrease from 48.43% (in 2013) to 43,9% (in 2015);

3) in group of enterprises which do not conduct innovation activity or implement innovations rarely: the innovation potential of "SPECTR" optimistically forecasted to reach 20.6%, pessimistically – to fall to 5.1%, that is associated with the liquidation of the enterprise as the business entity; the innovation potential of "HARVERST" in case there will be not crucial changes in business and finance management even optimistically forecasted remain low than middle level of such enterprises - 31% , pessimistically estimated to decrease to 22.5%.

Overall, among surveyed companies the largest forecast corridor was defined for "KONNECTOR" (16.6%), the lowest - for "HARVERST" (8.5%); obtained predicted values of innovation potential corresponds to the average value of a group of companies selected for innovation activity, which indirectly confirms the reliability of conducted forecasts.

Effectiveness of neural network technology to predict innovation capability provided by their ability to solve tasks and model tasks that do not have formal solution algorithms. Thus, the neural network model to take into account the impact of different types of innovations on innovation potential of the company in the long term.

Thus neural network model reveals that after a sharp decline in innovation potential in 2009 "ARCELORMITTAL KRIVOY ROG" was able next year to ensure its recovery by implementing a number of product, organizational and marketing innovation. In particular, in 2010 at the plant for the first time at the Department of Accounting and Reporting Revision control department consisted Department of Safety was organized to improve the management of safety and enterprises with special features for analysis and control of costs and expenses. Experience surveyed enterprises also shows that the implementation of organizational changes without implementing systematic product, process and / or marketing innovations are not able to provide long-term positive trend of innovation potential, for example, "SPECTR" in a series of organizational changes in 2008, 2011 and 2012 failed to provide innovative capacity sufficient for further financial and economic activity; unsystematic implementation of organizational changes on "HARVERST" in 2006, 2008 and 2010 was associated with decreased innovation capacity of enterprises. Thus, in the application of neural network technology for prediction of surveyed enterprises allow to conclude that neural network models for innovation capability are able to solve the task with consideration of the impact t of different types of innovations on innovation potential of the company in the short and long term and is the effective tool for forecasting changes of innovation capacity.

References:

1. Rogers, E. M. (2003), Diffusion of innovations (5th ed.). Free Press, New York, NY.
2. Jalonen, H. (2012) “The Uncertainty of Innovation: A Systematic Review of the Literature”, Journal of Management Research , Vol. 4, No. 1: E12, pp. 1 – 47.
3. OECD (2005) Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data,3rd edition, OECD, EUROSTAT.
4. Labunska S., Dorokhov, O., Prokopishyna, O. (2013) “The theoretical fundamentals and methodical approaches to economic safety assessment of innovations to foreign markets” Ekon. Misao praksa DBK. Vol XXII. BR. 1, pp. 221-236.

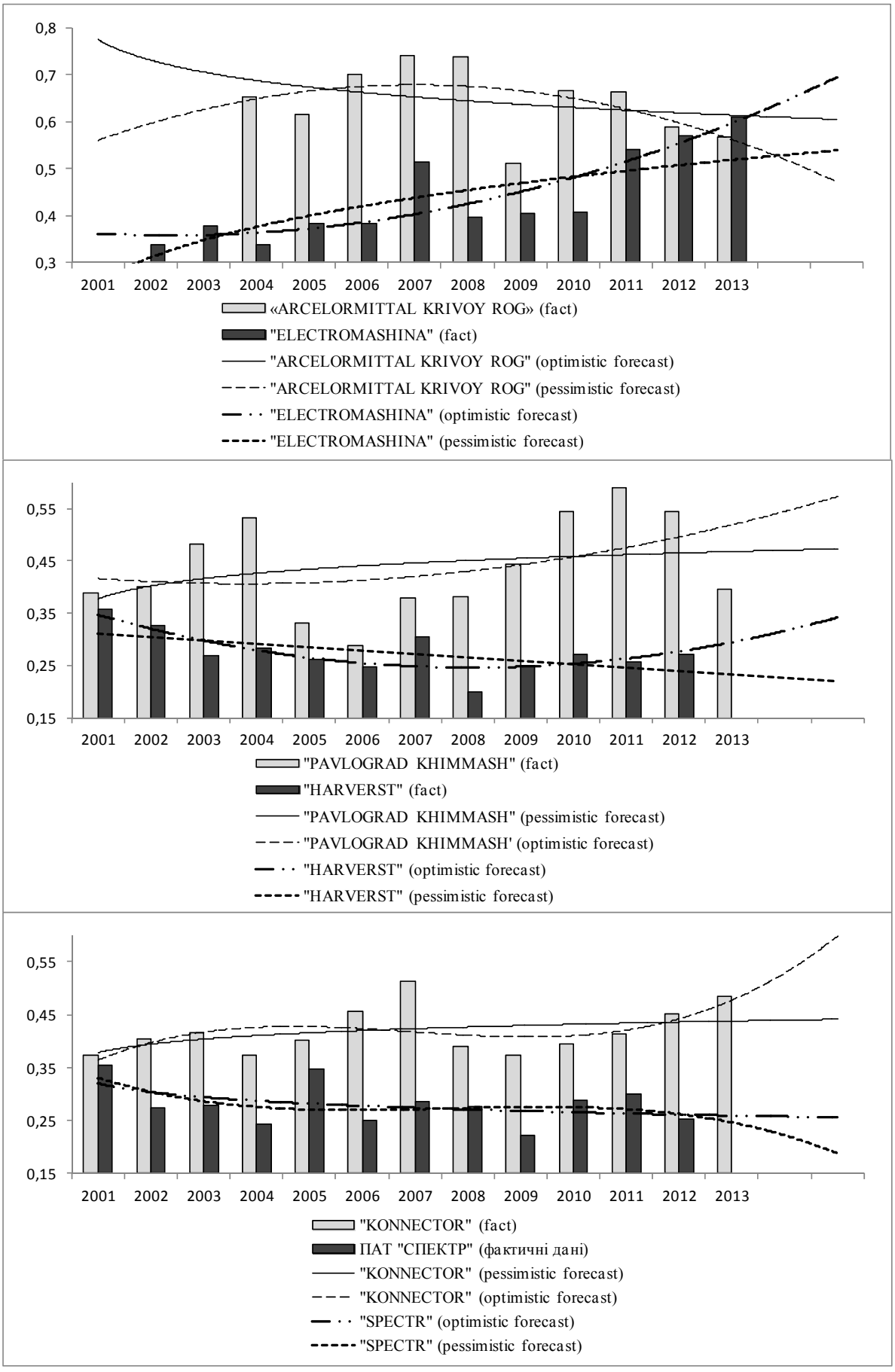


Figure 2. Results of product innovations potential forecasting for surveyed industrial enterprises

Makarova M.A.
master
Donetsk National Technical University, Donetsk,Ukraine

OFFICE OF PROFIT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Макарова М.А.
магистр
Донецький національний технічний університет, Донецьк, Україна

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано та розкрито зміст категорії «прибуток», розглянуто та визначено структуру механізму управління прибутком.
Ключові слова: *прибуток, машинобудівельний комплекс, ринкові відносини, конкурентоспроможність, рентабельність.*

In this article and the content category of "profit", considered and determined the structure of earnings management mechanism.
Keywords: *profit , machine-building complex, market relations, konkurentospromozhnist, rentabelnist.*

Найголовніший елемент, який стимулює підприємців для більш ефективної діяльності в умовах жорсткої конкуренції – це прибуток.

К. Маркс вважає, що прибуток – це перетворена форма додаткової вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом. [1, с.40].

Дж. М. Кейнс розглядав прибуток у системі макроекономічних показників регулювання соціально-економічних процесів у державі за допомогою ефективного попиту. В. Петті розглядав прибуток як ту частину продукту, яка залишається після відрахування заробітної плати, тобто прибуток зводився до ренти. [1, с.41]

А. Сміт вважає дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти земельному власнику і відсотка власнику грошового капіталу. Прибуток вважався породженням усього авансового капіталу, а його отримання визнавалося кінцевою метою капіталістичного виробництва. [2, с.186]

Покропивний С.Ф. розглядає прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. [2, с.187]

Моляков Д.С. вважає, що прибуток - це грошове втілення частини вартості додаткового продукту. [2, с.187]

Поддерьогін А.М. вважає, що прибуток є частиною заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. [2, с.188]

Проаналізувавши приведені визначення можна сформувати власне бачення даної категорії. Прибуток - це виручка, яка залишається після виплати усіх витрат на комерційну та виробничу діяльність. Прибуток є основним джерелом розвитку підприємства, вся діяльність якого спрямована на його зростання.

Висока роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначають необхідність безупинного й ефективного управління ним. Процес управління прибутком підприємства має базуватися на визначеному керівництвом підприємства механізму, з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. В структуру такого механізму управління прибутком повинні входити наступні елементи [3, с.428]:

– внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу і використання прибутку підприємства.

– ринковий механізм регулювання формування і використання прибутку підприємства.

– державне правове і нормативне регулювання питань формування і розподілу прибутку підприємства.

– механізм внутрішнього регулювання, що формується в рамках самого підприємства, відповідно регламентуючи ті або інші оперативні управлінські рішення з питань формування, розподілу і використання прибутку. Так, ряд цих аспектів може регламентуватися вимогою статуту підприємства. Окремі з них можуть регулюватися цільовою політикою управління прибутком, що формується на підприємстві. Крім того, на підприємстві може бути розроблена і затверджена система внутрішніх нормативів і вимог з питань формування , розподілу і використання прибутку.

Ефективне управління прибутком підприємства забезпечується реалізацією ряду принципів, основними з яких є:

1) Інтегрованість з загальною системою управління підприємством;

2) Комплексний характер формування управлінських рішень. Всі управлінські рішення в області формування і використання прибутку найтіснішим чином взаємозалежні і здійснюють прямий чи непрямий вплив на кінцеві результати управління прибутком.

3) Високий динамізм управління. Навіть найбільш ефективні управлінські рішення в області формування і використання прибутку, розроблені і реалізовані на підприємстві в попередньому періоді, не завжди можуть бути повторно використані на наступних етапах його діяльності.

4) Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Реалізація цієї вимоги припускає, що підготовка кожного управлінського рішення в сфері формування, розподілу і використання прибутку повинна враховувати альтернативні можливості дій.

5) Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Якими би прибутковими не здавалися ті чи інші проекти управлінських рішень у поточному періоді, вони повинні бути відхилені, якщо вони вступають у протиріччя з місією (головною метою діяльності) підприємства, стратегічними напрямками його розвитку, підривають економічну базу формування високих прибутків в майбутньому періоді.

Таким чином, головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді.

Стан усієї економіки країни залежить беспосередньо від промислового комплексу. Серед галузей промисловості провідне місце посідає машинобудування, оскільки воно тісно пов’язане з іншими видами економічної діяльності. Тому для подальшого інтенсивного розвитку всієї промисловості необхідно забезпечити достатньо високий рівень діяльності машинобудівної галузі.

Важливою частиною надходжень до державного бюджету України є надходження від діяльністі машинобудівного комплексу. Багатогалузевий машинобудівний комплекс - потужний сектор промисловості України, який об'єднує 11267 підприємств, з яких 146 - великих, 1834 - середніх та 9287 - малих з виробництва різноманітних машин і устаткування, приладів і апаратури, різних видів транспортних засобів тощо.

В процесі управління формуванням прибутку підприємствами машинобудівного комплексу вирішують дві основні задачі:

а) підвищення загального розміру прибутку в процесі його формування;

б) ефективний розподіл отриманого прибутку за окремими напрямками його використання.

Механізм управління формуванням прибутку від реалізації товарів (робіт, послуг) будується на тісному взаємозв’язку цього показника з показниками обсягу товарообороту, доходів і витрат обігу машинобудівного підприємства.

Система взаємозв’язку дозволяє виявити роль окремих факторів, які впливають на формування прибутку від реалізації товарів (робіт, послуг) та забезпечити ефективне управління цим процесом. Стратегія управління машинобудівним підприємством пов’язана з визначенням головної мети його функціонування. Найчастіше ця мета формулюється як досягнення певного рівня рентабельності на вкладений капітал і, відповідно, одержання певної маси чистого прибутку [4, с. 56].

Протягом останніх років у машинобудуванні помітні позитивні тенденції, саме за рахунок ефективного планування та управління прибутком: щорічні темпи виробництва продукції (робіт, послуг) значно випереджають темпи виробництва промислової продукції в цілому. Політика управління прибутком покликана відображати вимоги загальної стратегії розвитку машинобудівного підприємства, забезпечувати підвищення його вартості на ринку, формувати необхідний обсяг фінансових ресурсів, задовольняти матеріальні інтереси власників і персоналу[5, с. 25].

Як показали статистичні дані, за 2012 р. обсяг реалізованої промислової продукції машинобудування склали 10,2 у відсотках до всієї промисловості України, вже у 2013 р. цей показник зменшився на 1,5 відсотки і склав 8,7% від всієї промисловості України. Тому необхідно вжити дієві заходи щодо покращення цих показників і саме за рахунок ефективного управління прибутком підприємств даної галузі [6].

Література:

1. Кальмук Н.В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах / Н.В. Кальмук, С.Т. Дуда // Збірник науково-технічних праць. Науковий вісник НЛУУ. – 2005. – № 15.5. – С. 254-258.
2. Лихолат С.М. Економічна сутність прибутку підприємства / С.М. Лихолат, П.Р. Маделик // Збірник науково-технічних праць. Науковий вісник НЛУУ. – 2006. – № 16.2. – С. 186-190.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник/ За ред. М.Г. Чумаченка.- К.: КНЕУ. – 2009. – С. 428-429.
4. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика / В.В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.–екон. ун-т. – 2009. – С. 56-61.
5. Колесник М.К. Преимущества и недостатки основных организационных форм интегрированных структур для машиностроительной отрасли / М.К. Колесник, К.Е. Смих // Бізнес Інформ. – 2008. – №7. – С. 24-29
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Makedon H.M.

postgraduate

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

SPECIFICITY OF TOTAL COSTS OF RURAL POPULATION

Македон Г.М.

аспірант

Національний університет біоресурсів і природокористування України

СПЕЦИФІКА СУКУПНИХ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ

У статті проаналізовано основні економічні та соціальні розбіжності сільських і міських домогосподарств. Вказано, що сільськогосподарський стиль життя, наявність особистих господарств, нерозвинена інфраструктура села та фінансова неграмотність населення здійснюють значний вплив на формування структури сукупних витрат сільського населення. У зв'язку з більшою ощадною схильністю домогосподарств сільської місцевості наведено основні шляхи залучення заощаджень в економіку держави.

Ключові слова: *сільське господарство, домогосподарство, особисте господарство, сукупні витрати, заощадження, ощадні установи.*

In the paper is analyzed key economic and social differences in rural and urban households. Farm lifestyle, availability of private farms, rural poor infrastructure and financial illiteracy of the population have a significant influence on the structure of total cost of the rural population. The main ways of attracting savings in the state's economy through higher savings propensity of rural households also provided.

Key words: *agriculture, households, private sector, total costs, savings, savings institutions.*

Домогосподарства сільської місцевості відрізняються від міських і ці відмінності спричиняють різницю у структурі і обсягах споживання та заощадження. Значимість впливу даної обставини на заощадження в національному масштабі пояснюється значною питомою вагою сільських жителів у загальній кількості населення країни – у 2014 році – це 31 % від загальної чисельності населення України [2].

Дослідженням проблематики заощаджень сільського населення та особливостей споживчого попиту на селі займалися О. Аттанасіо [3], С. Васильчак [4], Г. Вебер [3] Т. Кізима [7], А. Лапаєв [5], В. Шевалдіна [6], І. Юрій [7] та інщі науковці. Та все ж дане питання потребує подальшого дослідження саме з точки зору заощаджень домогосподарств України та залучення їх в економіку держави.

Мета статті – проаналізувати основні економічні та соціальні відмінності сільських та міських домогосподарств, що впливають на структуру сукупних витрат.

Традиційно основним видом діяльності на селі є сільське господарство: як наймана праця в різноманітних сільськогосподарських підприємствах, так і ведення особистого (підсобного) господарства – 50,8% економічно активного сільського населення. В умовах ринкової економіки ведення натурального господарства не задовольняє всі потреби сім'ї. Для отримання грошових доходів (частину яких можна перетворити у різноманітні форми заощаджень) необхідно або реалізовувати власну продукцію, або отримувати грошовий дохід. За результати соціологічного дослідження лише 18,7% сільського населення вирощує продукцію для подальшої реалізації. Тобто сільським домогосподарствам потрібен додатковий спосіб отримання грошових доходів.

Сільські родини мають свою специфіку порівняно з міськими, хоча більшість сільських сімей, так як і міські мають одну (65,3%) і дві дитини (28,3%). Та в основному сільські домогосподарства мають значні підсобні господарства та відрізняються від міського внутрішнім укладом, системою цінностей і менталітетом. Цим обумовлені складніші відносини всередині сільської родини з приводу розподілу доходу на ощадну та споживчу частини, в чому в певній мірі і проявляється сутність заощаджень.

В Україні основну частину споживчих витрат становлять витрати на продовольство. У селах переважна більшість домогосподарств має підсобне господарство: займається рослинництвом і тваринництвом, що значно змінює їх споживчі можливості. Більше половини домогосподарств мають земельну ділянку площею до 0,5 гектара (рис. 1) [2].

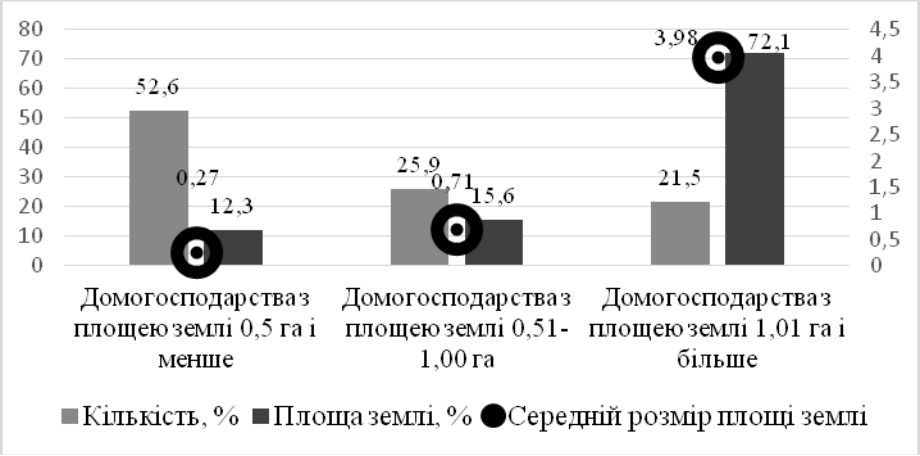


Рис. 1. Співвідношення сільських домогосподарств та середній розмір площі землі домогосподарства за основними групами в 2013 році

Тваринництво теж відіграє важливу роль у самозабезпечення сільського населення продовольством. В Україні 70 % домогосподарств утримують худобу та птицю: найбільше з них вирощують птицю, також близько третини утримують корів та свиней. (рис. 2).

Як бачимо, основну частину своїх продовольчих потреб за необхідності сільське домогосподарство може задовольнити в натуральній формі. Схожою є ситуація і в невеликих містах, де жителі мають дачні ділянки або отримують допомогу в натуральній формі від родичів із сіл.

Функції сільських заощаджень також мають свою специфіку. Так трансформується функція страхування особистого споживання. Ця функція змінюється натуральною формою заощаджень, до якої сільські жителі більш схильні, ніж міські. Натуральні заощадження в основному і страхують особисте споживання. Дана обставина пояснюється тим, що сільська

місцевість більше ніж міська представлена зрілими людьми, які досить практичні і консервативні.

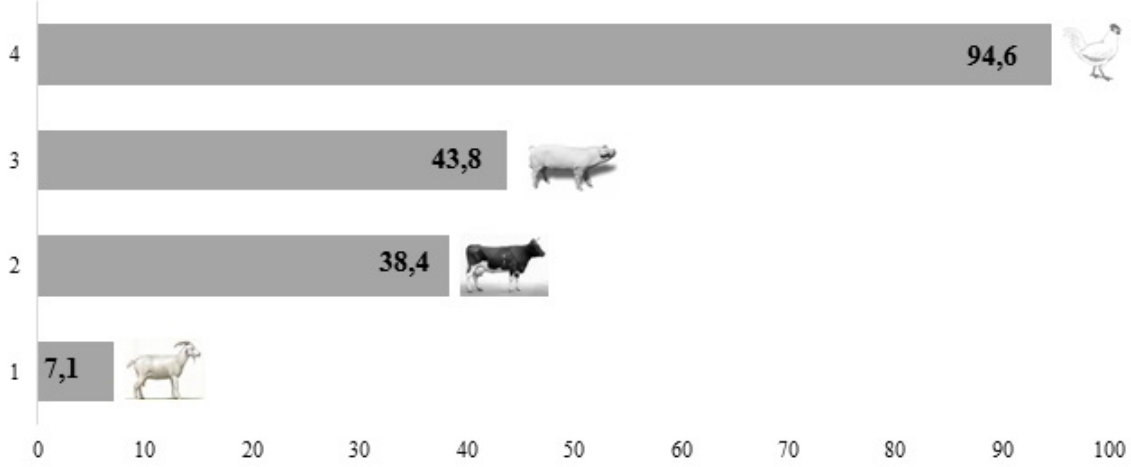


Рис. 2. Наявність худоби та птиці в сільських домогосподарствах у 2013 році

Крім того, кожна сільська родина, на відміну від міської, має сховища для заощадження сільгосппродукції та спеціально обладнані приміщення для інших видів натуральних заощаджень. Функція страхування безперервності процесу відтворення в сільській місцевості теж зазнає змін і стає особливо важлива через циклічність сільськогосподарського виробництва, коли початок року характеризується високими витратами при відсутності віддачі, а в кінці року (осінь) тільки з'являється урожай і прибуток. Таке нерівномірне надходження доходу, при постійній наявності витрат і вимагає створення заощаджень, які забезпечують безперервність виробництва сільгосппродукції.

Хоча заощадження сільське населення здійснює в основному в натуральній формі, проте фінансові заощадження, тобто такі, які в майбутньому принесуть прибуток, в більшості випадків обмежується підсобним господарством. Сільське населення трансформує власні заощадження в інвестиції, спрямовані на розвиток інфраструктури особистого підсобного господарства: споруда приміщень для утримання та розведення худоби і птиці, сховища для сільгосппродукції, придбання обладнання та інвентарю і т. д. Дані вкладення, потім приносять прибуток і багаторазово окупаються. Та все частіше експерти висловлюють думку про те, що «кожен селянин – маленький підприємець і без інвестицій в сучасних умовах йому не обійтися». [7]

Ощадні мотиви сільських жителів дещо відрізняються від міських. Особливе місце тут займає підтримка родичів і забезпечення майбутнього своїх дітей. Відносини в сільських населених пунктах іноді мають риси общинних. Тому у внеску на навчання молоді в ВНЗ, на створення і підтримку молодих сімей, в придбанні нерухомості і т. р д. найчастіше приймають участь не тільки близькі, а й далекі родичі. Цією обставиною і продиктовані зміни ощадних мотивів сільських жителів.

Специфіка сільських заощаджень існує також у зв'язку з трансформацією факторів, що впливають на пропорції заощадження і споживання в умовах села. Насамперед, хоча номінальна нарахована зарплата в сільському господарстві постійно зростає її розмір складає лише близько 70% заробітної плати в цілому по економіці України. Тому і грошові доходи домогосподарств сільської місцевості традиційно менше і у відносному, і в абсолютному виразі.

Грошові доходи міських сімей перевищують доходи сільських на 22,9%, а натуральні доходи сільських більше міських в 2,9 раз. Зазначені обставини викликані, насамперед, специфікою вітчизняного сільського господарства, де ефективність невисока і відповідно заробітки зайнятого там населення низькі. Крім того, сільське населення є менш кваліфіковані (з точки зору наявності вищої освіти), ніж в містах. Повну вищу освіту мають 23% населення у віці 22 роки і старші, (у великих містах – третина, у малих – 21%, на селі – кожний десятий) Порівняння рівня освіти міського та сільського населення свідчить, що

серед мешканців міст, особливо великих, частки осіб з повною, базовою та неповною вищою освітою, як і раніше, значно вищі ніж серед сільських жителів [2].

При невеликих заробітках сільські жителі витрачають грошей значно менше щодо своїх доходів у порівнянні з міським населенням. Крім того, сільські жителі дуже часто мають можливість купувати сільгосппродукцію, тваринницькі корми, продукти харчування і так далі за демпінговими цінами в сільгосппідприємствах, де працюють самі або їхні родичі та отримують як орендну плату від своїх земельних ділянок (паїв). В результаті продукція особистого підсобного господарства стає досить рентабельною, а витрати грошових коштів на продукти харчування не такими значними, як у міського населення. Таким чином, при всій незначності своїх доходів сільські жителі мають більш широкі можливості для оптимізації пропорції заощадження і споживання. Заощадження сільського населення виразно мають перспективи стати істотною часткою ринку заощаджень, і ця перспектива реалізується у міру зростання грошових доходів сільських жителів. І саме ці перспективи необхідно використовувати для розвитку сільського господарства та сільської інфраструктури. Прикладом таких вкладень можуть бути кооперативи як базові підприємства для інвесторів-фізичних осіб. Адже саме відсутність у більшості селян фінансової грамотності спричиняє збільшення обсягу заощаджень та відсутність їх прибутковості.

Також, на пропорцію заощадження і споживання впливає політична та економічна стабільність (нестабільність). Такий вплив на ощадному поведінці сільського населення позначається дещо менше, ніж на міському. Сільська місцевість традиційно була населена досить аполітичними громадянами. Крім того, засоби масової інформації там менш розвинені, ніж у містах. Тому психологія даної групи населення більш стійка до кризових явищ і менше піддається інфляційному ажіотажу. Та ситуація в Україні 2013-2014 років зачепила і сільські території України. Зокрема мотив заощаджувати у зв'язку з нестабільністю загострився. Тому ми вважаємо, що заощадження сільських вкладників більш надійні для ощадних установ в плані наслідків кризових явищ, інфляційних очікувань і пов'язаного з цим масового відтоку коштів з вкладів і депозитів. Сільські вкладники більш інертні, ніж міські, і повільніше реагують на нові інструменти залучення заощаджень, але разом з тим їх уповільнена реакція на зміни економічної кон'юнктури згладжує негативні наслідки кризових явищ для ощадних установ. [5]

На пропорцію заощадження і споживання має також вплив і розвиненість ощадних інститутів і різноманітних форм вкладень коштів. Банківські відділення значно гірше представлені в сільській місцевості. Серед 28 банків України лише в Ощадбанку 140 із 250 відділень знаходяться в селах, в Київській 246 із 589, в Житомирській 5 із 80, Харківська 112 із 312 [1]. Але й у Ощадбанку можливості обслуговування сільських вкладників істотно обмежені. Вирішити цю ситуацію допоможе організація виїзних кас. Спеціально обладнаний автомобіль може виїжджати в населений пункт із обслуговувати населення. Таким чином, будуть дотримуватися інтереси вкладників і зведуться до мінімуму витрати банку.

Чималу роль в пропорції заощадження і споживання відіграє прибутковість від здійснення ощадного дії. У місті та в селі ощадні установи, як правило, призначають однакові ставки відсотків за вкладами і депозитами. І сільським жителям ця прибутковість видається більш істотною, ніж міським, через описаної нами ситуації з грошовими доходами сільського і міського населення. Тому одна і та ж прибутковість спонукає сільське населення до ощадних діям набагато сильніше, ніж міське. Відповідно навіть незначне збільшення процентної ставки для сільських вкладників досить сильно стимулюватиме приплив вкладів. Отже, для успішного залучення заощаджень сільських громадян в ощадні інститути, перш за все, потрібно збільшити прибутковість за вкладами і депозитами, належним чином поставити роз'яснювальну роботу і рекламу.

Ще одним активізації ощадної поведінки є механізм вкладання коштів у базові сільськогосподарські підприємства (наприклад кооперативи) та інфраструктуру села.

Психологічним стимулом буде вкладання коштів у відому і надійну їм установу та стабільне отримання доходу та досягнення соціального ефекту, яким саме населення буде користуватися [4].

Таким чином, значимість сільських заощаджень залежить, насамперед, від рівня доходів сільських сімей та від вирішення питань обслуговування сільських вкладників. Для успішного вирішення зазначених завдань вже сьогодні існують певні передумови: постійно збільшується обсяг сільгосппродукції, зростає чисельність працездатного сільського населення, збільшуються доходи і заощадження, комерційні банки все активніше освоюють цей сектор для обслуговування та створюються нові форми господарювань, що базуються на коштах населення.

Тому можна сказати, що сільське населення, складаючи значний обсяг за своєю чисельністю, представляє потенційний шар інвесторів і вкладників, заощадження яких можуть стати значним інвестиційним ресурсом, бо сільські жителі більш схильні до заощадження, ніж міські. Облік описаної нами специфіки сільських заощаджень на практиці допоможе у залученні заощаджень населення у вітчизняну економіку, зокрема в сільське господарство і розвиток села.

Література:

1. http://bank-ua.com/banks/
2. http://www.ukrstat.gov.ua
3. Orazio P. Attanasio, Guglielmo Weber. Consumption and saving: models of intertemporal allocation and their implications for public policy / The National Bureau of Economic Research. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/w15756
4. Васильчак С.В. Кооперація як складова розвитку українського села / С.В. Васильчак, О.Р. Жидяк // Економіка АПК . – 2009. – № 9. – С. 34-38
5. Лапаев, А.С. Денежные сбережения населения как экономическая категория [Текст] / А.С. Лапаев // Вестн. Оренбург, гос. ун-та. - Оренбург, 2010. -№ 2 (108). - С. 84-90. Экономическая библиотека - http://economy-lib.com/sberezheniya-naseleniya-v-rossiyskoy-federatsii-kak-istochnik-finansirovaniya-investitsiy#ixzz393zMMJac
6. Шевалдіна В.Г. Вплив доходів населення на формування заощаджень / В.Г. Шевалдіна // Фінанси, облік і аудит. Випуск 17, 2011. - С. 201-208.
7. Юрій С.І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С.І. Юрій, Т.О. Кізима // Фінанси України. 2008. – № 8 (153). – С. 3–10.

Matvienko-Bilyaeva G.L.

Ph.D., Associate Professor,

Kharkiv national economic university of the name of Semen Kuznecya, Ukraine

LOGISTIC AS INSTRUMENT OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Матвієнко-Біляєва Г.Л.

к.е.н., доцент,

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця, Україна

ЛОГІСТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні питання зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням логістики, а саме логістичних потоків.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, логістика, потік, потенціал.*

The basic questions of foreign economic activity are considered taking into account logistic, namely logistic streams.

Key words: *foreign economic activity, logistic, began to flow, potential.*

Докорінні економічні перетворення, що відбуваються сьогодні в Україні, передбачають поступову інтеграцію українських підприємств у міжнародне економічне середовище та інтенсифікацію процесу іноземного інвестування в економіку України. Ефективність господарської діяльності як вітчизняних, так і іноземних підприємців у рамках

правової системи конкретної держави визначається, насамперед, ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства.

Однією з найважливіших конкурентних переваг сучасних підприємств є використання сучасних підходів менеджменту. Раціонально організоване управління бізнесом і швидкість інноваційних процесів дозволяють підприємствам динамічно розвиватися і займати лідируючі позиції, що є однією з основних умов успішного розвитку.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоекономічна діяльність - це діяльність суб'єктів господарювання України й іноземних суб'єктів господарювання, побудована на взаєминах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. ЗЕД здійснюється на рівні виробничих структур з повної самостійністю у виборі зовнішнього ринку й іноземного партнера, номенклатури й асортименту товарів для експортно-імпортної угоди і т.д. [1].

Тобто, зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємств є сферою господарської діяльності, пов'язаного з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.

Рушійною силою розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства є наявність певних конкурентних переваг, які формуються під впливом цілої низки чинників, до яких можна віднести: розвиток внутрішнього ринку, при якому вигідно вкладати капітал за кордоном (насичення ринку товарами; посилення тиску конкурентів, ріст екологічних зборів та інше); активність закордонного конкурента і його успіхи на внутрішньому ринку; подолання залежності від внутрішнього ринку і диверсифікованість ризику шляхом завоювання іноземних ринків. Реалізація цих напрямів пов’язана з управлінням рухом матеріалопотоків, потоків послуг, а також фінансових, інформаційних та інших потоків, що підпадає під сферу застосування логістики.

Логістика – це процес планування, впровадження й контролю раціонального й ефективного руху товарів, послуг і пов’язаної із цим інформації, від вихідної точки до кінцевого споживання з метою задоволення вимог клієнта [2].

Розглядаючи логістику як функцію підприємства з планування і контролювання матеріальних і пов’язаних з ними інформаційних потоків не тільки на підприємстві, а й поза ним, деякі спеціалісти вказують на зв’язок оперативного аспекту логістики з управлінським. Доречно зазначити, що тлумачення логістики як форми управління фізичним розподілом продукції нині має найбільше прихильників серед науковців, хоч і в їхніх тлумаченнях немає однозначності визначення об’єкта логістичних досліджень [3].

Логістика розглядається як інтегральний інструмент менеджменту, що сприяє досягненню стратегічних, тактичних і оперативних цілей організації виробничо-господарської діяльності підприємства за рахунок: ефективного з погляду зниження загальних витрат і задоволення вимог кінцевих споживачів до якості продуктів і послуг; керування матеріальними й/або сервісними потоками, а також супутніми їм потоками інформації й фінансів.

Крикавский Е. В. вважає, всі існуючі підходи до визначення терміна “логістика” можуть бути зведені до наступних положень.

Перше визначення виходить із дій, які спрямовані на планування, керування, реалізацію, контроль і регулювання формування, рухи й трансформацію товарів у просторових і тимчасових параметрах [2].

Друге визначення орієнтується на цикл споживання виробу. Міжнародне логістичне суспільство (Society of Logistics Engineers – SLE) визначає, що логістика – це допоміжне керування плануванням, контролюванням і регулюванням, що у період споживання продукту гарантує ефективне використання засобів і адекватну ефективність логістичних елементів під час всіх фаз споживання (ініціювання, планування, реалізацію, експлуатацію й ліквідацію).

Третє визначення орієнтоване на послуги: логістика – це процес координації нематеріальних дій для ефективного надання послуг відповідно до вимог споживача.

Вітчизняна науково-методична база логістики перебуває в стадії активного розвитку, обумовленого наступними основними напрямками наукових досліджень і їхнього практичного додатка:

1) дослідження в сфері регіональної логістики – формування регіональних розподільних центрів, координація керування регіонально-визначених процесів постачання, збуту, торгівлі;

2) оптимізація матеріально-технічного постачання й збуту, визначення умов формування оптової й роздрібної торгівлі;

3) дослідження логістичних аспектів функціонування транспорту в нових умовах виробництва, постачання, збуту, торгівлі;

4) дослідження можливостей логістичного управління інформаційними, кадровими й фінансовими потоками;

5) дослідження процесів міжнародної інтеграції виробничників і постачальників на міжнародних товарних ринках, формування логістичних процесів у сфері міжнародних економічних відносин, насамперед, у торгівлі й на транспорті;

6) застосування властивостей логістики в сфері промислового виробництва, у тому числі підвищення якості зробленої продукції за умови зниження її собівартості.

Потенціал логістики направляється, у першу чергу, на досягнення стійкості підприємства, що визначають наступні основні критерії: якість продукції, що відповідає пропонованим вимогам і є порівнянним з аналогічною продукцією ринкових лідерів у даній галузі; показник рівня конкурентоспроможності підприємства і його продукції; міра результативності організації підприємства (структура, внутрішні й зовнішні матеріальні й інформаційні потоки і їхні взаємозв'язки); рівень підтримки стабілізаційної стійкості підприємства в навколишній його “ринковому середовищі проживання”, тобто логістичній системі; наявність комплексної системи логістичного сервісу, що забезпечує функціональну стійкість підприємства.

Об'єктом дослідження й управління в логістиці є потоки, їхня структури й елементи досягнення загальної й локальної цілей і реалізації визначених ними функцій, які викликані об'єктивною необхідністю прогнозувати й організовувати ринок споживача, формувати споживчий попит, організовувати й реалізовувати орієнтовану на нього самостійну або сукупну системну виробничу, транспортну, комерційну діяльність.

Потік у логістиці є сукупністю об’єктів, сприймана як єдине ціле, що існує як інтегрований процес на певному тимчасовому інтервалі та характеризується у співвідношенні кількісних і тимчасових одиниць (потужність потоку). Управління потоковими процесами здійснюється переміщенням у просторово-тимчасових параметрах середовища ресурсів «від первинного джерела до кінцевої мети». Логістика, насамперед, вивчається в її впливі на фізичний рух матеріальних потоків від вихідних (первинних) джерел до кінцевим цілям. У цих потоках носіями рухи є продукти природи, трансформовані як предмети праці в його речовинні результати за допомогою засобів і знарядь праці.

Цілі логістики: прогнозування та визначення потреб у матеріальних ресурсах; планування закупок; постачання запасів, розвантаження, приймання вантажів на складі; складування та зберігання вантажів; створення та зберігання запасів; скорочення терміну поставок; забезпечення ритмічної, узгодженої роботи на виробництві; забезпечення максимальної неперервності процесів виробництва; організація розподілу виробленої продукції; організація вчасних доставок продукції; забезпечення транспортування матеріальних елементів в кожному з видів логістичної діяльності та транспортного зв’язку із зовнішнім середовищем; забезпечення актуальною і точною інформацією кожного з видів логістичної діяльності [3].

Основне завдання логістики полягає у досягненні з найменшими витратами максимальної пристосованості суб’єктів господарювання (підприємств, об’єднань) до ринкової кон’юнктури, збільшення на ринку своєї частки участі й одержання переваг перед конкурентами, а саме: створення комплексних інтегрованих систем матеріальних,

інформаційних, а при можливості й інших потоках; стратегічне узгодження, планування й контроль за використанням логістичних потужностей сфер виробництва й обігу; постійне вдосконалювання логістичної концепції в рамках вибраної стратегії в ринковому середовищі; досягнення високої системної гнучкості шляхом швидкого реагування на зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування.

До загальних завдань логістики слід віднести: здійснення наскрізного контролю за потоковими процесами в логістичних системах; розробка й удосконалювання керування матеріальними потоками; різноманітне прогнозування обсягів виробництва, перевезень, запасів; виявлення незбалансованості між потребами виробництва й можливостями матеріально-технічного забезпечення; виявлення незбалансованості між потребами в логістичних послугах при збуті й можливостями логістичної системи; раціональне формування господарських зв'язків; оптимізація технічної й технологічної структури транспортно-складських комплексів; визначення стратегії й технології фізичного переміщення матеріальних ресурсів, напівфабрикатів, готової продукції; формалізація актуалізованих (поточних, оперативних) логістичних цілей і параметрів функціонування логістичної системи.

Ефективність планування й прийняття рішень на підприємстві як логістичної системи багато в чому визначається правильно побудованою корпоративною базою даних по логістична операціях, що є частиною загальної бази дані підприємства. При цьому на кожну логістичну операцію повинні бути віднесені витрати фінансів, часу й праці, що є однією з необхідних умов для ефективного нормування витрат ресурсів на підприємстві й контролювання показників логістичного плану.

Під логістичною функцією розуміють відособлену сукупність логістичних операцій, спрямованих на реалізацію поставлених перед логістичною системою й її ланками завдань, і логістична операція, тобто будь-яких дій, не підметів подальшої декомпозиції в рамках поставленого завдання менеджменту й пов'язаних з виникненням, перетворенням або поглинанням матеріального потоку й супутнього йому інформаційний потік і інші потоки.

На мікрорівні (з позицій конкретного бізнесу) логістичною функцією називають відособлену сукупність логістичних операцій, виділену з метою підвищення ефективності, керування логістичним процесом і ступеня керованості логістикою організації бізнесу.

На рівень агрегування операцій у логістичній функції впливають: галузева й продуктова спеціалізація, корпоративна й логістична стратегії, організаційна структура керування підприємством, інфраструктура, інформаційна підтримка. Відокремлення логістичної функції найчастіше прямо пов'язане з виділенням на підприємстві структурних підрозділів служби логістики або окремих менеджерів, відповідальних за керування запасами, закупівлями, транспортуванням, складуванням, упакуванням, вантажопереробкою, митним оформленням вантажів.

Отже, застосування основних елементів логістики в зовнішньоекономічній діяльності підприємства дозволить збалансувати його діяльність та підвищити конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Література:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». - К.: «Наука», 1995. - 103 с.
2. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії: Підручник - Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр “ІНТЕЛЕКТ+” Інституту післядипломної освіти), “Інтелект-Захід”, 2004. - 416 с.
3. Матвієнко Г. Л. Задачі логістичного контролінгу в діяльності підприємств / Г. Л. Матвієнко // Мат. IV міжнародної науково-практичної конференції // Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління. – 2005. – № 5. – С. 74–82.

Matjunina M.V.
Ph.D., Associate Professor
Republican higher education institution "Crimean University of Humanities",
Yalta (Republic of Crimea)

BALANCED SCORECARD AS A NEW APPROACH TO STRATEGIC MANAGEMENT

Матюнина М.В.
к.э.н., доцент
РВУЗ «Крымский гуманитарный университет», г. Ялта (Республика Крым)

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, КАК НОВЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ

Рассмотрены возможности совместной деятельности системы сбалансированных показателей и стратегического управления, проанализированы положительный стороны данного союза.
Ключевые слова: *стратегическое управление, система сбалансированных показателей, организация, потенциал.*

The possibilities of joint activity of the balanced scorecard and strategic management, analyzed the positive side of the Union.
Key words: *strategic management, balanced scorecard, an organization potential.*

Такое понятие как стратегическое управление хорошо знакомо, о нем идет речь во многих литературных источников. Реже встречается такое понятие, как система сбалансированных показателей (ССП).

Противоречие между непреодолимой силой, направленных на создание широких конкурентных возможностей, и ограниченной моделью финансовой бухгалтерской отчетности послужило причиной создания некоего синтезированного явления: сбалансированной системы показателей. Данная система дает возможность фирме, компании четко определить и сформулировать свои планы, воплотить определенную стратегию в реальные действия.

Следовательно, ССП – это инструмент распространения стратегической информации посредствам интегрированного набора финансовых и нефинансовых параметров. [1, с. 138].

Но можем ли говорить о ССП, как о системе стратегического управления?

Основателями ССП, считаются профессор Роберт Каплан, и директор Института Нолана Нортона Девид Нортон, который являлся руководителем проекта. Так же внесли свой вклад в развитие данной системы, такие руководители и лидеры компании как, Лари Брейди, Рон Мамбу, Норманн Чамберз, Сьян Ллойд Риз, Рей Стата, Джерри Фишман и Арт Шнейдерман. Значительный вклад в систему сбалансированы показателей внесли Тед Франкавилья, Том Валерио, профессора Уильям Брунза, Роберт Саймонза, Робин Купер и другие. Стратегическое управление изучали такие специалисты как И. Ансофф, Г. Минцберг, А. Стерлин и другие.

Систему сбалансированных показателей можно определить, как тщательно подобранный набор на основе стратегии организации. [1, с. 12].

Задача состоит в том, чтобы трансформировать миссию компании в конкретные, вполне осязаемые задачи и показатели. Истинная значимость ССП появляется тогда, когда приходит трансформация из системы оценки в систему управления. [2, с.12].

Но можно ли данную систему связать со стратегическим управлением. Известно, что стратегическое управление - это процесс принятия и осуществление стратегически решений, центральным звеном которого является стратегический выбор, основанный на сопоставлении собственного ресурсного потенциала предприятия с возможностями и угрозами внешнего окружения, в котором оно действует. [3, с.7].

И. Ансофф рекомендует рассмотреть стратегическое управление как состоящие, из двух взаимодействующих подсистем; анализа и выбора стратегической позиции и оперативного управления в реальном масштабе времени. [3, с. 20].

Таким образом, стратегическое управление является действительно ориентированной системой, которая включает в рассмотрение процесс реализации стратегии, а также оценку и контроль.

Для многих организаций ССП превратилась из оценочного инструмента в то, что Каплан и Нортон описали как «систему стратегического управления». Хотя первоначальной целью системы показателей была задача сбалансировать исторические финансовые данные факторами будущей стоимости для фирмы. По мере того, как все больше и больше организаций экспериментировали с этой концепцией, было обнаружено, что данная система является важнейшим инструментам для приведения кратковременных действий в соответствие со стратегией компании. Применяемая с этой целью, система показателей решает многие проблемы эффективной реализации стратегии, о которой говорилось выше. [1, с. 16].

Следственно при работе со многими организациями и при исследовании лучшей практики применения, можно отметить три основных аспекта в применении ССП: оценочная система, система стратегического управления и инструмент распространения информации.

Так же ССП может решить барьеры стратегического управления, такие как:

- барьер видения с помощью перевода стратегии. В идеальном варианте ССП создается на основе общего понимания и перевода стратегии организации в цели, показатели, нормы и инициативы по каждой из четырех составляющих. Перевод видения и стратегии вынуждает руководство четко определять, что означают расплывчатые и туманные понятия в формулировках видения будущего и стратегии;

- барьер человеческого фактора с помощью каскадирования системы показателей. Для успешной реализации любая стратегия должна быть понятна и принята к исполнению на всех уровнях фирмы. Каскадирование системы показателей означает ознакомление с ней всех работников организации и предоставление им возможности, продемонстрировать – какой вклад их повседневная деятельность вносит в реализацию стратегии;

- барьер ресурсов с помощью стратегического преодоления ресурсов. При обсуждении этого барьера мы отмечали, что в большинстве компаний процессы составления бюджета и стратегического планирования разделены. Разработка ССП предоставляет возможность объединить эти важные процессы.

- барьер руководства с помощью стратегического управления. В быстро меняющийся среде, с которой сталкиваются большинство из нас, для принятия стратегических решений нам нужно больше, чем простой анализ расхождений между фактическими данными и бюджетом. К сожалению, руководство многих компаний тратит драгоценное время в момент заседаний на обсуждение расхождений и поиск путей исправления недостатков. ССП дает нам необходимые элементы для того, чтобы перейти от этой схемы к новой модели, в которой результаты ССП становится исходной точкой анализа, обсуждения и изучение стратегии. [1, с. 22].

Система сбалансированная показателей помогает организациям решить две фундаментальные проблемы: эффективно оценивать результаты деятельности организации и успешно реализовать стратегию. СПП превратилась в стратегическое управление и мощный инструмент распространения информации для тех организаций, которые хотят полностью раскрыть свой потенциал. Хорошо сконструированная сбалансированная система должна рассказывать о стратегии организации с помощью ряда причинно-следственных связей, присущих показателям системы. Связь системы показателей с ключевыми управленческими процессами, такими как составление бюджета, стимулирующие вознаграждения, и направленность на достижение общих целей помогает преодолеть стратегическому управлению барьеры, стоящие на пути реализации стратегии. Менеджер, поставивший во

главу угла ССП, предоставляет компании возможность систематизировать и концентрировать свои усилия на выполнении долгосрочной стратегии.

Литература:

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп./ Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2004. – 320 с.
2. Пол Р. Нивен. Сбалансированная Система Показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 328 с.
3. Подсоленко Е. А. Менеджмент: теория и практика / Е. А. Подсоленко, В. А. Подсоленко, А. И. Башта. – К.: Вища шк., 2000. – 263 с.

Melnyk O. G.
Doctor of Science (Economics), Professor,
Hanas L.M.
Assistant
National University «Lviv Polytechnic», Lviv, Ukraine

MANAGEMENT OF PRODUCTION STOCKS IN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Мельник О.Г.
доктор економічних наук, професор
Ганас Л.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

The conceptual terms framework in the sphere of management of production stocks is specified. For the first time the polycriterial model of a choice of types of warehouses of production stocks is elaborated. The typology of influence factors on management of production stocks is improved and a number of factors by functional approach are allocated. The list of expenses on formation and on the maintenance of production stocks in the corresponding estimate of expenses is allocated and systematized.

Key words: *stocks, production stocks, management, polycriterial model, estimate of expenses, factors, principles of management, warehouses of production stocks, planning, organization, control.*

Уточнено понятійно-термінологічний апарат у сфері управління виробничими запасами. Розроблено полікритеріальну модель вибору типів складів виробничих запасів. Удосконалено типологію факторів впливу на виробничі запаси та виокремлено низку факторів за змістом. Виокремлено та систематизовано перелік витрат на формування та утримання виробничих запасів у відповідний кошторис.

Ключові слова: *запаси, виробничі запаси, управління, полікритеріальна модель, кошторис витрат, фактори, принципи управління, склади виробничих запасів, планування, організування, контролювання.*

Сучасні ринкові умови характеризуються високою динамічністю, глобалізацією, загостренням конкурентної боротьби, непередбачуваністю, невизначеністю, нестабільністю та дією низки інших чинників, як позитивного, так і негативного характеру, які вимагають від вітчизняних машинобудівних підприємств впорядкування усіх видів діяльності, пошуку додаткових можливостей, підвищення конкурентоспроможності, грамотного управління та ресурсного забезпечення. Для машинобудівних підприємств матеріально-сировинні ресурси є невід'ємною складовою виробничого процесу, наявність яких забезпечує ефективне функціонування без збоїв та простоювання, що зумовлює необхідність обґрунтованого формування виробничих запасів. Концепція управління виробничими запасами в останні десятиліття тяжіє до їх мінімізування або повної відмови, що закладено в основу низки методів формування та поповнення. Проте, теорія та практика свідчать про недоцільність повної відмови від виробничих запасів, адже внаслідок цього зростуть витрати на інших

ланках виробничого процесу та ймовірність перебоїв у виробничому процесі. Зважаючи на вищевикладене, виникає необхідність у розробленні комплексного науково-методичний підходу до управління виробничими запасами на машинобудівних підприємствах, який дозволив би вчасно та оперативно реагувати на потреби виробничо-господарської діяльності.

Наукові дослідження проблем управління виробничими запасами висвітлили в своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В.Н. Амитан, В.В. Глухов, О.В. Доровський, Н.Дж. Еквілайн, Т.О. Колодизєва, Є.В. Крикавський, О.Є. Кузьмін, О.М. Куницька, Р.Р. Ларина, В.В. Лукинський, Є.В. Мержиєвська, В.Л. Мякушко, С.О. Огієнко, В.Л. Пилюшенко, О.В. Посилкіна, Р.Л. Савон, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, Б.А. Райзберг, В.Дж. Стівенсон, О.М. Тридід, Г.І. Філіна, Р.Б Чейз, Н.І. Чухрай, А.А. Шомштейн та ін.

Не зважаючи на значну кількість наукових праць за тематикою управління виробничими запасами, а також потужний доробок фахівців вітчизняних та міжнародних машинобудівних підприємств, невирішеною залишається низка важливих завдань у цій сфері. Зокрема, виникає необхідність у конкретизуванні понятійно-термінологічного апарату у сфері управління виробничими запасами, потребує удосконалення типологія факторів впливу на виробничі запаси, виокремлення спеціальних принципів управління виробничими запасами. Також виникає необхідність структурування витрат на формування і утримання виробничих запасів та обгрунтованої побудови складського господарства на основі полікритеріальної моделі вибору типів складів виробничих запасів.

Огляд та аналізування літературних джерел свідчить про існування поліпозиційності при трактуванні категорій «запаси», «виробничі запаси», «управління виробничими запасами» зі змістової, функціональної та морфологічної точок зору, що зумовлює необхідність ґрунтовного дослідження їх сутності. Дослідження позицій науковців стосовно сутності категорії «запаси» засвідчило, що їх можна об’єднати у декілька груп за трьома підходами (бухгалтерським, економічним та логістичним): 1) як активи, які утримуються, перебувають у процесі виробництва для подальшого продажу, а також при управлінні підприємством; 2) як матеріальний потік, що перебуває на зберіганні; 3) як матеріальні ресурси, які ще не використовуються.

Ретельне дослідження переваг та недоліків кожного з перелічених вище підходів дало змогу обґрунтувати трактування запасів як матеріальних ресурсів, які є власністю підприємства, або перебувають на відповідальному зберіганні, не використовуються у конкретний момент часу (зберігаються на складах або інших відведених для цього місцях), але призначені для подальшого застосування у виробничій, збутовій, торгівельно-посередницькій та іншій діяльності підприємства [1, с. 159-160].

При дослідженні трактування виробничих запасів позиції науковців зазнали ще більшої поліпозиційності, проте були згруповані за аналогічними підходами до трактування, що дозволило виокремити сутність категорії як частини матеріальних ресурсів, які є власністю підприємства або передані підприємству під виглядом давальницької сировини та зберігаються у відповідних для цього місцях (складах виробничих запасів), ще не використовуються та призначені для подальшого застосування у виробничому процесі, входять у структуру виготовленої продукції або підтримують функціонування процесу виробництва, забезпечуючи його безперебійність.

Трактування «управління виробничими запасами» доцільно розглядати з позиції процесно-структурованого менеджменту як виду управлінської діяльності, що базується на плануванні забезпечення підприємства необхідними матеріальними ресурсами, їх наявності у потрібний момент, організуванні необхідного їх накопичення у спеціально відведених для цього місцях, розподілу між напрямами виробничої діяльності, мотивуванні працівників, що пов’язані з виробничими запасами, контролюванні використання виробничих запасів, виконання передніх функцій управління та регулюванні виявлених недоліків з метою уникнення простоювання. Отже, це вид управлінської діяльності, що базується на плануванні, організуванні виробничих запасів, мотивуванні працівників, що пов’язані з виробничими запасами, контролюванні та регулюванні виробничих запасів.

Наукові напрацювання дозволяють виокремити стратегічне і тактичне планування виробничих запасів (що в свою чергу поділяється на поточне та оперативне). Проте, підприємствам не доцільно формувати виробничі запаси на тривалий період (внаслідок замороження фінансових ресурсів, зростання витрат на зберігання та утримання виробничих запасів, морального старіння, псування, зміни технології виробництва та ін.), тому стратегічне планування є лише орієнтиром для діяльності у вигляді стратегічних планів виробництва, обсягів закупівлі матеріальних ресурсів тощо. Тактичне планування спрямоване на визначення заходів із реалізації стратегії. Поточне планування виробничих запасів передбачає розроблення кошторисів формування витрат на утримання виробничих запасів, планів графіків їх надходження тощо та завершується складанням поточного плану формування, зберігання, використання виробничих запасів [2, с. 308-315].

Оперативне планування виробничих запасів здійснюється для розроблення конкретних короткотермінових планів стосовно формування, накопичення та використання виробничих запасів. Це одноденні, потижневі, помісячні графіки поповнення виробничих запасів, або тривалості їх зберігання, а також аналогічні плани використання виробничих запасів, заповнення складських приміщень тощо[2, с. 308-315]. На основі складених планів формується система поповнення, розміщення та розподілу виробничих запасів, що оперує відповідними методами формування, поповнення та використання виробничих запасів. До основних методів формування, поповнення та використання виробничих запасів відносимо: з фіксованим розміром замовлення, з фіксуванням періоду постачання наступної партії, “Мінімум – максимум”, із встановленою періодичністю між замовленнями та поповненням виробничих запасів до вказаного рівня, JIT (Just-in-time),“Точно своєчасно”, Kaizen (постійне вдосконалення), Kanban (карта), MRP (Material Requirements Planning) планування матеріальних потреб, MRP II (Material Recourse Planning) планування матеріальних ресурсів, ABC-аналіз, ABC-XYZ аналіз, IC (Inventory Control) контролювання запасів, OPT (Optimized Production Technology) оптимізована виробнича технологія, LP (Lean production) “виснажене виробництво”, ROP (Rules Based Reorder) управління замовленням, перезамовленням, CIM (Computer Integrated Manufacturing) комп’ютеризоване інтеграційне виробництво, CALS (Computer-aided Acquisition and Logistics Support) комп’ютерна підтримка процесу постачання і логістики, ERP (Enterprise Resource Planning) планування ресурсів підприємства та ін. Враховуючи переваги та недоліки, підприємства обирають той чи інший метод.

Організування виробничих запасів варто розглядати за двома взаємопов’язаними напрямками: 1) організування складського господарства; 2) організування складування запасів. Організування складського господарства повинно базуватись на грамотному виборі типів складів виробничих запасів та розрахунку їх площі [3, с. 168-174].

Для вибору типів складів виробничих запасів нами розроблено полікритеріальну модель Перший етап моделі полягає в інформаційному забезпеченні полікритеріального вибору типів складів виробничих запасів. На цьому етапі передбачається добір достовірної інформації, її систематизування та підготовлення до використання при полікритеріальному виборі типів складів виробничих запасів.

Враховуючи накопичення інформації, на другому етапі відбувається встановлення ключових критеріїв та рекомендування відповідних типів складів. Основними критеріями при виборі типів складів виробничих запасів є: обсяг виробничих запасів, наявність відповідних власних площ під складські приміщення, вимоги щодо зберігання виробничих запасів, сумісність зберігання усіх видів виробничих запасів, тривалість функціонування складу, рівень програмно-технічного забезпечення складського господарства, відстань транспортування від складу до виробничих підрозділів та вартість утримання складських приміщень.

Третій етап передбачає акумулювання обраних типів складів виробничих запасів за кожним із критеріїв та встановлення єдиного зведеного переліку. На четвертому етапі передбачається дослідження на сумісність відібраних типів складів виробничих запасів та пошук можливостей їх оптимізування.

На основі інформації із попереднього етапу формується кінцевий перелік типів складів виробничих запасів, які необхідні підприємству з урахуванням параметрів оптимізування. Групування інформації також можна представити у табличному та графічному варіантах. Якщо на певному із етапів допущено помилку та вибраний перелік типів складів виробничих запасів не відповідає потребам підприємства, тоді за допомогою зворотних зв'язків здійснюється повернення та той етап, де могла бути допущена помилка.

Контролювання виробничих запасів – це вид управлінської діяльності, який передбачає визначення відхилень у періодах постачання та обсягах поставок виробничих запасів, виявлення браку матеріальних ресурсів, що надходять на підприємство та при їх зберіганні, оцінювання відповідності встановлених норм формування виробничих запасів до потреб підприємства а також витрат понесених при накопиченні та утриманні виробничих запасів, виявлення крадіжок, недостач виробничих запасів, зловживань та некомпетентності працівників, що пов'язані із виробничими запасами. Контролювання виробничих запасів пов'язане із перевіркою та оцінюванням формування, утримування та використання виробничих запасів на підприємстві відповідно до встановлених норм, стандартів та критеріїв. Інструментом контролювання є контроль, що також може базуватись на формуванні кошторисів, які забезпечують відображення планових та фактичних значень витрат а також їх структури. Структура витрат на формування та утримання виробничих запасів складається з низки статей. Перелік статей витрат на формування та утримання виробничих запасів з урахуванням низки субстатей (витрати на формування виробничих запасів: витрати на маркетингові дослідження ринку постачальників, витрати на налагодження контактів та укладання договорів, витрати на маркетингові дослідження ринку постачальників, витрати на налагодження контактів та укладання договорів, витрати на придбання виробничих запасів, інші витрати на формування виробничих запасів; витрати на утримання виробничих запасів: витрати на оренду складських приміщень, витрати на охорону складських приміщень, амортизація складських приміщень та складського обладнання, амортизація нематеріальних активів для потреб складського господарства, основна і додаткова заробітна плата працівників складського господарства та відрахування на соціальні заходи, витрати на паливо та енергію, водопостачання та водовідведення для складських потреб, витрати на страхування виробничих запасів на складах, витрати на спеціальну обробку виробничих запасів при їх зберіганні, інші витрати на утримання виробничих запасів) структуровано у відповідний кошторис [4, с. 316-324].

Регулювання виробничих запасів спрямоване на досягнення таких цілей: усунення збоїв постачання, надходження, невідповідностей планових та фактичних обсягів виробничих запасів; реагування на дії чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ з метою ліквідування недоліків для забезпечення наявності виробничих запасів в момент необхідності та безперебійності виробничого процесу; коригування при розподілі обсягів фінансових ресурсів на формування, утримання та використання виробничих запасів з врахуванням раціональності та доцільності; приведення обсягів виробничих запасів до необхідного рівня; стабілізування виробничої діяльності підприємства. Регулювання виробничих запасів є невід'ємним та важливим функціональним елементом технології управління виробничими запасами. Грамотне регулювання виробничих запасів є запорукою покращення управління виробничими запасами та діяльності підприємства [2, с. 54-57].

Аналізування літературних джерел дало змогу диференціювати спеціальні принципи управління виробничими запасами за функціональним підходом, виокремивши принципи планування виробничих запасів (оптимальності та першочерговості формування виробничих запасів), організування виробничих запасів (відповідності складських приміщень до умов зберігання виробничих запасів, зручного розташування складів виробничих запасів, економності зберігання), мотивування працівників, пов'язаних із виробничими запасами (справедливості, поваги до працівника, безпеки, відчуття важливості виконаної роботи, залучення до управління), контролювання виробничих запасів (раціональності використання, своєчасності надходження та використання, наявності виробничих запасів), регулювання

виробничих запасів (комплексного усунення недоліків, чіткості та продуманості дій при усуненні недоліків) [2, с. 67-69]. Фактори впливу на виробничі запаси нами поділено за низкою типологічних ознак на: за напрямом (зовнішнього та внутрішнього впливу), за характером (позитивного та негативного впливу), за періодом (коротко-, середньо- та довгострокового впливу), за змістом. Врахування факторів впливу на виробничі запаси при реалізації функцій управління дозволяє підприємству уникнути помилок, покращити результат діяльності та забезпечує комплексне врахування усіх позитивних і негативних умов.

Запропоновані методологічні засади забезпечення управління виробничими запасами на основі використання процесно-структурованого менеджменту дозволяють розглядати управління виробничими запасами як конкретну функцію управління, яка реалізується на основі планування, організування виробничих запасів, мотивування працівників, пов'язаних із виробничими запасами, контролювання та регулювання виробничих запасів, що дозволяє комплексно та всеохоплююче розглядати цей процес.

Література:

1. Федак Л.М. Запаси підприємств: сутність та класифікація / Л.М. Федак // Вісник Хмельницького національного університету. – Серія «Економічні науки». - Хмельницький : ХНУ.– 2012.– № 1. – С. 157-162.
2. Федак Л.М. Управління запасами підприємства на засадах функціонального підходу / Л.М. Федак // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів. 2011. – Вип. 21.12. 4. – С. 308-315
3. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: [колективна монографія у 4 томах] / [О.Є. Басманова, О.Ю. Безкровна, Е.С. Белокурова, Л.М. Борисова та ін.] / За ред. О.А. Паршиной. –Дніпропетровськ: «Герда», 2013. – [Т1]. – 334с.
4. Наукові засади формування та використання економічного потенціалу: [монографія] / [О.С. Бешта, Т.Г. Бєлова, Я.С. Богів, А.Б. Бойко та ін.] / За ред. В.Я. Швеця, В.М. Соловйова. – Черкаси: Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, 2013. – 360с.
5. Ганас Л.М. Регулювання виробничих запасів / О.Г. Мельник. Л.С. Ноджак, Л.М. Ганас // Збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції ["Ефективне управління економікою: теорія і практика"] – Черкаси: ТОВ «Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 54-57.
6. Ганас Л.М. Принципи управління виробничими запасами // Збірник тез доповідей IX Міжнародної науково-практичної конференції ["Маркетинг та логістика в системі менеджменту"] - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С.67-69.

Milyavskiy M.U.,
Ph.D., Associate Professor,
Kulish O.S.,
Student,
Korobka I.S.
Student
Donbass State Engeneering Akademy, Kramatorsk, Ukraine

DETERMINATION OF MECHANISM OF FORMING OF PROPERTY ASSET OF AIRCORPORATIONS ON BASIS OF INTERNAL AND EXTERNAL INVESTMENTS

Милявский М.Ю.,
к.э.н., доцент,
Кулиш А.С.,
студент,
Коробка И.С.
студент
Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА АВИАКОРПОРАЦИЙ НА ОСНОВЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ИНВЕСТИЦИЙ

Доказана необходимость использования долевых инструментов собственного капитала авиакорпораций для активизации привлечения инвестиционных ресурсов. Обоснованы и охарактеризованы элементы механизма образования собственного капитала авиакорпораций на основе внутренних и внешних инвестиций. Приведены функции собственного капитала авиакорпорации. Определены составляющие элементы собственного капитала авиакорпораций. Исследованы направления изменения структуры собственного капитала авиакорпораций

Ключевые слова: *авиакорпорация, собственный капитал, ресурсы, инвестиции.*

The necessity of the use of by share instruments of propertyasset of aircorporations is well-proven for activation ofbringing in of investment resources. The elements ofmechanism of formation of property asset of aircorporationsare reasonable and described on the basis of internal andexternal investments. Functions over of prope rty asset ofaircorporation are brought. The making elements of propertyasset of aircorporations are certain. Directions of change ofown capital of aircorporations structure are investigational

Keywords*: aircorporation, property asset, resources, investments.*

Недостаточность собственных оборотных средств для финансирования хозяйственной деятельности авиакорпораций обусловливает необходимость привлечения кредитных и инвестиционных ресурсов. Для повышения собственной инвестиционной привлекательности авиакорпорации применяют инструменты собственного капитала (акции, облигации). В последнее время авиакорпорации не активно используют эмиссионные источники привлечения инвестиций. Из каждых десяти корпораций только две привлекают внутренние и внешние инвестиции за счет использования инструментов собственного капитала, то есть путем эмиссии и продажи долевых и долговых ценных бумаг. Это указывает на отсутствие организационных и нормативных условий привлечения инвестиций, а также незаинтересованность руководства корпораций по использованию инвестиционных источников пополнения финансовых ресурсов.

Финансовые аспекты управления собственным капиталом корпораций отражено в исследованиях Г. Астапов, С. Богачева, В. Щелкунова, С. Мизюк, А. Буглак и др. В публикациях отражены методы и методики определения прироста собственного капитала, объема дополнительной эмиссии, перспективной эффективности инвестиции. Вместе с тем, анализ публикаций дает возможность установить, что необходимость привлечения внешних и внутренних инвестиций на развитие авиакорпораций связана с изменениями их собственного капитала. Изложенные результаты исследований не содержат конкретных методов, моделей, механизмов управления собственным капиталом авиакорпорации, которая является объектом инвестирования.

Целью статьи является обоснование элементов механизма формирования собственного капитала авиакорпорации на основе внутреннего и внешнего инвестирования.

Задачи:

- приведены функции собственного капитала авиакорпорации;
- определены составляющие элементы собственного капитала авиакорпораций;
- исследованы направления изменения структуры собственного капитала авиакорпораций.

Все источники финансирования деятельности авиакорпорации подразделяются на две группы - собственные и заемные. К собственным источникам относятся: собственный капитал и условно собственный источник, к которому относятся целевые поступления для финансирования конкретных мероприятий и операций.

В соответствии с Положением (стандартом) бухгалтерского учета 2 "Баланс", утвержденным приказом Министерства финансов Украины от 31.03.99г. №8, собственный капитал - это часть в активах предприятия (корпорации), что остается после выдачи его обязательств.

По формам собственный капитал делится на две категории:

- Инвестированный (вложенный или оплаченный капитал);
- Нераспределенная прибыль.

Инвестированный капитал - это сумма простых и привилегированных акций по их номинальной (провозглашенной) стоимости, а также дополнительно вложенный капитал, который также может быть разделен по источникам образования.

Нераспределенная прибыль - это часть чистой прибыли, не распределенная между акционерами.

Собственный капитал по уровню ответственности делится на:

- Уставный капитал, сумма которого определяется в уставных документах и подлежит обязательной регистрации в государственном реестре хозяйствующих единиц;

- Дополнительный капитал (незарегистрированный) - это дополнительно вложенный капитал, резервный капитал и нераспределенная прибыль.

Разновидностями собственного капитала являются: уставный капитал; паевой капитал; дополнительный капитал; резервный капитал; изъятый капитал; неоплаченный капитал; нераспределенная прибыль (непокрытые убытки); целевое финансирование; обеспечение будущих расходов и платежей; страховые резервы.

Увеличение уставного капитала осуществляется за счет паевого капитала, дополнительного, резервного к неоплаченному капиталу, нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), расчетов с участниками. Источниками увеличения выступают внутренние и внешние инвестиции в виде взносов на пополнение уставного капитала, предоставляемых действующими и новыми участниками.

Увеличение уставного капитала авиакорпорации по основным средствам осуществляется за счет объектов капитального строительства, принятых по эксплуатации в отчетном году; стоимости проектно-исследовательских работ по принятым в эксплуатацию объектам капитального строительства, дооценки основных средств, выявленных при инвентаризации, которые ранее не были взяты на баланс и т.п. [1, 2].

В части оборотных средств уставный капитал увеличивается на суммы стоимости бесплатно полученных товарно-материальных ценностей и других оборотных средств; стоимости материальных ценностей, поступивших от ликвидации основных средств, финансирования из бюджета для пополнения оборотных средств, дооценки товарно-материальных ценностей в соответствии с постановлениями и распоряжениями Правительства Украины и тому подобное.

Уменьшение уставного капитала осуществляется за счет погашения паевого капитала, вытянутого и неоплаченного капитала и расчетов с участниками [5].

Уставный капитал уменьшается в части основных средств на сумму стоимости бесплатно переданных основных средств по распоряжению вышестоящих органов, износ по бесплатно принятым основным средствам, списания объектов с баланса, уценки основных средств, ликвидированных основных средств и т.п.

В части оборотных средств уменьшения уставного капитала осуществляется за счет бесплатно вытянутых товарно-материальных ценностей и других оборотных средств, связанных с ликвидацией основных средств, сумм уценки товарно-материальных ценностей в соответствии с постановлениями и распоряжениями правительства Украины и тому подобное.

Следует отметить, что большинство авиапредприятий по результатам приватизации были преобразованы в корпорации в форме акционерных обществ. Поскольку собственный капитал выступает основным источником финансовых ресурсов АО, то процесс его образования и увеличение не является стихийным и осуществляется на основе действия соответствующего механизма. Механизм формирования собственного капитала представляет собой интегрированную систему элементов влияния на образование и изменение величины собственного капитала авиакорпорации.

Блок организационных элементов включает организационно-управленческое обеспечение, которое является совокупностью внутренних институциональных звеньев, деятельность которых связана с регулированием величины и формированием структуры собственного капитала; организационно-техническое обеспечение, включающее

совокупность условий оперативного управления собственным капиталом; информационное обеспечение, охватывающее массив информации и основные потоки информации об изменении размера и структуры капитала.

Экономические элементы включают совокупность методов создания и изменения величины и структуры собственного капитала. С учетом того, что собственный капитал может быть сформирован по результатам финансовой, а именно эмиссионной деятельности предприятий, то реализация методов обоснования вида и размера эмиссии является основой обеспеченности потребностей авиакорпорации ресурсами. Инвестиционные ресурсы, привлеченные в корпорацию являются результатом размещения ценных бумаг и других инструментов собственного капитала. Поскольку условием организации инвестиций выступают их окупаемость и прибыльность, то реализация методов обоснования источников привлечения инвестиций также направлена на достижение обеспеченности авиакорпорации финансовыми ресурсами.

Реализация методов капитализации прибыли позволяет уточнить размер прироста собственного капитала, а именно величину дополнительной обеспеченности корпорации средствами для ведения операционной деятельности.

Изменение структуры собственного капитала связано с изменением формы обязательств корпорации перед инвесторами. С учетом заинтересованности авиакорпорации в сохранении объема рабочего собственного капитала неизменным и в предотвращении оттока капитала, реализация методов управления структурой капитала связана с заменой одних инструментов капитала другими (например, обмен облигаций на акции) для достижения постоянной обеспеченности корпорации собственными средствами.

В целом действие данного механизма направлено на обеспечение условий устойчивой и рентабельной финансово-хозяйственной деятельности авиакорпораций. Поэтому критериями оценки его эффективности выступают достаточность капитала авиакорпорации и повышения его прибыльности.

В заключении необходимо отметить, что путем использования системного подхода и методов структурного моделирования был обоснован состав элементов механизма формирования собственного капитала авиакорпорации, который отличается от механизмов внешнего и внутреннего инвестирования наличием элементов взаимосвязи эмиссионных и инвестиционных процессов, которые осуществляются в условиях корпорации.

Дальнейшая детальная разработка каждого элемента данного механизма позволит получить усовершенствованные методы инвестиционного проектирования, методы капитализации прибыли и методы управления структурой капитала машиностроительной корпорации.

Литература:

1. Астапова Г.В. Корпоративное управление и корпоративные финансы в условиях трансформационной экономики. Монография. - Донецк, ИЭП НАН Украины, 2004 - 191с.
2. Астапова Г.В. Корпоративная социальная ответственность: курс лекций / Г.В.Астапова, А.Ю.Литвин, М.Ю.Милявський. - Донецк: ДонУЭП 2012. - 95 с.
3. Белопольский Н.Г., Милявский М.Ю., Астапова Г.В., Филипишин И.В. Управление машиностроительным предприятием на основе совершенствования механизма корпоративного контроля и внутреннего аудита // Монография / - Донецк: ООО «Восточный издательский дом», 2010 - 184с.
4. Богачев С.В. Фондовые методы развития промышленных корпораций: вопросы теории и практики: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. - Донецк, 2002 - 294с.
5. В.И. Щелкунов, С. Мизюк, Г.В. Астапова, В.В. Мизюк, А.В. Буглак. Методы обеспечения финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности авиапредприятий корпоративного типа: Монография. - Киев: Наук. мысль, 2007 - 160с.

Nesterenko O.S.
aspirant
Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

INNOVATION AS ONE OF THE KEY ELEMENTS OF AN EFFECTIVE OPERATION OF THE BUSINESS

Нестеренко О.С.
аспірант
Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

ІННОВАЦІЇ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто складові конкурентоспроможності підприємства, автором було визначено найголовніша складова конкурентоспроможності – інноваційна. Проаналізовано впровадження інновацій на промислових підприємствах, наведена статистика інноваційної активності промислових підприємств за напрямами проведених інновацій, кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації. Та проведений аналіз щодо зіставлення міжнародної інноваційної активності підприємств.

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність,промислові підприємства, інноваційна активність підприємств, напрямки проведення інновацій.*

The article discusses the components of enterprise competitiveness, the author was identified the most important component of competitiveness - innovation. Analyzed the implementation of innovations in industry, presented statistics innovative activity of industrial enterprises in the fields of innovation carried out, the number of industrial enterprises that implemented innovations. And the analysis for comparison of international innovation activities of enterprises.

Key words: *innovation, innovation, industry, innovation activity of enterprises, the direction of innovation.*

Поява великої кількості нових підприємств і організацій, лібералізація імпорту, утворення ринку капіталу, акціонерних підприємств, впровадження на ринок України іноземних компаній, все це значно ускладнило ринкову ситуацію і створило умови для бурхливого розвитку конкуренції. Конкуренція, як елемент економічної свободи, несе в собі одночасно як позитивні, так і негативні наслідки. У її умовах перемагає той, хто при тій же якості товару має менші витрати або при тих же витратах виробляє продукцію вищої якості [1, с. 45].

Тому підприємство повинно постійно знаходитись у конкурентному середовищі та забезпечувати конкурентоспроможність своєї продукції. Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно стає більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Однак рівень конкурентоспроможності – це величина динамічна, яка змінюється під впливом багатьох факторів, що формуються у сферах виробництва і обігу товару. Для того, щоб зрозуміти конкурентоспроможність підприємства, необхідно проаналізувати її складові (табл. 1).

На нашу думку, найбільш важливою складовою конкурентоспроможності підприємства є НДДКР, а саме інноваційна складова. Оскільки, в наш час на ринку товарів та послуг існує безліч виробників та постачальників, кожне підприємство бажає виокремитись та зайняти свою нішу на ринку. Отже, саме для цього керівництво повинно впроваджувати нові технології та виробляти нову продукцію для споживання. Після вступу України до ВТО на наші ринки хлинуть, в найближчий час, дешеві товари і буде видно, що вітчизняні товаровиробники будуть не в змозі конкурувати з іноземними товарами. Таким чином, поки є час керівники підприємств повинні замислитись над своїм становищем.

Сучасні умови діяльності економічних суб'єктів в Україні характеризуються невизначеністю, тобто внутрішньою нестійкістю та достатньо обмеженою передбачуваністю поведінки інших суб'єктів економічних відносин. За таких обставин серед основних факторів конкурентоспроможності підприємства провідне місце займають: конкурентоспроможність продукції та його інноваційна діяльність.

Таблиця 1

Складові конкурентоспроможності

Складові конкурентоспроможності	Зміст
1.Виробництво	- собівартість продукції, ступінь залежності від ресурсів та їх взаємозалежність - технологія, ступінь зносу, можливість оновлення - продукція: номенклатура, асортимент, якість стабільність випуску.
2.Ресурси	- матеріальні – достатня кількість, якість, кількість витрат та постачання і зберігання, залежність від постачальників,відходи виробництва - трудові – рівень професіоналізму - інформаційні – наявність баз даних , можливість постійного оновлення, ступінь освоєння сучасних інформаційних технологій.
3.Виробничий потенціал	- основні виробничі фонди – сучасність, ефективність використання, наявність вільних потужностей, можливість швидкого залучення, здатність до диверсифікації відповідно до потреб ринку.
4.Управління	- організаційна структура – можливість швидкої передачі управлінського рішення до виконавця, контрольованість - керівний склад – професіоналізм авторитетність, довіра - стабільність обраного курсу
5.Фінансування	- співвідношення власних , залучених та позичкових коштів - можливість швидкої мобілізації значних сум - доступність і стабільність фінансування - можливість інвестування інноваційних проектів.
6.НДДКР	наявність власної лабораторія для контролю за якістю сировини, продукції, відходів - розробка нової продукції - раціоналізація виробництва - інноваційна діяльність
7.Маркетинг	- дослідження ринку і конкурентів - розповсюдження виробленої продукції - підготовка інформації про потреби ринку щодо випуску продукції - ефективність рекламних заходів.

Отже для того, щоб підприємство було спроможне конкурувати з іншими у своїй галузі, йому потрібно впроваджувати інновації на підприємстві, адже саме за допомогою них у підприємства буде можливість виробляти товари вищої якості та зменшити витрати на виробництво. Саме можливість впровадження інновацій у свою діяльність дозволить підприємству вийти на новий рівень та на нові ринки збуту, що позитивно вплине на саме підприємство. Оскільки за сьогоднішніми умовами саме споживачі диктують правила поведінки виробникам, то на даний момент їх вже не цікавить просте задоволення власних потреб, шляхом придбання товару чи послуги, їм необхідно, щоб була гарна наклейка, якісь та різноманітність смаків окремих видів продукції. Саме для цього підприємство і змушене впроваджувати у виробництво інновації, щоб задовольнити всі бажані потреби споживачів та успішно функціонувати на ринку. Таким чином, перемога в конкурентній боротьбі - не разова, не випадкова, а як закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль.

Тривалий період економічної кризи, відсутність розвиненої інфраструктури інноваційної діяльності упродовж багатьох років, відсутність мотивації підприємств-виробників до застосування нововведень як засобу конкурентної боротьби, — ці чинники призвели до відставання України в інноваційній сфері ще на початку ринкових перетворень.

В табл. 2 наведена структура розподілу працівників наукових організацій за категоріями персоналу [2]. Як видно з наведеної таблиці кількість працівників наукових організацій в цілому у 2013 році по відношенню до 2012 року зменшилась на 5,2% відсотки. Проте можна відмітити, що кількість докторантів зросла на 1%.

Таблиця 2

Розподіл працівників наукових організацій за категоріями персоналу за 2012-І півріччя 2014 років

Категорія працівників	2012 р.		2013 р.		І-півріччя 2014 р.		2013р. у % до 2012
	Особи	У % до загальної кількості	Особи	У % до загальної кількості	Особи	У % до загальної кількості	
Усього	129945	100	123219	100	114157	100	94,8%
дослідники	68599	52,8	65641	53,3	61304	53,7	95,7%
техніки	13433	10,3	12212	9,9	11405	10	90,9%
допоміжний персонал	23866	18,4	22649	18,4	20916	18,3	94,9%
інші	24047	18,5	22717	18,4	20523	18	94,5%
у т.ч. доктори наук	4489	3,5	4533	3,7	4420	3,9	101,0%
кандидати наук	15963	12,3	15919	12,9	15065	13,2	99,7%

У критичному стані знаходиться і матеріально-технічна база науки. Менш ніж 6 % одиниць машин і устаткування, які перебувають на балансі наукових організацій, можна віднести до нового обладнання віком до п'яти років. Продовжує зменшуватись кількість і якісний рівень завершених розробок, готових до практичного використання. Лише біля 20 % з них спрямовано на освоєння нових видів техніки і технології. Кількість закінчених і прийнятих замовниками розробок з нових видів техніки і технологій скоротилася за останні 10 років 2002 – січень-серпень 2012 у 4,8 рази, а розробок з використанням винаходів — у 7,5 разів [4] Як наслідок цього спостерігається незадовільний технічний стан виробництва. Запровадження в дію нових технологічних ліній, станків та інших засобів виробництва здійснюється дуже повільно і становить незначну частку від наявної вартості основних засобів. На багатьох підприємствах використовується застаріла, морально та фізично зношена технологічна база виробництва. Про все це свідчить ступінь зносу основних засобів (табл. 3) [3, с.90].

Таблиця 3

Ступінь зносу основних фонді в Україні за деякими видами економічної діяльності, %

Види економічної діяльності	Роки					
	2005	2008	2009	2010	2011	2013
Усього,	43,7	49,0	51,5	52,6	61,2	60,0
промисловість	48,8	57,9	58,6	59,0	58,0	61,8
переробна промисловість	52,0	59,2	60,0	59,7	57,3	64,9
добувна промисловість	41,8	49,6	49,9	49,8	52,9	46,1
виробництво та ьрозподілення електроенергії, газу та води	46,6	60,6	60,9	62,2	62,0	62,2
Будівництво	49,2	45,1	40,8	39,3	41,0	46,0
Діяльність транспорту та зв’язку	50,5	48,5	60,4	66,9	82,4	83,9
Діяльність готелів та ресторанів	36,0	31,6	37,7	39,2	41,5	42,1
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	38,8	31,9	29,8	22,0	26,4	28,7

Як видно з наведених даних, рівень зносу основних фондів в 2009 році по Україні в цілому становить 60%, але в промисловості він становить 61,8%, а в переробній ще більше – 64,9%. Таке негативне явище характерно для більшості наведених вище видів економічної діяльності. При цьому треба також відзначити, що високий рівень зносу основних фондів у промисловості та його зростання спостерігається від року до року на протязі останніх років.

Середній розрахунковий вік обладнання перевищує 20 років, тоді як прийнятою у провідних країнах світу практикою термін служби технологічного обладнання не повинен перевищувати 7-10 років. Щорічний відсоток оновлення обладнання є надзвичайно низьким. Крім того, останнім часом, через фінансові труднощі вітчизняні підприємства (особливо машинобудівної галузі) прагнуть забезпечити свою потребу в основних засобах за рахунок імпорту обладнання, яке було у використанні. При цьому обсяг українського ринку такого обладнання складає від 40 до 120 млн. дол. США.

Низьким є рівень комерціалізації результатів наукових досліджень, відсутні ефективні зв'язки науки і виробництва, повільно і безсистемно розвивається мережа сучасних інноваційних структур (технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів, інших організацій інноваційної інфраструктури). На жаль, стан інноваційної діяльності підприємств в Україні є незадовільним, про що свідчать дані Держкомстату України (табл. 4) [2].

Таблиця 4

Кількість промислових підприємств, що реалізують інноваційну продукцію у 2011-2013 рр. (шт.)

Рік	Кількість тому числі підприємств, що реалізували промислову продукцію	Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію	У тому числі	
			продукцію, що була новою для ринку	продукцію, що була новою тільки для підприємства
2011 р.	10350	1043	260	882
2012 р.	10089	1037	243	889
2013 р.	10189	1031	248	887
2013 р. у % до 2011 р.	98,4	98,8	95,4	100,6

Як видно з наведеної таблиці кількість підприємств, що реалізують інноваційну продукцію у 2013 р. зменшилась на 1,2%.

Таблиця 5

Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за 2000-2013 роки

Показники	2000	2005		2010		2013	
	тис. грн.	тис грн.	2005 р у % до 2000 р	тис грн.	2010 р у % до 2000 р	тис грн.	2013 р у % до 2000 р
Усього в т.ч. за рахунок коштів:	1757149	5751562,9	327,32	8045495,2	457,87	14333891,9	815,75
державного бюджету	7720,2	28056,8	363,42	87001	1126,93	149169,4	1932,20
місцевого бюджету	1777,6	14923,4	839,53	5663,7	318,61	12261,1	689,76
позабюджетних фондів	33377,5	251,4	0,75	929	2,78	491	1,47
вітчизняних інвесторів	49406,8	79635,7	161,18	31018,7	62,78	45386,2	91,86
іноземних інвесторів	133055	157939,8	118,70	2411395,6	1812,33	56870,6	42,74
кредити	109993	409689,6	372,47	626107,6	569,22	5489485,7	4990,75
інші джерела	22475,1	15675,3	69,75	108143,9	481,17	994677,2	4425,69
власних коштів	1399344	5045390,9	360,55	4775235,7	341,25	7585550,7	542,08

Проте можна відзначити позитивне, у 2013 році збільшилось підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, яка була новою для самого підприємства. Треба відзначити, що невисокий рівень впровадження інноваційних розробок у

промисловості (кількість підприємств, що впроваджують інновації в 10 разів менше, ніж загальна кількість промислових підприємств), обумовлений різними факторами. Звісно, що в умовах широкомасштабного освоєння технологічних інновацій на першому плані цього процесу знаходиться ринковий попит. Ефективний розвиток цього процесу необхідно підтримувати за допомогою відповідної інноваційної політики з боку держави. Незадовільним залишається й фінансування інноваційної діяльності. В Україні найбільша частка фінансування інноваційної діяльності припадає на самих підприємств, держава фінансує лише 0,73% від загальних витрат, проте як відомо передові країни витрачають на фінансування НДДКР від 2 – 3 % від ВВП. В таблиці 5 наведена структура фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2000 – 2013 рр. у % [2].

Як видно з табл. 5 найбільша частина коштів від загального обсягу фінансування припадає на власні кошти самих підприємств, а держава бере на себе лише 1% витрат. Але, як відомо, для того щоб займатися та впроваджувати інновації підприємствам треба чималі кошти, тому більшість із них не в змозі впроваджувати інновації у свою діяльність.

Література:

1. Балабанов І.Т. Инновационный менеджмент: Навчальний посібник.– С, 2000. – 208 с.
2. Державний комітет статистики. – 2014р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
3. Захаркіна Л. С. Збалансування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств в процесі стратегічного планування // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 3. — С. 88-95.

Nikiforenko V. G.
Doctor of Economics, professor
Kravchenko V. O.
Ph.D, professor
Odessa national economic university, Odessa, Ukraine

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF SYSTEM OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF ADMINISTRATIVE SHOTS

Никифоренко
д.е.н., професор
Кравченко В.О.
к.е.н., професор
Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ

In article questions of improvement of system of professional development of administrative shots are considered. Results of questioning of heads of different subjects of managing for the purpose of definition of theoretical knowledge and the practical skills, necessary for successful work are given. It is proved that professional development is complex and continuous process.

Keywords: *administrative shots, improvement, system, continuous training, professional development.*

В статті розглянуті питання вдосконалення системи професійного розвитку управлінських кадрів. Наведені результати анкетування керівників різних суб'єктів господарювання з ціллю визначення теоретичних знання і практичних навичок, які необхідні для успішної роботи. Доведено, що професійний розвиток це комплексний та безперервний процес.

Ключові слова*: управлінські кадри, удосконалення, система, безперервний розвиток, професійний розвиток.*

В сучасних умовах висококонкурентного динамічного середовища суб'єкти господарювання, щоб зберегти та підсилити свої позиції на ринку, мають постійно прогнозувати зміни щодо подальшого розвитку. За таких умов для ефективного управління потрібні керівники, які володіють певним рівнем компетентності, що дозволяє їм ефективно

виконувати покладені на них функції. Таким чином, професійний розвиток управлінських кадрів – є головним напрямок кадрового менеджменту, оскільки саме тут приховані значні резерви підвищення ефективності діяльності. Без постійного розвитку управлінських кадрів немає надії на побудову української економіки, що базується на знаннях, немає надії на більш високий рівень розвитку суспільства в цілому.

Питання професійного розвитку управлінських кадрів знайшли відображення у наукових роботах таких провідних вітчизняних та зарубіжних учених, як Р. Акоффа, Б.Генкіна, П.Друкера, А.Кібанова, Т. Шульца, С. Шекшні, та ін. Однак необхідно зазначити, що незважаючи на наявність певних досліджень в області формування і розвитку управлінських кадрів, організаційний вплив на процес формування і розвиток професійних кадрів менеджерів у економіці нашої держави вивчено далеко не повністю.

Мета статті визначення напрямки вдосконалення системи професійного розвитку управлінських кадрів.

У сучасних умовах при прискоренні науково-технічного прогресу, яке приводить до скорочення періоду старіння професійних знань до 3-х років, освіта людини вимагає постійних і досить великих інвестицій.

У країнах членах Організації економічного співробітництва й розвитку інвестиції в знання ростуть швидше, ніж інвестиції в основні фонди. За оцінками експертів у промислово розвинених країнах приблизно 40% загального обсягу промислової продукції уже зараз створюється на базі знань, а успіх національної економіки визначається ефективністю в накопиченні й використанні знань і технологій. Вкладення в знання, створення мереж знань є ключовими факторами розвитку нововведень, а їх поширення – джерелом зростання продуктивності й конкурентоспроможності [1].

Аналіз економічних показників у перехідний період розвитку України в галузі освіти показав, що інвестиції в освіту людини відстають від більшості інших країн. Разом із тим економіка знань пред'являє до людини (особливо тієї, що займається розумовою працею) особливі вимоги до наявних у нього знань, тобто у сфері його освіти. Крім вузькоспеціалізованих, необхідно мати міждисциплінарні знання, вміти систематизувати інформацію й використовувати велику кількість інформаційних технологій, уміти постійно оновлювати свої знання. Для цього мало бажання й природних здібностей людини, необхідно щоб уся система освіти відповідала вимогам суспільства, що розвивається.

На зміну моделі кінцевої освіти, основною метою якої була передача об'єкту освіти − людині, накопичених людством знань і досвіду, повинна прийти модель безперервної освіти. Відповідно до парадигми людського існування, що базується на нових знаннях і глобальних принципах мислення, на принципах сталого розвитку метою освіти повинний стати безперервний розвиток людини, формування в людині критичного мислення, незалежності в прийнятті рішень, соціальної активності .

Безперервність професійного розвитку дозволяє створювати одночасно умови для всебічного задоволення освітніх потреб управлінців та для забезпечення організації компетентними фахівцями, які здатні адекватно реагувати та швидко адаптуватися до змін у соціально-економічному середовищі. Оскільки накопичені знання та навички застарівають дуже швидко, тому необхідно виховувати у сучасних управлінців потреби у постійному оновленні власної компетентності [2, 190-191].

Сучасний управлінець як суб'єкт діяльності виступає носієм різних професійно важливих якостей. Це ставить певні вимоги до особистості менеджера та обумовлює підбір такого фахівця з урахуванням необхідної професійної компетентності.

Соціологічне дослідження, що було проведено авторами статті серед сучасних керівників різних суб’єктів господарювання м. Одеси надає підстави стверджувати, що методи управління, знання, вміння та навички сучасних керівників недостатні для виконання функцій, що змінилися. До потреб керівників у знаннях респонденти відносять: психологія і соціологія, бізнес-планування; правові основи господарської діяльності та оподатковування; економіка і фінанси; управління персоналом [3, с. 66-69].

Аналіз відповідей керівників, свідчить, що вітчизняні підприємства, організації та фірми мають у своєму розпорядженні значний штат професійно підготовлених керівників, табл. 1.

Таблиця 1

Відповідність освітнього рівня посаді керівників, %

	Всього серед керівників	Керівники підприємств		
		Великі	Середні	Малі
Повністю відповідає	43,28	52,18	45,72	11,11
Не зовсім відповідає	29,85	30,43	28,57	33,33
Зовсім не відповідає	26,87	17,39	25,71	55,56

Так, 43,28% усіх респондентів заявили, що виконувана ними робота відповідає напрямку їхньої професійної підготовки. Більше всього професійних керівників виявилося, за даними опитування, на великих підприємствах (52,18%). Трохи менше - на середніх (45,72%). Більшість малих (55,56%) підприємств не мають у своєму штаті професійно підготовлених керівників.

Дуже важливим також стає питання про те, яким чином нинішні керівники одержали управлінську освіту. Дані проведеного нами дослідження показують наступну інформацію щодо одержання управлінської підготовки сучасними керівниками, табл. 2.

Таблиця 2

Одержання управлінської підготовки серед керівників, %

	Усього серед керівників	Керівники підприємств		
		Великі	Середні	Малі
У зарубіжній бізнес - школі	7,46	17,39	2,86	_
У вітчизняній бізнес - школі	14,93	30,43	5,71	11,1
На практиці, досвід від колег	49,25	43,48	57,14	33,33
На спеціальних курсах	31,34	52,17	20,0	22,22
Самостійно	41,79	47,83	37,14	44,44

Необхідно зазначити, що кожен керівник міг одночасно вказати декілька шляхів одержання управлінської підготовки. Як видно з наведеної табл. 2.2 головне місце займають процеси нагромадження досвіду на робочому місці та самостійна підготовка. Певна кількість сучасних керівників великих підприємств одержали необхідні їм знання на різних курсах (відповідно 52,17%).

Слід зазначити, серед опитаних всього, п'ять, які одержали управлінську підготовку у зарубіжній бізнес-школі, що свідчить про не поширеність даного явища в управлінському середовищі вітчизняних підприємств.

Для того щоб проаналізувати потреби керівників в одержанні додаткових знань в окремих областях, необхідна, на наш погляд, інформація про рівень володіння знаннями, які необхідні задля ефективної роботи.

Аналіз відповідей керівників, опитуваних нами, показує, що вітчизняні підприємства, організації та фірми мають у своєму розпорядженні значний штат професійно підготовлених керівників, відповіді на питання про самооцінку керівників їхнього професіоналізму надані в, табл. 3.

Таблиця 3

Самооцінка керівників щодо достатності знань для виконання своєї роботи , %

Рівень самооцінки	Усього серед керівників	Керівники підприємств		
		Великі	Середні	Малі
Цілком достатньо	19,4	8,7	11,43	11,11
Достатньо	23,88	21,74	22,86	33,33
Наскільки достатньо, настільки недостатньо	35,82	39,13	34,29	33,33
Недостатньо	25,37	26,09	25,71	22,22
Абсолютно недостатньо	4,48	4,35	5,71	-

Дані табл. 3 свідчать, що три групи керівників як за усією вибіркою, так і по кожній категорії підприємств, а саме: оцінюють свої знання як тією чи іншою мірою достатні (23,88%); оцінюють свої знання як тією чи іншою мірою недостатні (25,37%); займають серединне положення, тобто вважають, що наявних знань для успішної роботи підприємства наскільки достатньо, настільки недостатньо (35,82%).

На питання щодо змін, які відбулися за останні роки у вимогах до кваліфікації менеджерів, близько 75% респондентів відповідають, що такі зміни дійсно мають місце, табл. 4.

Таблиця 4

Зміни за останні п'ять років вимог до рівня професіоналізму керівників, %

	Всього серед керівників	Керівники підприємств		
		Великі	Середні	Малі
Безумовно, так	32,84	30,43	37,14	22,22
Скоріше так	41,79	43,48	42,86	33,33
Скоріше ні	16,42	17,39	11,43	33,33
Безумовно, ні	2,98	4,35	2,86	–
Важко сказати	5,97	4,35	5,71	11,12

Результати опитування свідчать, що зміни, які відбулися, відчувають більше керівники великих і середніх підприємств, ніж керівники малих фірм (74% і 80% проти 56% відповідно). У відповідь на пропозицію пояснити, в чому саме проявилася зміна вимог до професіоналізму, практично всі респонденти вказали на їхнє підвищення (жорсткість). У якості істотних зазначалися наступні типи вимог до професіоналізму сучасного керівника. Це – вимоги спеціальної управлінської підготовки: знання та розуміння правових і економічних питань, здатність, бачення стратегічного напрямку у своїй діяльності; вимоги до досвіду роботи з людьми, 38%; вимоги до ділових і моральних якостей (ініціативності, заповзятливості, відповідальності, порядності) - 36%. Аналізуючи ці дані, слід зазначити, що особливого значення набуває феномен «ефективного керівництва» його реалізують керівники, створюючи привабливу для підлеглих-послідовників картину майбутнього, оскільки звертаються до потреб вищого порядку в самореалізації і саморозвитку [4, с. 66-69].

Узагальнюючі результати проведено дослідження, автори дійшли до наступних висновків. По-перше, професійний розвиток – це комплексний та безперервний процес. Цей процес повинен функціонувати як єдина система, що забезпечує можливість набуття професійної освіти та подальшого поглиблення професійної компетентності, включаючи самоосвіту. По-друге, керівники сьогодні гостро потребують додаткових теоретичних знання і практичних навичок, які необхідні для успішної роботи. По-третє, ефективні керівники-лідери формують бачення майбутнього і надихають ним своїх підлеглих-послідовників, створюючи набагато сильнішу й стійкішу мотивацію, ніж можуть забезпечити матеріальні стимули.

У висновку зазначимо, що впровадження перерахованих вище напрямків вдосконалення системи професійного розвитку управлінських кадрів. Постійний розвиток прикладних управлінських технологій, їхнє збагачення за рахунок психології, соціології, андрагогіки будуть сприяти безперервному оновленню знань та адаптації управлінських кадрів до динамічних змін.

Література:

1. Доклад о развитии человека 2009. Украина // HDR website: http//hdr.undp.org.
2. Никифоренко В.Г. Інвестування в освітню сферу як складова розбудови економіки, що базується на знаннях / В.Г. Никифоренко // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Економіка: зб. Наук. праць. – 2010. – Вип. 3 (51). – С. 188-194.
3. Никифоренко В.Г., Сорока О.В. Трудовий потенціал управлінських кадрів: формування та розвиток: Монографія / МОН України. Одеський держ. Економічний унів-тет. – Одеса. ПАЛЬМІРА, 2009. – 176.
4. Кравченко В.О. Фактори ефективного стилю керівництва / В.О. Кравченко // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. Випуск 25, ОДЕУ, Одеса 2007. – С. 178-183.

Nikolayeva E.G.
Ph.D., Associate Professor,
Kharkov National University of Construction and Architecture, Kharkov, Ukraine

MODELING SYSTEM CHARACTERISTICS OF REGIONAL LEVEL INDUSTRIAL ENTERPRISE

Николаева Е.Г.
к.ф.-м.н., доцент
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ

Рассматриваются функциональные характеристики производственной системы, которые позволяют ей адаптивно реагировать на воздействия внешней среды: маневренность (инерционность), эластичность (жесткость), надежность (напряженность). На примере конкретного предприятия по производству строительных смесей регионального уровня выполняются имитационные эксперименты по вычислению указанных характеристик.
***Ключевые слова**: функциональные характеристики, план, маневренность, эластичность, надежность.*

We consider the functional characteristics of the production system, allowing it to adaptively respond to environmental effects: maneuverability (inertia), elasticity (stiffness), reliability (tension). Reference to a particular regional level enterprise producing mortars performed simulations on the calculation of these characteristics.
***Keywords**: functional characteristics, plan, maneuverability, elasticity, reliability.*

В современных условиях изменяющейся внешней среды, которая характеризуется обострением кризисных явлений практически во всех сферах общественно-политической жизни страны, чрезвычайно актуальны вопросы адаптации производственных систем к воздействию неблагоприятных факторов. Зависимости, возникающие на связях между производственной системой и внешней средой, и определяют их взаимодействие, получили название системных характеристик.

Анализ системных характеристик является важной задачей, еще и потому, что позволяет сосредоточить внимание на таких критериях целеполагания предприятия как обеспечение его выживаемости и устойчивого развития в условиях агрессивной внешней среды. Именно в рассмотренном аспекте такие системные характеристики, как надежность и живучесть исследовались в работах Л.Н.Сергеевой [1]. Данная работа посвящена прикладной задаче исследования системных характеристик предприятия по производству строительных смесей «Стройинвест», которое является флагманом Харьковского региона в этой отрасли. А следовательно, оказывает заметное влияние на его устойчивое развитие и производственный потенциал.

В данной работе мы будем опираться на определение системных характеристик, которое дается в публикациях О.В.Милова, О.Ю.Поляковои [2], В.В.Витлинського, О.В.Пискуновой [3]. .

В соответствии с [1] системные характеристики отражают свойства плановых решений принятых, частично реализованных или не принятых вообще. В рамках этого подхода план рассматривается «как итог познания свойств и закономерностей развития экономической системы, а оптимальный план как результат целенаправленного выбора значений существенных управляемых параметров и характеристик системы из множества возможных». Учитывая это, маневрирование определяется как реакция системы на изменение внешних и внутренних условий реализации ее плана, а также на изменение самих целевых установок плана, а маневренность - как способность системы к маневрированию

На практике сделать вывод о степени маневренности плана можно, осмотрев перечень «связанных» ресурсов производственной программы, то есть тех, которые в плане

используются полностью. Если таких ресурсов много, то производственная система является слабо маневренной, или высоко инерционной.

Важной функциональной характеристикой плана является его эластичность, то есть способность к определенному изменению без существенной потери возможности реализации конечной цели. Наиболее распространенный способ характеристики эластичности планов трактовать ее, как зависимость между относительным недовыпуск k-й продукции ($\Delta P_k / P_k$) и относительной недопоставкой i-го ресурса ($\Delta S_i / S_i$). В каждой точке такой зависимости соотношение (1) характеризует жесткость, а обратное к нему - эластичность плана

$$g_{ki} = [(\Delta P_k) / P_k] / [(\Delta S_i) / S_i] . \quad (1)$$

Относительное изменение выпуска продукции может быть описано зависимостью (2), которая является функцией эластичности.

$$\frac{\Delta P_k}{P_k} = f\left(\frac{\Delta S_i}{S_i}\right). \quad (2)$$

Пологая форма графика характеристик эластичности по связи "k-й продукт – i-й ресурс" в его начальной окрестности (в некотором диапазоне ΔS_i или ΔP_k) может рассматриваться как благоприятная характеристика качества плана, поскольку в этом случае выпуск продукции снижается медленнее, чем поставка ресурсов.

Одной из ключевых системных характеристик является надежность плана, т.е. потенциальная вероятность выполнения плановых решений по объемам и срокам. Иногда надежность еще определяют как способность системы к достижению цели за счет внутренних источников системы. Именно надежность вместе с устойчивостью обеспечивает существование и живучесть социально-экономической системы.

Надежность плана H_k по выпуску продукции вида k определяется по формуле (3)

$$H_k = 1 - \frac{E(\Delta P_k)}{P_k^0}, \quad (3)$$

где H_k - надежность плана по выпуску k-го вида продукции;

$E(\Delta P_k)$ – математическое ожидание недовыпуска k--го вида продукции;

P_k^0 – выпуск k-той продукции, установленный при плановом объеме поставки ресурсов.

В данном исследовании системные характеристики эластичности и надежности рассчитывались для предприятия «Стройинвест» на основе рассмотрения оптимального плана по производству строительных смесей.

Выбор предприятия обуславливался тем, что асфальтобетонный завод «Стройинвест» является крупнейшим асфальтобетонным предприятием Харькова и области и существует с 1964 года. За 50 лет работы предприятие превратилось в мощный комбинат и является ведущим предприятием региона по производству строительной продукции смесей. Основной деятельностью ЗАТ «Стройинвест» является производство асфальтобетонных смесей, переработка вторичного асфальта; кроме того организация предоставляет транспортные услуги по доставке асфальта и производит текущий и капитальный ремонт дорожного покрытия. Организационно-экономическая устойчивость данного предприятия, а также устойчивость его логистической системы, исследовалась в статьях и диссертационной работе Н.В.Мельниковой (Барышевой) [4], [5]. В [4], [5] было показано, что на протяжении ряда последних лет прогностический производственный план выпуска продукции предприятия был устойчивым, и значит, предприятие имело возможность обеспечивать неизменность результатов своего функционирования.

Расчеты и исследования системных характеристик предприятия «Стройинвест» также проводились на основе рассмотрения оптимального плана по производству строительных смесей. Рассматривалась задача производственного планирования, которая заключалась в максимизации производства строительных смесей четырех видов: мелкозернистых асфальтобетонных смесей (типа Б, В) с использованием высокопрочных каменных материалов (гранита), минерального порошка, и регенерированных мелкозернистых асфальтобетонных смесей (типы А, Б и В) с использованием старого асфальтобетона, изготавливаемые горячим и холодным способом.

Целевая функция и ограничения рассматриваемой задачи производственного планирования задаются соотношениями (4), (5) а также условиями неотрицательности выпуска соответствующих смесей $x_i \geq 0$

$$\sum_{i=1}^{n} p_i x_i \rightarrow max,\ i=1,\ldots,4 \tag{4}$$

$$\sum_{j=1}^{2} a_{ij} x_j \leq F_i,\ i=1,\ldots,14,\ j=1,\ldots,4, \tag{5}$$

где x_i – выпуск смеси i-го вида,

p_i - прибыль от реализации x_iтон асфальтобетонной смеси,

a_{ij} – нормы затрат ресурсов на производство смесей.

К ресурсам, затрачиваемым на производство смесей, относятся, например, щебень, песок, минеральный порошок, отфрезерированный вторичный асфальт, электроэнергия, заработная плата и т.д.

Для анализа влияния недопоставки ресурсов проводились имитационные эксперименты, в которых варьировались объемы запасов сырья, в частности песка и щебня, а также других ресурсов, необходимых для выпуска строительных смесей (например, отфрезерированного асфальтобетона или минерального порошка) от максимального объема до нулевого с определенным шагом. Это позволило получить величины абсолютных и относительных недовыпусков продукции, а также исследовать поведение эластичности и жесткости. Например, на рис. 1 и рис. 2 изображена зависимость эластичности и жесткости для недопоставки щебня. А на рисунке 3 зависимости жесткости и эластичности для недопоставки отфрезерированного асфальта. Можно заметить, что график эластичности относительно недопоставки отфрезерированного асфальта имеет более пологую форму, чем в случае недопоставки щебня.

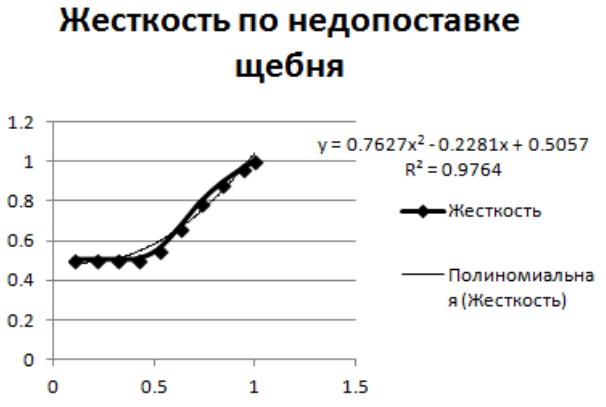


Рис. 1. Жесткость по недопоставке щебня

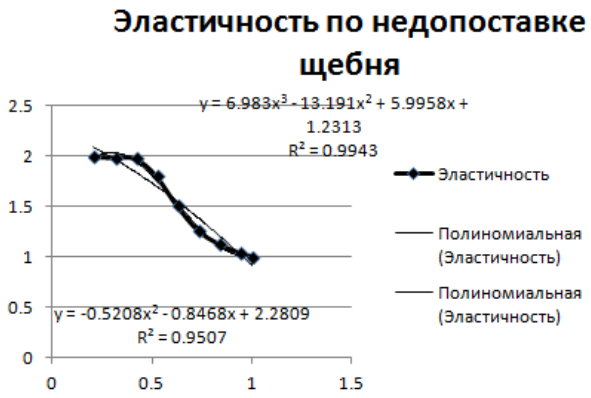


Рис. 2. Эластичность по недопоставке щебня

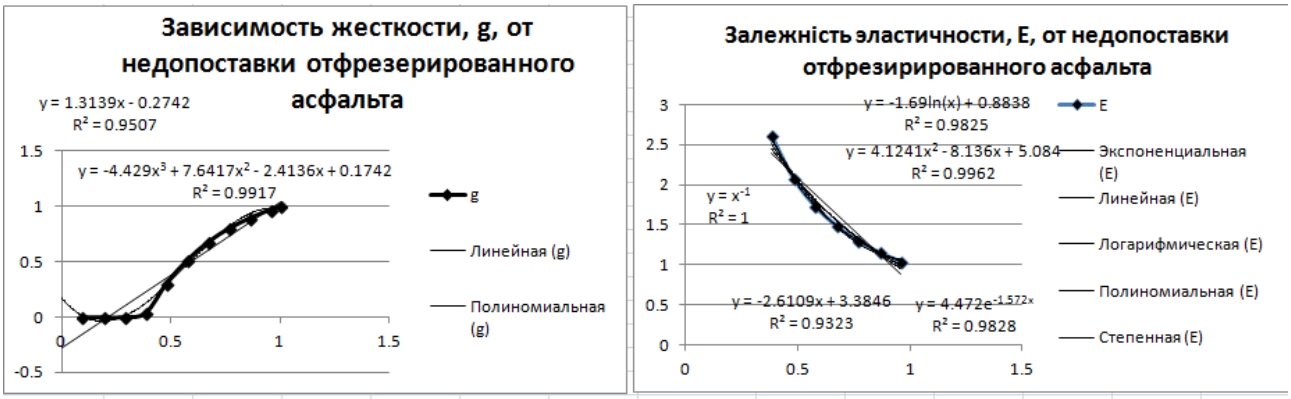


Рис. 3. Эластичность и жесткость по недопоставке отфрезерированного асфальта

Рассмотрим процедуру расчета надежности плана. Для вычисления математического ожидания недовыпуска из формулы (3) необходимо задать таблицу распределения недопоставки ресурсов с некоторым равномерным шагом. Тогда для каждой недопоставки ресурса ΔS_h, h=1,…,H, можно рассчитать соответствующий недовыпуск ΔP_h, решив соответствующую оптимизационную задачу или воспользовавшись аппроксимацией по формуле (2). Тогда математическое ожидание недовыпуска продукции составит

$$E(\Delta P_k) = \sum_{h=0}^{H} q_h \Delta P_k^h ,$$

где ΔP_k^h - недовыпуск продукции k-го вида, соответствующий недопоставке ресурса в объеме ΔS_h, а q_h – вероятность недопоставки ресурса объема ΔS_h.

На основе модельных данных о вероятности недопоставок была рассчитана надежность данной производственной системы. В случае, когда ведущим ресурсом был щебень с равновероятной схемой поставок, надежность плана составляла около 77%. При рассмотрении в качестве ведущего ресурса отфрезерированного асфальтобетона, когда более вероятными считались небольшие объемы недопоставок, надежность плана была выше и составляла 89,6%. Этапы расчета надежности плана для недопоставки отфрезерированного асфальтобетона показаны в табл. 1.

Таблица 1

Расчет надежности плана с учетом возможной недопоставки отфрезерированного асфальта

Доля недопоставки, ΔS_h	0	0.10	0.19	0.29	0.38	0.48	
Вероятность, q_h		0.3	0.25	0.18	0.05	0.05	
Относительный недовыпуск, ΔP_k^h	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.15	**Надежность плана**
Ожидаемый недовипуск, $E(\Delta P_k)$	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	**0.8963**
Доля недопоставки, ΔS_h	0.57	0.67	0.77	0.86	0.96	1.00	
Вероятность, q_h	0.05	0.04	0.03	0.02	0.02	0.01	1
Относительный недовыпуск, ΔP_k^h	0.30	0.46	0.61	0.77	0.93	1.00	Сумма
Ожидаемый недовыпуск, $E(\Delta P_k)$	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02	0.01	0.10

Выводы. Таким образом, применение системных характеристик при анализе производственных систем позволяет при выборе плановых решений остановиться на тех решениях, которые в меньшей степени зависят от изменения внешней среды.

Литература:

1. Моделирование структуры жизнеспособных социально-экономических систем: монография / Л.Н.Сергеева, А.В.Бакурова, В.В.Воронцов, С.О.Зульфугарова. - Запорожье: КПУ, 2009. - 200 с.

2. -Полякова А.Ю., Милов А.В. Моделирование системных характеристик экономики: Учебное пособие. - М .: Издательский Дом «ИНЖЕК», 2004. - 296 с.
3. Витлинский В.В., Пискунова Е.В. Математические модели и методы рыночной экономики: Учеб. пособие. - К .: КНЭУ, 2010. - 531 с.
4. Ніколаєва О. Г. Оцінка стійкості прямої та зворотної логістичних систем підприємства / О. Г. Ніколаєва, Н. В. Баришева (Мельникова) // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – Вип. 22. – С. 20–24.
5. Баришева (Мельникова) Н. В. Підходи та моделі оцінки організаційно-економічної стійкості підприємств /Н. В. Баришева (Мельникова) // Вісник НТУ«ХПІ». Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва» : зб. наук. праць. – Х. : НТУ «ХПІ», 2010. – № 61. – С. 46–53.

Ovcharenko D. N.
Postgraduate student,
Sumy State University, Sumy, Ukraine

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF ENERGY CONSERVATION MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Овчаренко Д. Н.
аспирант
Сумской государственный университет, г. Сумы

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены предпосылки к внедрению менеджмента энергосбережения промышленных предприятий. Проанализированы проблемные аспекты осуществления эффективной деятельности предприятий в области энергосбережения. Определены оптимальные организационные структуры системы энергосбережения промышленного предприятия на разных этапах его существования. Приведены пути совершенствования менеджмента энергосбережения за счёт применения анализа результативных факторов.
Ключевые слова: *менеджмент, энергоаудит, энергоресурс, энергосбережение, эффективность.*

The article describes prerequisites for implementing energy conservation management of industrial enterprises. Problematic aspects of efficient operation in the field of energy conservation are analysed. The optimal organizational structure of the energy conservation system of industrial enterprises at different stages of its existence is identified. The ways to improve the level of energy conservation management are presented.
Keywords: *management, energy audit, energy resource, energy conservation, efficiency.*

Энергоэффективность отдельных хозяйств и экономики страны в целом является сегодня одним из ключевых критериев обеспечения её энергетической безопасности и конкурентоспособности, а также определяет уровень инвестиционной привлекательности такой экономики. Активизация интеграционных процессов по выходу Украины на мировой рынок делают принятие концепции развития национальной экономики при условии непрерывного снижения уровня потребления энергетических ресурсов насущной необходимостью. Её реализация способна обеспечить не только процветание Украины в будущем, но и стать залогом экономической и энергетической безопасности уже сегодня.

Низкий уровень обеспеченности Украины энергоресурсами собственной добычи, которая покрывает потребности внутреннего рынка только частично: в нефти – 10-12%, в природном газе – 20-25%, в угле – 85-90%, является одним из главных факторов замедления темпов роста национальной экономики [1, с. 7]. Перевод же возможностей поставок энергоресурсов Российской Федерацией, как главного импортера, с экономической в политическую плоскость вообще ставят под угрозу существование некоторых хозяйствующих субъектов. Еще более усугубляют ситуацию ограничения введенные в рамках чрезвычайного состояния в энергетике, а также боевые действия в Донецкой и Луганской областях. В таких условиях необходимым является развитие энергосбережения и внедрение энергосберегающих технологий во все области национального хозяйства.

Особенно актуально развитие энергосбережения для промышленности, которая является главным потребителем энергоресурсов в Украине. Кроме того,

конкурентоспособность украинских предприятий на рынке сегодня в значительной степени определяется себестоимостью их продукции. По оценкам же экспертов, в Украине доля энергоресурсов в себестоимости готовой продукции промышленных предприятий составляет 15-40% [2, с. 75]. Это значит, что экономия энергоресурсов промышленным предприятием даже в размере десятых процента позволяет высвободить значительные финансовые ресурсы и увеличить рентабельность производства. Еще одним фактором, который активизирует вопрос энергосбережения, являются постоянно растущие тарифы на энергоресурсы для промышленности (см. табл. 1). Так, например, только за последние 5 лет тарифы на электроэнергию и природный газ выросли в 1,8 и 3,2 раза соответственно.

Таблица 1

Динамика изменения тарифов на электроэнергию и природный газ для промышленных потребителей в период 2008-2014 гг.

Год	Тариф на электроэнергию за 1 МВт·час, грн	Изменение тарифа на электроэнергию по отношению к предыдущему периоду, %	Тариф на природный газ за 1000 м^3, грн	Изменение тарифа на природный газ по отношению к предыдущему периоду, %
2008	584, 60	—	959,50	—
2009	606,80	+3,8	2020,25	+110,5
2010	642,80	+5,9	2020,25	0
2011	835,60	+30	3382,00	+67,4
2012	946,70	+13,3	3509,00	+3,7
2013	1032,40	+9,1	3459,00	-1,4
1 кв. 2014	1032,40	0	3113,00	-11,1

В таких условиях отечественные промышленные предприятия неконкурентоспособны на мировом рынке. Вместе с тем, они обладают значительным экономическим потенциалом энергосбережения, реализация которого позволила бы значительно изменить сложившуюся ситуацию. Так, по оценкам Исследовательского центра «Бюро экономических и социальных технологий» реализация полного комплекса мероприятий по энергосбережению в промышленном секторе Украины с приведением уровня эффективности потребления энергоресурсов до среднеевропейского позволило бы ежегодно экономить 16,3 млрд. долл. США. Учитывая это, для руководства предприятий и государственных органов власти приоритетным направлением деятельности должно стать последовательное внедрение политики эффективного энергосбережения.

Преграды энергосбережения. Основой для внедрения эффективного механизма управления энергосбережением промышленных предприятий являются, прежде всего, базовые принципы государственной политики в этой сфере. Вместе с тем, очень тяжело переоценить влияние самих хозяйствующих субъектов на формирование системы эффективного использования энергоресурсов. Именно на них приходиться основное бремя финансовой нагрузки по реализации программ в области энергосбережения на микроэкономическом уровне. Согласно «Государственной целевой программы энергоэффективности на 2010-2015 гг.» плановый объем частных инвестиций в проекты энергосбережения в 2014 году должны составить 58,75 млрд. грн, или 86,6% всех инвестиций в эту область [3, с. 62].

С другой стороны, субъекты хозяйствования в лице руководства предприятий зачастую считают нецелесообразной деятельность, которая направлена на реализацию каких-либо мероприятий по энергосбережению. Так, исследования проведенные Институтом экономических исследований в 2012 году показали, что лишь 45,1% промышленных предприятий имеют службу энергоменеджмента. Основным барьером для внедрения систем энергосбережения 34,6% респондентов считают отсутствие свободных финансовых ресурсов, а 20,5% вообще не знают, что это такое [4].

На тех же предприятиях, где система энергоменеджмента имеет место, она часто носит исключительно формальный характер. Крупные промышленные предприятия ежегодно реализуют в среднем 7,2 мероприятия в области энергосбережения, а средние и малые всего 1,4-1,5 [5, с. 65]. При этом привлечение неквалифицированного персонала и ориентация преимущественно на техническое перевооружения делают и эти мероприятия малоэффективными.

Кроме того, руководство промышленных предприятий сталкивается с проблемами, которые дополнительно вызывают чрезмерное потребление энергоресурсов, а именно:

- низкий уровень загрузки оборудования;
- высокая энергоемкость конечной металлопродукции, на механическую обработку которой приходиться до 30% общего потребления энергоресурсов;
- использование устаревшего высокоэнергетического оборудования;
- значительные потери в электрических и тепловых сетях предприятия.

Для обеспечения эффективного использования энергоресурсов промышленных предприятий в сложившихся условиях целесообразно внедрение менеджмента энергосбережения как системы управления, которая направлена на рациональное использование потребителями энергетических ресурсов. Тем более, что согласно исследованиям ГБУ СО «Институт энергосбережения» эффективность мероприятий по модернизации оборудования составляет лишь 12,646 т.у.т./ тыс. долл. США, а мероприятий менеджмента энергосбережения – 28,221 т.у.т./ тыс. долл. США [6, с. 16].

Структура менеджмента энергосбережения. Важным аспектом обеспечения эффективного использования энергетических ресурсов является выбор оптимальной структуры управления энергосбережением промышленного предприятия.

Наиболее распространенной является линейная организация, при которой служба энергоменеджмента входит в состав общей структуры предприятия. Для неё характерна хорошая организованность и управляемость, но в тоже время энергоменеджеры не имеют реальных рычагов воздействия на другие структурные подразделения предприятия, а их деятельность носит формальный характер (формирование планов энергосбережения, ведение документации и т. п.). При линейной организации реализуемые мероприятия в области энергосбережения часто не соответствуют текущим потребностям производства. Для неё характерным является низкий уровень практической подготовки энергоменеджеров и, как следствие, низкая эффективность работы. Как результат, линейная организация целесообразна только на этапе формирования базовых основ для внедрения менеджмента энергосбережения.

Другой формой организации управления энергосбережением являются группы выполнения проекта, которые представляют собой сборный коллектив специалистов с разных структурных подразделений предприятий для выполнения конкретной задачи и носят временный характер. Такая организационная структура отличается мобильностью и высоким уровнем подготовки энергоменеджеров. Группы выполнения проекта являются наиболее подходящей структурой для выполнения планирования и реализации мероприятий по энергосбережению средней сложности. Недостатком такой организационной структуры является невозможность реализовывать долгосрочные, сложные мероприятия, так как это потребует освобождения задействованных в проекте специалистов от основного вида деятельности.

Также нашли свое применение малые группы контроля. В рамках этой организационной структуры управление и контроль системы энергосбережения выполняют несколько подготовленных энергоменеджеров. К планированию же мероприятий по энергосбережению на следующий период привлекаются разнонаправленные специалисты со всех структурных подразделений предприятия. Эта организационная структура нашла широкое применение в промышленности развитых мировых стран и показала высокую эффективность.

Анализ результативных факторов. Реализация потенциала энергосбережения промышленного предприятия связана с ограничениями, которые имеют место в каждый конкретный момент времени, а именно: финансовыми, институциональными, поведенческими, информационными и временными. Беря во внимания эти ограничения можно утверждать, что осуществления всего спектра возможным мероприятий по энергосбережению, доступного для каждого конкретного предприятия, является невозможным. Таким образом, на этапе планирования энергоменеджерам целесообразно проводить анализ факторов обеспечения энергоэффективности производства с целью определения оптимального сценария развития энергосбережения.

Проведения анализа результативных факторов энергоэффективности даёт возможность найти недостатки в структуре энергетического хозяйства предприятия, определить возможный экономически оправданный потенциал сокращение технологических потерь и потерь на стадиях транспортировки и потребления энергетических ресурсов, а также определить пути развития энергосбережения на производстве. Наиболее значимыми результативными факторами, которые определяют уровень энергоэффективности производства, есть факторы обеспечения надлежащего качества энергоресурсов и уменьшения технологически обусловленных потерь. Приведенные факторы характеризуются совокупностью параметров, отклонение которых от нормативных значений и являются причиной возникновения дополнительных затрат энергетических ресурсов, а значит финансовых потерь предприятий. Так, например, в табл. 2 приведены последствия отклонения напряжения от номинальных значений для разных областей производства.

Таблица 2

Последствия отклонения напряжения от номинального значения для производства [7, с. 112-115]

Отрасль промышленности	Изменение показателя отклонения напряжения	Последствие
Целлюлозно-бумажная	на каждый -1 %	Производительность комбината снижается на 0,1 %
Ткацкая		Снижение производительности станков и механизмов на 0,2 %
Производство электроники	больше +/-2 %	Увеличение процента брака готовой продукции до 20-25 %
Металлургическая	на -7 %	Продолжительность плавки металла в печах сопротивления увеличивается с 3 до 5 часов
	на -8 %	Невозможно довести процесс плавки металла в индукционных печах и печах сопротивления до конца
Металлообрабатывающая	на -10 %	Продолжительность металлообработки на станках и сварочных работ увеличивается на 20 %

Проведение анализа результативных факторов и выбор мероприятий по энергосбережению на его основе наиболее целесообразен в рамках энергоаудита с привлечением сторонних квалифицированных специалистов. Это позволяет минимизировать степень искривления получаемой информации, что неминуемо имеет место во время внутренних энергоаудитов. Следует учесть, что глубина полученных результатов зависит от уровня энергоаудита. Базового экспресс-обследования достаточно если доля затрат на энергоресурсы на превышает 10% от общих финансовых затрат предприятия. Доля затрат более 10% делает целесообразным проведение углубленного энергоаудита, поскольку предложения сделанные энергоаудиторами, которые касаются реализации мало затратных технических и организационных мероприятий позволяют снизить энергозатраты на 3-4%. При доле затрат более 15% проведение энергоаудита является необходимостью, а его целесообразность обусловлена очевидностью финансовой выгоды.

Следует отметить, что перед реализацией мероприятий по энергосбережению требующих значительных капиталовложений необходимой является проверка условия

экономической эффективности их применения. Кроме того, необходимым условием реализации эффективной политики предприятия в области энергосбережения является мотивированность персонала. Это значит, что целесообразно формирование системы мотивации персонала предприятий с позиций энергосбережения с применением инструментов материального и нематериального стимулирования.

Литература:

1. Зеркалов Д. В. Енергозбереження в Україні. Монографія / Д. В. Зеркалов. – К. : Основа, 2012. – 584 с.
2. Маценко О. М. Контролінг якості енергоресурсів як елемент ефективного управління підприємством / О. М. Маценко, Д. М. Овчаренко // Економічний часопис – XXI. – 2013. – №9-10. – С. 75-78.
3. Кудлай В. С. Аналіз ефективності використання енергоресурсів / В. С. Кудлай, Л. С. Селіверстова // Вісник КНУДТ. – 2013. – №6. – С. 49-64.
4. Кузяків О. Енергоменеджмент на промислових підприємства [Електронний ресурс] / О. Кузяків // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: http://ier.com.ua/files/publications/News/2012.
5. Зайцев В. В. Реализация политики энергосбережения в промышленности / В. В. Зайцев, Л. Б. Сайкина // Энергосовет. – 2013. – №3 (28). – С. 63-72.
6. Бегалов В. А. Менеджмент энергосбережения [Электронный ресурс] / В. А. Бегалов // Институт энергосбережения. – Режим доступа: http://ines-ur.ru/ines_76.html.
7. Федоров А. А. Основы электроснабжения промышленных предприятий / А. А. Федоров, В. В. Каменева. – М.: Энергоатомиздат, 1984. – 472 с.

Orlyk I.A.
graduate student
Lviv Academy of commerce, Lviv, Ukraine

ASSESSMENT LEVEL INVESTMENT FRAMEWORK OF RETAIL TRADE ENTERPRISES

Орлик І. О.
аспірант
Львівська комерційна академія, м. Львів

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано стан інноваційної діяльності та узагальнено негативні аспекти розвитку інноваційної діяльності в торгівлі в Україні, а саме – інноваційну активність підприємств роздрібної торгівлі в Україні. Проведено оцінку інноваційно-інвестиційної діяльності та рівня інвестиційного забезпечення розвитку роздрібних торговельних підприємств.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, інноваційна активність підприємств, роздрібна торгівля, інноваційно-інвестиційна діяльність, інвестиційне забезпечення, роздрібні торговельні підприємства.*

The paper analyzes the state of innovation and generalized negative aspects of the development of innovation in the trade in Ukraine - namely, the innovative activity of retail trade in Ukraine. After evaluating the innovation and investment activity and the level of investment to ensure the development of retail trade enterprises.

Key words: *innovation, innovation activity of enterprises, retail trade, innovation and investment, investment security, retail trade enterprises.*

Інвестиції є основою розвитку підприємств, цілих галузей та економіки загалом. Від уміння інвестувати залежить розквіт чи занепад національного господарства, можливість вирішення соціальних й суспільних проблем, сучасний рівень і потенціал розвитку на всіх рівнях системної ієрархії. Без достатніх обсягів інвестиційної діяльності не варто сподіватись на сталий розвиток вітчизняного виробництва, внутрішнього та споживчого ринку, науково-технічний і соціальний прогрес, а разом з ними і на належне місце у системі міжнародного поділу праці.

Нестабільність соціально-економічного розвитку України, його істотна залежність від глобальної фінансово-економічної стійкості актуалізує проблему передбачення та мінімізації негативного впливу економічних ризиків для підприємств та галузей економіки. Торгівля як

посередницька ланка між сферами виробництва і споживання в умовах нестабільності найбільш гостро піддається ризикам втрати фінансових ресурсів, товарних запасів та інших матеріальних активів. Отже, стабільність господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі значною мірою визначаються фінансово-інвестиційним забезпеченням.

Дуже тісно пов'язані між собою інвестиції та інновації. Як правило, інноваційні проекти передбачають істотні обсяги фінансування, є тривалими (що значно збільшує терміни окупності), ризиковими, потребують юридичного та маркетингового підкріплення при впровадженні, часових витрат при оформленні результатів інтелектуальної власності тощо. Відповідно, кошти, які спрямовуються на їх реалізацію, мають інвестиційний характер. Узагалі, ми вважаємо, що здійснювати інвестиції підприємствам торгівлі потрібно виключно в інноваційні проекти. Це сприятиме їх вищій ефективності та потрібності за конкретних ринкових умов.

Втім, обсяги інвестицій в основний капітал у вітчизняній торгівлі ще не відіграють необхідної ролі. Так, у структурі інвестицій у 2011 р. на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку припадало лише 7,2 % інвестицій. Тоді, як на промисловість – 36,2 %, операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 17,7 %, діяльність транспорту та зв'язку – 16,5 %, сільське господарство – 7,6 %. Проте, позитивно, що попри спад інвестицій в основний капітал у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку у 2010 р. (на 16,3 %), у 2011 р. відбувся їх істотний приріст (на 46,6 % до 2010 р. та на 22,6 % до 2009 р.).

Оскільки рівень інвестиційного потенціалу залежить від обсягів інвестиційної діяльності та її результатів, а все ще невисокі обсяги інвестування у вітчизняну торгівлю потребують пошуку та залучення фінансових ресурсів з нових джерел, у т. ч. внутрішніх. Загальною метою при цьому є визначення стратегічних орієнтирів розвитку інвестиційної діяльності в торгівлі.

Зауважимо, що передумови для цього є, адже, загальні обсяги інвестицій в Україні в період 2000-2011 рр. збільшуються. Так, до 2000 р. показник збільшився у 6,4 рази. При цьому ще вищі темпи зростання інвестицій спостерігалися у АР Крим (8,6 р.), Вінницька (10,3 р.), Житомирська (11,8 р.), Кіровоградська (9,0 р.), Тернопільська (10,6 р.), Чернівецька (12,9 р.) області та м. Севастополь (12,8 р.). Очевидно, що активізація обсягів інвестування в економіку цих регіонів нашої держави може позитивно позначитися й на зростанні інвестицій у торгівлю, принаймні потенціал цього є.

Позитивно, що до 2008 р. спостерігалася істотна активізація обсягів інвестиційної діяльності у вітчизняній торгівлі (табл. 1). Це проявлялося у збільшенні частки торгівлі в структурі інвестицій в основний капітал. У 2008 р. показник становив 10,6 %, що було найбільшим значенням за аналізований період.

Не зважаючи на те, що з 2011 р. знову спостерігаємо збільшення частки інвестицій в торгівлі, така ж ситуація спостерігається не в усіх регіонах нашої держави. Так, у 2011 р. до 2010 р. відбувся спад частки інвестицій у торгівлі у таких регіонах, як АР Крим, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Львівська, Сумська, Харківська, Херсонська та Черкаська області. Особливо відчутним був спад у Волинській області. Очевидно, що профільним органам влади у цих регіонах потрібно реалізувати низку заходів, спрямованих на допомогу підприємствам торгівлі щодо покращення ситуації в інвестиційній сфері.

Можливо доцільно скористатися досвідом управління інвестиціями в торгівлі таких областей, як Київська (де відбувся приріст частки інвестицій в торгівлі на 10,1 в. п.), Чернігівська (5,6 в. п.), Рівненська (3,9 в. п.) області та м. Севастополь (5,9 в. п.).

На жаль, негативно, що у 2011 р. до 2005 р. все ще спостерігаємо не відновлення позицій галузі щодо частки інвестицій в основний капітал. Так, у більшості регіонів нашої держави показник зменшився. Протилежна ситуація спостерігається лише у Закарпатській (показник збільшився на 3,1 в. п.), Київській (13,9 в. п.), Луганській (0,9 в. п.) та

Чернігівській (3,6 в. п.) областях і м. Києві (1,0 в. п.).

Таблиця 1

Структура інвестицій в основний капітал у торгівлі; ремонті автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку за регіонами України 2005, 2007-2011 рр.
(складено за [3,с.161-168])

(%, до загального обсягу інвестицій у регіоні)

Регіони	Роки						Абсолютні відхилення 2011 р. до	
	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2005 р.	2010 р.
Всього по Україні	8,2	9,4	10,6	9,3	6,9	7,3	-0,9	0,4
АР Крим	4,3	4,7	9,1	7,5	3,5	1,6	-2,7	-1,9
Вінницька	6,9	9,1	10,3	10,3	4,1	4,1	-2,8	0
Волинська	11,6	11,1	7,0	5,7	14,3	8,0	-3,6	-6,3
Дніпропетровська	11,0	10,6	12,8	10,0	8,6	7,5	-3,5	-1,1
Донецька	5,6	6,4	9,9	5,9	4,5	3,7	-1,9	-0,8
Житомирська	7,9	6,7	8,9	4,3	4,5	4,7	-3,2	0,2
Закарпатська	6,9	9,9	8,0	7,1	9,3	10,0	3,1	0,7
Запорізька	7,8	10,8	8,4	6,3	4,8	3,6	-4,2	-1,2
Івано-Франківська	6,3	6,9	7,7	5,7	4,1	6,1	-0,2	2
Київська	3,9	10,4	11,2	13,9	7,7	17,8	13,9	10,1
Кіровоградська	4,9	5,6	5,1	3,1	2,4	4,6	-0,3	2,2
Луганська	4,6	7,2	4,2	4,9	5,6	5,5	0,9	-0,1
Львівська	14,4	15,2	16,2	20,7	9,4	6,5	-7,9	-2,9
Миколаївська	6,6	12,3	11,8	10,2	5,9	5,9	-0,7	0
Одеська	7,8	7,3	10,0	6,2	3,5	5,2	-2,6	1,7
Полтавська	5,3	4,8	2,9	3,8	2,5	2,8	-2,5	0,3
Рівненська	8,0	8,6	12,6	8,7	3,8	7,7	-0,3	3,9
Сумська	4,8	5,0	4,0	6,4	4,6	3,5	-1,3	-1,1
Тернопільська	8,7	14,7	10,3	7,7	7,2	7,7	-1	0,5
Харківська	5,7	6,7	10,6	10,9	6,8	4,5	-1,2	-2,3
Херсонська	11,7	9,1	10,7	10,0	10,6	8,6	-3,1	-2
Хмельницька	6,3	8,9	7,4	4,8	4,3	4,9	-1,4	0,6
Черкаська	7,1	5,6	11,2	5,9	5,4	5,2	-1,9	-0,2
Чернівецька	9,1	20,5	9,2	4,2	3,3	5,2	-3,9	1,9
Чернігівська	7,0	6,1	6,2	6,0	5,0	10,6	3,6	5,6
м. Київ	11,6	12,6	14,2	13,3	12,3	12,6	1	0,3
м. Севастополь	9,8	9,4	11,4	10,4	3,7	9,6	-0,2	5,9

У 2009 р. відносно 2010 р. спостерігаються лише зниження показників інвестицій в основний капітал у сферу торгівлі за регіонами України. У 2009 р. частка інвестицій в основний капітал у торгівлі становила 9,3%, що було на 2,4 в. п. більше, ніж у 2010 р. Також варто відзначити ті регіони, в яких цей показник навпаки збільшився у 2010 р. до 2009 р. Це Херсонська (на 0,6 в. п.), Луганська (0,7 в. п.), Закарпатська (2,2 в. п.), Житомирська (0,2 в. п.), Волинська (8,6 в. п.) області.

Так, в цілому по державі найвищими темпами зростали обсяги інвестицій у 2000-2003 рр. Зокрема у 2003 р. темпи зростання цього показника до попереднього року становили 131,3 %.

Проте найбільшим був спад у 2009 р., коли показник опустився до 58,5 %. Звичайно, що це було обумовлене спадом інвестиційної активності в період фінансово-економічної кризи. Разом з тим, в окремих регіонах нашої держави спад інвестицій в торгівлі у 2009 р. був менш відчутним. Це Кіровоградська (темпи зростання становили 81,8 %), Миколаївська (83,6 %) області та м. Севастополь (83,6 %). На нашу думку, досвід антикризового регулювання інвестиційної активності у цих регіонах може бути вивченим і його позитивні аспекти можуть бути поширеними на ті регіони держави, де обсяги інвестицій у торгівлі малі, а темпи зростання низькі.

Позитивно, що у більшості регіонів нашої держави інвестиції в основний капітал в торгівлі щороку зростають (за винятком 2009 р.). Це АР Крим, Вінницька, Житомирська,

Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Сумська, Тернопільська області та м. Севастополь.

Стосовно динаміки інвестицій в основний капітал за видами торгівлі в Україні в період 2007-2011 рр. можна зробити такі висновки. По-перше, найшвидші темпи посткризового відновлення спостерігаються у оптовій торгівлі та у посередництві в торгівлі (темпи зростання показника 2011 р. до 2010 р. становили 159,5 %). Дещо повільніше відновлюються обсяги інвестицій у торгівлі побутовими виробами та предметами особистого вжитку (128,2 %), втім приріст обсягів інвестицій за цим джерелом все ж був більшим, ніж у середньому по галузі (на 5,8 в. п.), що позитивно. Натомість, роздрібна торгівля залишається менш інвестиційно привабливою, адже темпи зростання інвестицій поступалися у 2011 р. середньому значенню по торгівлі на 11,5 в. п.

По-друге, спостерігається спад обсягів інвестицій в основний капітал у торгівлі автомобілями та сфері їх технічного обслуговування. У 2011 р. показник зменшився до 2010 р. на 2,7 %. При цьому спад не припиняється, починаючи з 2008 р. Це негативно та потребує покращення ситуації з активізації інвестиційної діяльності у цьому сегменті торгівлі. Оскільки інвестиції є важливим джерелом фінансування розвитку торговельних підприємств та торгівлі загалом необхідно вдосконалювати вітчизняну законодавчу базу для забезпечення внутрігалузевого та міжгалузевого співробітництва як стратегічного напряму активізації фінансово-інвестиційної діяльності в галузі.

Звернімо увагу й на те, що у період 2007-2011 р. доволі суттєво змінилася й структура валових капітальних інвестицій у сфері торгівлі України. Якщо на початку аналізованого періоду в структурі інвестицій переважали інвестиції на будівництво (43,2 %); при цьому інвестиції на придбання (створення) нових основних засобів поступалися незначно (на 3,6 в. п.), займаючи 39,6 %. На кінець аналізованого періоду стали переважати інвестиції на придбання (створення) нових основних засобів – 49,2 %, у той час, як дещо зменшилися частки інвестицій у будівництво – до 39,0 % та інвестицій на придбання раніше існуючих основних засобів – до 7,9 %.

Це засвідчує посилення уваги керівників підприємств до модернізації матеріально-технічної та торгово-технологічної бази торгівлі. На нашу думку, це позитивна тенденція, адже вона пов’язана з інноваційними процесами на вітчизняних підприємствах роздрібної торгівлі, зокрема мережевої.

Крім того, спостерігається й певний зв’язок між змінами в структурі валових капітальних інвестицій та збільшенням обсягів витрат суб’єктів господарювання у торгівлі на інформатизацію. У 2011 р. показник збільшився до 2007 р. на 13,9 % (з 1154,7 млн грн до 1316,2 млн грн). При цьому відбулися помітні зміни в структурі витрат на інформатизацію. У 2007 р. вона була доволі рівномірною: 31,7 % займали витрати на придбання програмного забезпечення, 45,4 % – на придбання обчислювальної техніки та 22,9 % – на оплату послуг сторонніх підприємств (організацій) у сфері інформатизації.

Натомість у 2011 р. до 2007 р. істотно зросла частка витрат на оплату послуг сторонніх підприємств (організацій) у сфері інформатизації – у 2,1 рази або на 20 % у структурі витрат та зменшилися як обсяги, так і частки витрат на придбання програмного забезпечення (на 19,6 % за обсягами та на 9,3 в. п. у структурі) та на придбання обчислювальної техніки (на 12,9 % та 10,7 в. п.).

На нашу думку, ці тенденції є скоріше негативними, адже засвідчують певне скорочення інвестиційних можливостей підприємств торгівлі до придбання нематеріальних активів і основних засобів (т. зв. «тверді» інвестиції). У той же час збільшення витрат на оплату послуг інших суб’єктів господарювання у сфері інформатизації (як відокремлена тенденція) є позитивною за умови, якщо такі дії не є фіктивними та не пов’язані з «роздуванням» витрат за для зменшення бази оподаткування податків на прибуток та додану вартість.

Потрібно додати, що існують значні ще не реалізовані резерви інвестиційної активності вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі щодо завершення інвестиційних

робіт, розпочатих раніше. Так, у 2011 р. обсяги незавершених капітальних інвестицій підприємств роздрібної торгівлі; ремонту побутових виробів та предметів особистого вжитку становили близько 2,5 мдрд грн, що було на 27,2 % більше, ніж у 2010 р.

При цьому рівень незавершених капітальних інвестицій до суми необоротних активів підприємств становив у 2011 р. 7,3 %, а до загальної суми активів – 2,5 %, що вважаємо високими значеннями. Більше того, рівень незавершених капітальних інвестицій підприємств торгівлі в Україні збільшується (на 1,2 в. п. збільшився рівень незавершених капітальних інвестицій у необоротних активах підприємств торгівлі у 2011 р. до 2010 р. та на 0,1 в. п. до загальної суми активів), що негативно та свідчить про недостатньо ефективне управління інвестиціями і накопичення таким чином незавершених інвестиційних проектів та робіт.

Такі ж тенденції до посилення рівня незавершеності інвестиційних робіт спостерігаються у таких видах роздрібної торгівлі, як роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах, роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах фармацевтичними, медичними, косметичними та парфумерними товарами, роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах непродовольчими товарами.

Втім, маємо й винятки. Позитивні тенденції простежуються у роздрібній торгівлі в спеціалізованих магазинах продовольчими товарами та у ремонті побутових виробів і предметів особистого вжитку. У цих напрямах посередництва у 2011 р. до 2010 р. значимо зменшилися обсяги та рівень незавершених капітальних інвестицій. Зокрема, за рівнем незавершених інвестицій у необоротних активах підприємств зменшення становило 9,0 в. п. та 2,7 в. п. відповідно, а у загальній сумі активів – 1,9 в. п. та 1,0 в. п. відповідно. Це є одним із свідчень вищої ефективності та активності інвестиційної діяльності у цих сегментах роздрібної торгівлі.

Позаяк, обсяги та ефективність інвестиційної діяльності у вітчизняній роздрібній торгівлі все ще не достатні. По-перше, надмірно високим залишається коефіцієнт зносу основних засобів. Цей показник у 2011 р. становив 32,1 % та зріс у порівнянні з показником 2010 р. на 3,4 в. п. А це, на жаль, засвідчує переміщення проблем інвестиційного оновлення основних засобів на другий план відносно інших аспектів фінансово-господарської діяльності.

Хоча й позитивно, що надмірно високим був рівень основних засобів у вітчизняній торгівлі ще у 2000 році, втім, у 2011 р. цей показник також наблизився до критичного рівня.

На противагу цьому спостерігаємо високе значення такого показника, як рівень обсягу інвестицій до вартості основних фондів підприємств торгівлі. Якщо рекомендоване Міністерством економічного розвитку і торгівлі України критичне значення цього показника становить 6,0 %, то у 2011 р. фактичне значення становило 23,9 % та було на 17,9 в. п. більшим. Відтак, за цією характеристикою робимо висновок про прийнятність обсягів інвестицій у порівнянні з залученими в комерційну господарську діяльність основних засобів.

Відтак, маємо дещо парадоксальну ситуацію, коли попри прийнятні обсяги інвестицій рівень зносу основних засобів залишається надмірним. Це негативно та засвідчує певною мірою нераціональне використання інвестиційних ресурсів.

Отже, керівники підприємств серед перешкод інвестиційної діяльності визначили й таку, як малий досвід і недостатній професійний рівень працівників управлінського апарату щодо реалізації інвестиційно-інноваційних проектів (6,8 %). Адже дійсно, якщо відсутній досвід, навики та знання, то керівники не спроможні відшукати, організувати та забезпечити вкладення власних чи залучених коштів у інвестиційно-інноваційні проекти.

Відтак, вони часто вбачають доцільність вкладення вільних фінансових ресурсів у інші альтернативні та більш рентабельні проекти (5,7 %). Часто вони стосуються кредитування інших економічних агентів (включно з діяльністю у тіньовому чи необліковуваному секторах), розміщення коштів на депозитних рахунках та отримання таким чином доходів від фінансової діяльності, придбання корпоративних і державних акцій,

облігацій. Меншою мірою такі кошти спрямовуються у створення і розвиток нових напрямів підприємницької діяльності.

З огляду на зазначене, вважаємо, що до головних напрямів стимулювання інвестиційно-інноваційної активності вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі потрібно також віднести професійно орієнтаційну діяльність та бізнес-проектування перспективних напрямів вкладення інвестиційних ресурсів у перспективні напрями інноваційного розвитку.

Література:

1. Наукова та інноваційна діяльність України у 2008-2010 рр. / Державна служба статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність України у 2006-2008 рр. / Державна служба статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2010. – 374 с.
3. Статистичний збірник «Регіони України», 2011 р. : Статистичний збірник. – Державна служба статистики України. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 801 с.

Rymkina M.S.

PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A COMPULSORY ELEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN UKRAINE

Римкина М.С.

аспирант

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка, г. Киев, Украина

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ОБЯЗАТЕЛЬНИЙ ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Данная статья посвящена рассмотрению корпоративной социальной ответственности как обязательной составляющей социально-экономического развития предприятий в условиях глобализации. Значимость теоретического наследия работы заключается в возможном дальнейшем применении полученных результатов на практике. Соблюдение принципов корпоративной социальной ответственности имеет определённые преимущества, а именно: позитивное отношение потребителей к деятельности соответствующей компании, сформированное в результате высокого уровня ее корпоративной социальной ответственности автоматически отображается в отношении потребителей к товарному ассортименту. Поэтому актуальным является дальнейшее исследование необходимости внедрения корпоративной социальной ответственности на отечественных предприятиях. Для достижения поставленной цели автором были проанализированы отечественные и зарубежные литературные источники из различных подходов к рассмотрению корпоративной социальной ответственности и её отражение на функционировании предприятий. Кроме того, построена система социально-экономического развития и выделены наиболее существенные факторы социально-экономического развития предприятия.

Ключевые слова: *корпоративная социальная ответственность, развитие предприятия, социально-экономическое развитие, социальные и экономические факторы развития.*

This article is devoted to consideration corporate social responsibility as a mandatory component of the socio-economic development of enterprises in the context of globalization. The significance of the theoretical legacy is the possible further application of the results obtained in practice. Compliance with the principles of corporate social responsibility has certain advantages, namely: positive attitude of consumers to the activities of the relevant company, formed, as a result, of its high level of corporate social responsibility is automatically reflected in consumer attitudes towards product lines. Therefore, further research is urgent need for the implementation of corporate social responsibility in domestic enterprises. To achieve this goal the author analyzed the domestic and foreign literature of different approaches for dealing with corporate social responsibility and its reflection on the functioning of the enterprise. In addition, a system of socio-economic development, and the most significant factors of socio-economic development of the enterprise.

Key words: *corporate social responsibility, enterprise development, socio-economic development, social and economic development factors.*

В современных условиях развития экономики и международного ведения бизнеса на первый план выходят поиски путей решения проблемы эффективного функционирования на рынке. Актуальным становится вопрос всестороннего подхода к совершенствованию бизнеса в сочетании со структурными сдвигами, инновациями, имеющимся потенциалом, стратегией, адаптацией к внешним условиям и другими изменениями, связанными с деятельностью предприятия.

Рассматривая проблему развития предприятий в Украине следует отметить, что эта категория имеет смысл сегодня в рассмотрении её одновременно с стороны двух значимых аспектов: социального и экономического. Именно социально-экономическое развитие выступает объективным фактором и существенным индикатором для эффективности функционирования предприятия во многих направлениях его деятельности. Конкуренция как внешняя сила заставляет субъектов хозяйствования повышать эффективность своей деятельности, расширять ассортимент продуктов и услуг, осуществлять активную инвестиционно-инновационную, научно-техническую и технологическую деятельность. Корпоративная социальная ответственность (КСО) выступает современным методом получения конкурентных преимуществ на рынке и обязательной составляющей социально-экономического развития отечественных промышленных предприятий. Поэтому возникает вопрос о определении КСО в системе социально-экономического развития предприятия.

Отечественные и зарубежные ученые уже несколько десятилетий рассматривая теоретические и практические результаты от внедрения корпоративной социальной ответственности в практику ведения бизнеса, находят новые подтверждения необходимости ее существования.

М. Портер и М. Крамер [2] впервые в своих работах обосновали значение корпоративной социальной ответственности для ведения бизнеса и соединили её со стоимостью фирмы. Именно они доказали, что КСО может дать гораздо больше, чем просто добавленную стоимость, ограничения или милостыню. Подойдя стратегически, они генерируют возможности, инновации и конкурентные преимущества для решения острых социальных проблем.

Авторы известной коллективной монографии «Социальная ответственность: теория и практика развития» А.М. Колот и Е.А. Гришнова [6] не впервые ли в отечественной экономической литературе исследуют социальную ответственность как феномен, имеющий многосубъектную природу. Данная работа отличается актуальностью рассмотрения вопроса внедрения социальной ответственности через корпоративную культуру организации. Результаты исследования подтверждают, что сегодня человек находится со всех фронтов функционирования предприятия и поэтому социальная составляющая становится первоочередной на ряду с экономическими факторами.

А. Едменс [4] посвящает свою работу рассмотрению отражения на корпоративной социальной ответственности бизнеса результатов взаимосвязи удовлетворённости работников от работы и изменениями в стоимости фирмы. Результаты данного исследования сводятся к следующим трём утверждений: (1) теория эффективного управления человеческими ресурсами и удовлетворения работников от работы прямо пропорционально влияют на конечную стоимость фирмы; (2) корпоративная социальная ответственность подтверждается стоимостью и количеством акций на биржевом рынке; (3) биржи не отражают расходы, осуществляющие фирмой для повышения своей стоимости, поэтому важно направлять управленческий персонал в ориентации на долгосрочный период функционирования организации.

Ю. Добрева [1] в своей работе анализирует пути достижения устойчивого развития в той или иной стране с помощью концентрированного стратегического подхода и внедрение на локальном уровне существенных принципов КСО. Работа построена на предыдущих исследованиях Кауфмана-Хайоза и Гутщера, которые выделяют пять основных групп инструментов для воплощения принципов КСО. Первая группа - руководство и контроль, используются в качестве правовых предписаний, регулирующих и ограничивающих

действия с помощью санкций. Вторая группа инструментов содержит использование экономических рычагов - расходы, связанные с экологически вредным поведением, т.е. соответствующих производственных, закупочных и инвестиционных решений, корректируются с помощью налогового стимулирования и сборов. Третья группа инструментов - применение сервисных и инфраструктурных инструментов, которые выступают основными факторами мотивации инноваций в процессе контроля за качеством продукции и стандартизацией и облегчают сам процесс, помогают повышению имиджа. Достаточно закономерно возникает и четвертая группа методов - сотрудничество с государством, сосредоточена на сертификации и маркировке продукции и тем самым увеличивает осведомлённость общественности о качестве продукции. Заключительной, пятой группой, авторы приводят инструменты коммуникации и распространения информации.

Существуют и другие подходы к рассмотрению проблематики КСО. Проведённое исследование учёными Сорин-Георг Тома и Пауля Маринеску [3] доказывает, что КСО выступает в качестве одного из ключевых факторов развития и позволяет компаниям реализовать сбалансированный подход к их проблемам. Авторы приводят определение антониму корпоративной социальной ответственности, а именно - корпоративной социальной безответственности. К сожалению, большинство компаний не действуют в ответственной манере, а поэтому введение такой категории не будет существенным достижением и не требует детального исследования.

Рис. 1. Система социально-экономического развития предприятия*

**Разработано автором*

Сегодня корпоративная социальная ответственность является господствующим фактором при формировании конкурентных преимуществ. Получение желаемых результатов на сегодня возможно при комплексном подходе к развитию предприятия. Появление понятия «социально-экономическое развитие предприятия» связано с глобальными сдвигами в экономике на ряду с социальными, демографическими, политическими, экологическими,

технологическими, техническими, информационными и другими сферами человеческой деятельности.

Для доказательства необходимости корпоративной социальной ответственности как обязательной составляющей социально-экономического развития предприятий, была предложена и проанализирована система социально-экономического развития предприятия (рис.1).

Как показано на рисунке, система социально-экономического развития предприятия состоит из современных рычагов (социально ответственное ведение бизнеса, инновационное развитие, социальное партнёрство, увеличение потенциала предприятия, адаптация и соблюдения желаемой стратегии), что под действием экономических на социальных аспектов направляют предприятие в процессе усовершенствования. Однако, достижение результата невозможно без имеющейся ресурсной базы, эффективной системы управления действиями, и учётом изменений и интересов заинтересованных сторон. Данный рисунок демонстрирует что одной из основных составляющих развития современного конкурентоспособного предприятия является социально-ответственное ведение бизнеса.

Принципиальным элементом формирования системы социально-экономического развития предприятия является определение факторов, которые важно разделять руководствуясь двумя аспектами: социальным и экономическим (табл.1).

Таблица 1

Факторы социально-экономического развития предприятия*

Факторы экономического развития	**Факторы социального развития**
– НТП и наличие активов и ресурсов на предприятии; – Спрос потребителей и наличие возможных дополнительных рынков сбыта; – Изменения факторов внешней среды; – Изменение инфраструктуры рынка; – Наличие барьеров функционирования на рынке; – Развитие внешней торговли – Инвестиционное обеспечение и инвестиционная политика предприятия; – Стратегия развития, цели на задачи, которые необходимо достичь; – Распределение имеющихся финансовых ресурсов предприятия; – Уровень технического и технологического обеспечения; – Долгосрочное планирование и наличие перспективных направлений развития; – Сотрудничество с государством; законодательные и налоговые ограничения; – Инновационное развитие предприятия.	– Изменения в демографической ситуации и прогноз изменения трудовых ресурсов; – Наличие и качественное состояние человеческого и интеллектуального капиталов; – Отношение и учёт интересов заинтересованных сторон; – Сотрудничество и отношение к внешнему окружению (экологический фактор); – Уровень ценностей и культуры персонала, предприятия; – Этическое отношение к потребителям, персоналу, государству и т.д.; – Социальная ответственность фирмы; – Социальная политика; – Инвестиции в социальное направление развития; – Наличие разветвлённой инфраструктуры предприятия; – Корректная организационная структура; – Наличие программ для дальнейшего развития трудовых коллективов, программы обучения и повышения квалификации.

**Разработано автором*

Сравнить одинаковую полезность и выделить единый перечень факторов социально-экономического развития предприятия невозможно из-за высокой степени их взаимосочетания и взаимозависимости.

При внедрении концепции социального ответственного ведения бизнеса компания пытается сочетать и учитывать большую часть из указанных факторов. Это способствует формированию деятельности по так называемой «тройной линией ответственности» (TripleBottomLine). Таким образом, КСО проявляется как модель стратегии развития компании непосредственно в сфере экономической деятельности, а также в природоохранной и социальной сферах. При этом предприятие осуществляет свою деятельность как ответственный: производитель, работодатель, участник социальных отношений, участник экономических и политических отношений с государством, деловой партнёр.

Поэтому можно утверждать, что корпоративная социальная ответственность осуществляет системное влияние на организацию. Ведь при условии соблюдения указанных выше составляющих КСО, предприятие интегрировано обеспечивает полезность. Во всех направлениях ответственности есть один общий мотив - ответственное отношение к Человеку, кем бы он ни был: потребитель, работник, партнёр, общество в целом.

Таким образом, выделив важнейшие факторы социально-экономического развития предприятия и изобразив систему, можно сделать вывод: вся система факторов связана с деятельностью, квалификацией работников организации и приводит к улучшению имиджа и деловой репутации предприятия; улучшению условий труда и качества продукции, а, следовательно, приводит к становлению и развитию экологической, экономической и правовой, культурной ответственности в ведении современного бизнеса. Вся система социально-экономического развития предприятия базируется на существующем уровне ресурсного обеспечения, эффективном управлении и адаптации к внешним изменениям, учёте интересов заинтересованных сторон. Учёт взаимовлияния социального и экономического развития на процесс усовершенствования и конечные результаты предприятия формирует современные принципы ведения бизнеса. При этом корпоративная социальная ответственность выступает как отдельный элемент в системе, способствует социальному и экономическому росту бизнеса.

В Украине и мире в целом усиливается социальная дифференциация в обществе. При таких условиях крайне важно, чтобы КСО, распространяясь и развиваясь, сохранила свою основополагающую морально-духовную сущность, не превратилась в маркетингово-имиджевое мероприятие, на ещё один канал перераспределения теневых средств.

Литература:

1. Julia G. Dobreva Strategic approaches to local sustainable development // Journal of International Scientific Publication: Economy & Business, Volume 7, Part1.– p.224-230, Published at: http://www.scientific-publications.net
2. Michael E. Porter, Mark R. Kramer Strategy & Society. The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility// Harvard Business Review • december 2006. p.1-16.
3. Sorin-George Toma1, Paul Marinescu1 Corporate social responsibility versus corporate social irresponsibility// Journal of International Scientific Publication: Economy Business, Vol. 7, Part3, p.109-115.
4. Alex Edmans The link between job satisfaction and firm value, with i mplications for corporate social responsibility. – 2012. 20 p.
5. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: монографія / Погорелов Ю. С. - Луганськ : Глобус, 2010. - 512 с.
6. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота.// К.: КНЕУ, 2012. - 504 с.

Ruda H. M.
Postgraduate,
Lviv Commercial Academy, Lviv, Ukraine

THE MAIN FACTORS THAT INFLUENCED THE EFFECTIVENESS OF FINANCIAL RESOURCES OF JOINT STOCK COMPANIES IN A MARKET ECONOMY

Руда Г. М.
аспірант,
Львівська комерційна академія, Львів, Україна

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Визначено особливості формування та використання фінансових ресурсів акціонерних товариств, проаналізовано фундаментальні проблеми фінансування їх діяльності та окреслено основні шляхи їх подолання.

***Ключові слова**: акціонерне товариство, дивідендна політика, емісія акцій та корпоративних облігацій, фінанси акціонерних товариств.*

The features of the formation and use of financial resources of joint stock companies, analyzes the fundamental problem of financing their activities and outlined the main ways to overcome them.
***Key words:** joint stock company, dividend policy, issue of shares and corporate bonds, finance joint stock companies.*

Акціонерне товариство в умовах сучасної ринкової економіки виступає основною формою організації великих обсягів підприємницької діяльності та могутнім засобом побудови господарської системи, і базується на недержавних формах суспільної відповідальності.

У вітчизняних наукових джерелах проблемам формування та організації фінансових ресурсів акціонерних товариств, організованих у формі приватних та публічних, приділено значну увагу. Дану тематику досліджували такі вчені, як: Бодаковський В. Ю., Рупняк М. Я., Петленко Ю. В., Герасименко В. Я., Вітлінський В. В., Кулішов В. В., Зятковский І. В. та інші. Зокрема, у їхніх наукових працях висвітлюються переваги та недоліки власних та запозичених, внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування підприємств, розглядаються шляхи оптимізації структури їх капіталу. Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба у подальшому дослідженні. Це зумовлено недієвістю механізму емісії акцій та інших цінних паперів, а також наявністю великих проблем з фінансуванням діяльності акціонерних товариств.

Капітал акціонерного товариства, як економічне явище, виявляє свою сутність у цілісності розрізнених елементів, об'єднаних з метою організації та активізації виробничої, комерційної та підприємницької діяльності і розподілі ризику, що стає передумовою формування складної системи організаційно-економічних та соціально-економічних відносин між учасниками господарських процесів.

Завдяки функції повного забезпечення централізації капіталу акціонерні товариства мають здатність до швидкої регенерації в період економічного зростання та володіють значними можливостями поповнення фінансового капіталу. Це, насамперед, дає можливість об'єднати різні за розмірами та цілями інвестування приватні капітали в єдине ціле з метою забезпечення умов стійкого економічного розвитку, і економіки країни, в цілому.

Фінансове забезпечення акціонерних товариств здійснюється з метою отримання прибутку. Для того, щоб досягнути поставленої мети акціонерне товариство повинно формувати раціональну структуру джерел фінансування, що в свою чергу сприятиме зростанню виробництва за рахунок залучення як традиційних, так і додаткових фінансових ресурсів на вигідних умовах. У зв'язку з цим все більшої актуальності набуває проблема виявлення оптимальних джерел фінансування акціонерних товариств.

Однією з особливостей формування фінансових відносин в умовах ринкової економіки в акціонерному товаристві є наявність корпоративного управління, що передбачає тісний взаємозв'язок фінансового менеджменту та акціонерних відносин власності, який виявляється в управлінні власниками й уповноваженими особами стратегією у галузі фінансів корпорації, що забезпечує насамперед фінансову стійкість товариства, ефективне використання фінансових ресурсів, формування фондів грошових ресурсів у визначених розмірах, контроль за використанням і збереженням майна тощо.

Фінансовий менеджмент в акціонерному товаристві виявляє резерви фінансування, що забезпечують зростання обсягів виробництва і реалізації продукції, зменшення витрат, отримання прибутку, збалансування матеріальних і фінансових ресурсів, підвищення фінансової стійкості. У поліпшенні фінансового стану підприємства основні акценти слід зробити саме на проблемі забезпечення його фінансової стійкості, наявності вільних коштів та підвищення ефективності використання активів [1, с. 98].

Ефективність корпоративного управління досягається з урахуванням інтересів всіх учасників корпоративних відносин, до яких належать власники підприємства – акціонери,

наймані менеджери – правління акціонерного товариства, а також інвестори і кредитори. Проаналізуємо основні інтереси учасників корпоративних відносин за допомогою рис. 1.

Рис. 1. Сукупність інтересів учасників корпоративних відносин акціонерного товариства

Фінансовими важелями, які складають цілісний механізм функціонування акціонерного товариства виступають: власні та залучені фінансові ресурси, прибуток, податки, ринкова вартість акцій та облігацій, дивіденди тощо.

Рис. 2. Чинники впливу на політику управління фінансами акціонерного товариства

Особливості організації фінансів акціонерних товариств полягають у значних потенційних можливостях фінансового забезпечення акціонерних товариств (визначених їх інвестиційною привабливістю); в існуванні складної системи фінансових відносин між структурними підрозділами товариства; у прозорості їх фінансово-господарської діяльності та наявності особливої системи взаємовідносин учасників і акціонерного товариства як юридичної особи з приводу розподілу результатів діяльності.

Склад фінансово-економічної служби, обсяг і особливості організації управління фінансами акціонерного товариства залежать від наступних чинників. Відобразимо їх за допомогою рис. 2.

Як бачимо з рис. 2 політика управління фінансовими ресурсами визначається багатьма чинниками, які доцільно врахувати при плануванні фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства та формуванні основних принципів управління фінансами. Формування стратегії залучення фінансових ресурсів має відбуватися на основі оцінки досягнення загальних цілей економічного розвитку підприємства, які можуть бути сформовані наступним чином:

- забезпечення приросту капіталу і рівня прибутковості;
- зміна пропорцій у формах реального та фінансового інвестування;
- зміна технологічної та відтворювальної структури капітальних вкладень;
- зміни галузевої та регіональної спрямованості інвестиційних програм.

Основною метою системи менеджменту акціонерного товариства в сучасних умовах господарювання є спроба найбільш ефективно використати обмежені фінансові ресурси за умови повноцінної реалізації можливостей внутрішнього та зовнішнього середовища при допустимому рівні фінансового ризику [3, с. 80].

Важливим аспектом функціонування акціонерного товариства є дивідендна політика, що зумовлює своєрідні особливості його фінансів, а, зокрема, стосується розподілу чистого прибутку. До економічних відносин на виплату дивідендів відносяться фінансові обмеження, що пов’язані з потребою в розвитку, технічному переоснащенні та реконструкції фірми, тому виплати дивідендів готівкою знижують обсяги прибутку, які можуть бути спрямовані на ці цілі.

Ринок акцій посідає особливе місце на ринку капіталів. Стійкий, стабільно функціонуючий, ринок акцій є одним із чинників, що визначає інвестиційний клімат в країні, сприяє залученню й перерозподілу інвестиційного капіталу у перспективні сфери економіки.

Світовою практикою доведено, що в сучасних умовах господарювання одним з основних джерел інвестиційних ресурсів для виробничого розвитку акціонерних товариств виступає фондовий ринок, на якому емітенти розміщують свої цінні папери з метою залучення додаткових інвестиційних ресурсів. Так, наприклад, випуск акцій товариством дозволяє отримувати додаткові кошти безстроково, а випуск облігацій може забезпечувати залучення позикових ресурсів на більш вигідних, ніж в банку умовах.

Виділяють основні способи впливу на інвестиційну привабливість акцій, що мінімізують ризик інвестора і збільшують його дохід (рис. 3).

Інструментом довгострокового фінансування акціонерних товариств та джерелом залучення додаткових фінансових ресурсів є випуск облігацій підприємств, які, як правило, є фінансовим інструментом з фіксованим доходом. Для власника корпоративних облігацій вони є інвестиціями під фіксований процент і забезпечують залучення коштів на певний період часу. Проте таке залучення коштів пов’язане з певними фінансовими ризиками, оскільки для того, щоб корпорація могла розмістити свої облігації серед інвесторів, процентні ставки на ринку мають бути достатньою мірою передбачувані та не мати високих темпів зростання. При падінні процентних ставок на ринку ціна на такі облігації зростає, а при зростанні таких ставок – спадає.

На сьогоднішній день спостерігається ситуація, коли формування фінансових ресурсів акціонерних товариств в Україні ускладнюється дією низки чинників, а саме:

- вільні кошти у ринкових суб'єктів є обмеженими для їхнього інвестування в акції створюваних акціонерних товариств або тих, що функціонують;
- зростання інвестиційних ризиків, що пов'язане з економічною, політичною нестабільністю і недосконалістю нормативно-правової бази, що регулює процес створення і функціонування акціонерних товариств України;
- відсутністю розвиненого і ліквідного вторинного ринку цінних паперів;
- обмеженість інформації про фінансовий стан діючих акціонерних товариств;

- більшість населення не довіряє прибутковості акцій, як однієї із форм розміщення вільних коштів з метою отримання доходів;
- низький рівень економічної грамотності переважної частини суб'єктів, які функціонують на ринку тощо [2, с. 232].

Рис. 3. Способи впливу на інвестиційну привабливість акцій товариства

Враховуючи сутність і зміст ключових проблем вітчизняного корпоративного управління й природу першоджерел їх виникнення та позитивні здобутки, можна запропонувати перелік першочергових заходів, які сприятимуть подоланню негативів й підвищенню ефективності корпоративного управління в Україні загалом:

1) врегулювання нормативно-правової бази, яка сприяла б захисту прав дрібних акціонерів, чіткому розподілу повноважень між суб'єктами корпоративного управління, окресленню механізмів першочергового права у разі додаткових емісій, забезпечення інформаційної прозорості тощо;

2) активізація розвитку фондового ринку та формування на його базі системи індикаторів реальної ринкової вартості компанії;

3) обумовлення обов'язкової частки прибутку, призначеної на виплату дивідендів;

4) підвищення рівня кваліфікації керівних кадрів;

5) цивілізоване вирішення корпоративних конфліктів через судову систему;

6) формування, впровадження та реалізація гнучкої й ринково адекватної корпоративної політики як за структурними аспектами, так і в цілому відповідно до умов вітчизняного корпоративного сектора економіки держави та до вимог стратегічного блоку корпоративного менеджменту суб'єкта господарювання корпоративного типу тощо.

Функціонування суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкуренції на ринку і необхідність забезпечення належного фінансового стану потребують чіткої та налагодженої системи фінансового управління основними напрямами діяльності підприємства, що передбачає створення ефективної системи фінансового управління в акціонерних товариствах з врахуванням особливостей організації їх фінансів.

Література:

1. Дідик Л. М. Фінансовий механізм управління діяльністю сучасного підприємства [Текст] / Л. М. Дідик // Економічний вісник НГУ. – 2011. - № : 2. – С. 92-100.
2. Фінансовий механізм підприємства в умовах ринкових трансформацій. [Поленчук В. М., Наумов О. Б.] / Економічні інновації. – 2012. – № : 47. – С. 229-238.
3. Череп О. Г. Формування стратегії інвестиційної діяльності підприємств [Текст] / О. Г. Череп // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики; збірник наукових праць. – 2010. - № : 1 (10). – С. 79-86.

Ryabchyk A.V.

Ph.D., Associate Professor

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kiev, Ukraine

SELF-APPRAISAL FORMATION OF MARKETING POLICY OF DISTRIBUTION OF AGRICULTURAL ECOPRODUCTION

Рябчик А.В.

к.е.н., доцент,

Національний університет біоресурсів мі природокористування України, м.Київ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ЕКОПРОДУКЦІЇ

Наведено визначення маркетингової політики розподілу. Розглянуто рівні каналів розподілу та збутові маркетингові системи. Визначено алгоритм формування каналів розподілу та завдання маркетингової політики розподілення сільськогосподарської екопродукції. Наведено рекомендації щодо формування маркетингової політики розподілу сільськогосподарської екопродукції підприємств-виробників.

Ключові слова: *сільськогосподарська екопродукція, підприємство, маркетингова політика розподілу, збут, канал розподілу.*

This definition of marketing policy distribution. Considered equal distribution channels and sales marketing system. The algorithm of forming channels of distribution and task distribution of agricultural marketing policy ecoproduction. The recommendations for the formation of the distribution of agricultural marketing policy ecoproduction manufacturers.

Key words: *agricultural ecoproduction, enterprise marketing policy distribution, marketing, distribution channel.*

В сучасних складних соціально-економічних умовах в Україні однією з найбільш важливих передумов ефективного функціонування підприємств на ринку сільськогосподарської екопродукції стає забезпечення конкурентних переваг в сфері політики розподілення. Реалізація продукції є завершальною стадією всієї виробничо-комерційної діяльності підприємств, а розподіл продукції є одним з важливих елементів маркетингової діяльності підприємств. Завдяки політиці розподілу продукція потрапляє на ринок, підприємства отримують прибутки, відшкодовують витрачені капіталовкладення, а споживачі задовольняють свої потреби. Не виключенням є і сільськогосподарська екопродукція та її виробники. В зв'язку з цим виникає і набуває актуальності ряд питань щодо формування політики розподілу та організації ефективної системи збуту сільськогосподарської екопродукції на вітчизняному ринку.

Проблематиці формування маркетингової політики розподілу присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: Б. Вейтца, А. Войчака, П. Белінського, О. Біловодської, С. Гаркавенко, В. Герцика, Д. Клілланд, Ф. Котлера, Д. Кревенс, Н. Криковцева, М. Леві, Л. Персі, В. рафальської, А. Старостіної та інших. Усебічне

вивчення представлених у науковій літературі концепцій і підходів дозволило зробити висновок, що широке коло питань з організації, формування та управління маркетинговою політикою розподілу, особливо згідно специфіки сільськогосподарської екопродукції, недостатньо вирішено, що й обумовило необхідність проведення подальшого дослідження у даній сфері.

Метою дослідження є узагальнення і наукове обґрунтування теоретичних положень процесу формування маркетингової політики розподілу сільськогосподарської екопродукції на вітчизняному ринку для підвищення ефективності функціонування та розвитку виробників цієї продукції.

В умовах ринкового середовища для задоволення потреб споживачів товар має бути доставлений, по-перше, у потрібне місце, по-друге, у потрібний час і по-третє, у потрібній кількості. Тому однією із важливих складових комплексу маркетингу є розподіл продукції, а політика розподілення являється однією із ключових функцій маркетингу основна мета якої полягає у формуванні оптимальної розподільної системи. Виважена й послідовна політика розподілу закладає основи ринкового успіху виробника продукції і без чіткої, ефективної організації маркетингової політики розподілу продукції підприємство не може досягти конкурентних позицій на ринку.

За визначенням науковців, маркетингова політика розподілу – це «діяльність підприємства з організації, планування, реалізації та контролю за фізичним переміщенням виробленої продукції від місць її видобутку чи виробництва до місць використання чи споживання з метою задоволення потреб споживачів і досягнення власних цілей» [1, с. 202; 2, с. 305]. Існують й дещо інші точки зору щодо визначення та сутності маркетингової політики розподілення. Зокрема, вітчизняна вчена О.А. Біловодська розглядає маркетингову політику розподілу як «комплекс заходів і відповідних операцій, спрямованих на ефективне планування, організацію, регулювання та контроль створення і доставки продукції і послуг споживачам з метою задоволення їхніх потреб і отримання прибутку [3, с. 14]. Наведені в науковій літературі визначення концептуально не відрізняються одне від одного, але мають певні особливості. В них також не порушується основна мета маркетингової політики розподілення – формування оптимальної розподільчої системи та організація ефективного збуту продукції. Дослідження показали, що поняття розподілу поєднує регулювання усіх виробничих заходів, спрямованих на переміщення продукту в просторі і часі від місця виробництва до місця споживання. Отже, завдяки маркетинговій політиці розподілення купують і продають товари, зберігають і транспортують продукцію, фінансують торговельні угоди, здійснюють післяпродажне обслуговування, створюють ринки, вивчають, генерують і задовольняють споживчий попит, отримують прибутки і компенсують витрати, які мали місце під час виробництва продукції.

У процесі формування маркетингової політики розподілу сільськогосподарської екопродукції підприємства мають вирішити наступні питання: яким чином доцільніше встановити контакт з споживачем на ринку; здійснити прямі продажі чи використати послуги посередників; якою має бути довжина каналу, тобто кількість посередників різного роду; якою має бути інтенсивність розподілу, тобто ступінь охоплення товарного асортименту, що забезпечує система розподілу; на підставі яких критеріїв відібрати конкретних посередників, які будуть включені в канал розподілу.

Ефективність маркетингової політики розподілення екопродукції підприємств аграрного сектору значно залежить від вибору каналу розподілу – шляху, маршруту, за яким продукція буде переміщатися від місця виробництва до місця споживання, – та рівня каналу розподілу – кількості посередників на шляху від виробника до споживача. Рівень каналу розподілу буде залежати від виду екопродукції, що виробляється (сільськогосподарська екосировина чи кінцева готова продукція), від наявних ресурсних можливостей кожного підприємства та специфіки ринку сільськогосподарської екопродукції. В загальному виробникам доцільно обирати канал нульового рівня – «виробник → споживач», однорівневий канал – «виробник → оптовий/роздрібний торговець → споживач» або

дворівневий канал розподілу «виробник → оптовий торговець → роздрібний торговець → споживач». Вибір структури каналу розподілу є досить трудомістким етапом процесу його формування.

При формуванні каналів розподілу сільськогосподарської екопродукції можна використовувати традиційну, вертикальну і комбіновану збутові маркетингові системи. Традиційна збутова система – сукупність незалежних організацій-посередників, де жоден з учасників каналу не має повноважень розподіляти функції і контролювати інших. Вертикальні маркетингові системи передбачають повну або часткову координацію функцій учасників каналу розподілу з метою економії на операціях і посилення впливу на ринок [4, с. 381]. Отже, підприємства-виробники сільськогосподарської екопродукції можуть об'єднатися з переробними підприємствами або підприємствами торгівлі для спільної організації торгової мережі та ефективної реалізації продукції. Також підприємства-виробники можуть надати перевагу щодо реалізації своєї екопродукції окремим оптовим (роздрібним) торговельним організаціям. Якщо підприємства виробляють не лише сировину, а й кінцеву сільськогосподарську екопродукцію, за наявності збутового потенціалу в подальшому, можна створювати і розвивати мережі дистрибуції. Також доцільним є відкриття власних точок продажу (магазинів).

Формуючи конкретний канал розподілу сільськогосподарської екопродукції слід передбачати як він забезпечить охолення цільового ринку, задовольнить потреби споживачів цього ринку, який прибуток забезпечить виробнику. Відповідно, для досягнення найкращого охоплення цільового ринку необхідно визначити щільність розподілу (інтенсивний, вибірковий, ексклюзивний) і типи посередників, послугами яких буде користуватися виробник. Задоволення потреб споживачів в найкращий спосіб забезпечується наявністю відповідної інформації, зручністю розташування, контактування, різноманітністю асортименту, послугами обслуговуючого персоналу тощо. Рівень прибутку підприємства-виробника визначається межами дохідності і собівартості кожного типу каналу розподілу продукції та його суб'єктів. При виборі каналу розподілу, відповідно, найкращим буде той, який охопить всі необхідні функції з продажу сільськогосподарської екопродукції кінцевому споживачеві при найбільш низьких відносних витратах. В загальному процес формування каналів розподілу сільськогосподарської екопродукції складається з декількох послідовних етапів:

Етап 1: постановка і координація цілей системи розподілу сільськогосподарської екопродукції: розглянути та проаналізувати цілі маркетингової діяльності в цілому та визначити цілі розподілу зокрема;

Етап 2: специфікація завдань системи розподілу, тобто визначення функцій, які виконуватиме канал у ході реалізації процесів товарного руху сільськогосподарської екопродукції;

Етап 3: розробка можливих альтернатив: визначаються характеристики формуючого каналу розподілу – кількість рівнів у каналі розподілу, ширина каналу на різних його рівнях (кількість посередників на кожному рівні) та типи посередників на різних рівнях каналу розподілу.

Етап 4: визначення структури каналу розподілу сільськогосподарської екопродукції: дослідження та оцінка значної кількості факторів та критеріїв, які впливають на вибір та ефективність структури каналу розподілу, зокрема, критерії ринку, продукції, підприємства, навколишнього середовища та поведінки суб'єктів каналу розподілу.

Етап 5: вибір оптимального каналу збуту сільськогосподарської екопродукції, тобто необхідного рівня ефективності вирішення завдань розподілу з якомога меншими витратами.

Етап 6: вибір суб'єктів (конкретних посередників) системи розподілу і управління ними: шукаються і вивчаються потенційні посередники; встановлюються критерії вибору посередників; обираються посередники та розробляється програма управління ними. Вибір безпосередніх учасників розподілу має здійснюватися з урахуванням таких основних критеріїв: фінансове становище; організація та основні показники збуту; збут якої продукції

здійснює посередник; репутація серед клієнтів; охоплення ринку; запаси та складські приміщення; управління тощо

Прийняття управлінських рішень щодо формування маркетингової політики розподілу сільськогосподарської екопродукції значно залежить від виду ринку, на якому працює підприємство – споживчий ринок чи ринок товарів промислового призначення (переробка сировини), що в свою чергу залежить від виду і кількості екопродукції, яку виробляє підприємство. До переваг споживчого ринку можна віднести: значну кількість покупців; можливий вибір сегментів ринку; можливість застосування різних засобів комплексу маркетингових комунікацій; оплата купленої продукції готівкою тощо. Основним недоліком споживчого ринку сільськогосподарської екопродукції є невелика місткість ринку та високий рівень цін на продукцію. Основними перевагами ринку товарів промислового призначення є: закупівля сільськогосподарської екопродукції значними партіями та можливість укладання довгострокових угод купівлі-продажу даної продукції. До недоліків можна віднести обмеженість ринку сільськогосподарської екопродукції невеликою кількістю оптових покупців та можливість затримки оплати за реалізовану продукцію.

Таким чином, основними завданнями маркетингової політики розподілення сільськогосподарської екопродукції будуть:

- формування перспективних каналів збуту екопродукції;
- вибір прямого та/або опосередкованого каналу збуту продукції;
- співпраця з наявними клієнтами та залучення нових клієнтів;
- пошук і вибір комерційних пропозицій на постачання екопродукції;
- організація виконання замовлень і постачання продукції;
- перевірка діяльності торговельних представників, посередників;
- розробка маркетингових заходів щодо ефективного супроводження сільськогосподарської екопродукції від виробника до споживача;
- визначення ефективності каналів розподілу, системи збуту екопродукції та маркетингової політики розподілення в цілому.

Слід відмітити, що формування маркетингової політики розподілення сільськогосподарської екопродукції залежить від потенціалу кожного конкретного підприємства та обраної ним політики розподілу – сукупності збутових стратегій маркетингу, комплексу заходів з формування асортименту товарної продукції, ціноутворення, укладання договорів, транспортування, реалізації продукції, а також стимулювання збуту та інших організаційних аспектів розподілу та збуту. Маркетингова діяльність підприємств-виробників сільськогосподарської екопродукції має бути спрямована на збільшення кількості споживачів і налагодження з ними тривалих партнерських взаємовигідних відносин. Крім того, досить важливо зберегти існуючих споживачів, а також вигідно визначити коло покупців, потреби яких можна прогнозувати, що полегшить планування необхідних обсягів виробництва виходячи із платоспроможного попиту.

Література:

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с.
2. Маркетинг: Підручник, практикум та навчально-методичний комплекс з маркетингу / [С.І. Чеботар, Я.С. Ларіна. О.П. Луцій, М.Г. Шевчик, Р.І. Буряк, С.М. Боняр, А.В. Рябчик, О.М. Прус, В.А. Рафальська]. – К.: „Наш час”, 2007. – 504 с.
3. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу: навч. посібник. / О.А. Біловодська. – К.: Знання, 2011. – 495 с.
4. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – Київ: Лібра, 2002. – 712 с.

Svitlychna T. I.
associate professor,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine

REFORMING OF THE HOUSING-AND-MUNICIPAL COMPLEX OF UKRAINE: STRATEGIC BASES OF REALIZATION

Світлична Т.І.
доцент,
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова, г. Харьков

РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ: СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Аналізується економічна ситуація у житлово-комунальній галузі. Обґрунтовується необхідність формування стратегічних напрямків реформування галузі. Акцентується увага на особливостях функціонування житлово-комунального господарства, що впливають на організаційне забезпечення економічної стратегії.

***Ключові слова**: житлово-комунальне господарство, особливості функціонування, економічна стратегія, стратегічне управління, засоби стратегічного управління , управління фінансовими ресурсами.*

Analyzed the economic situation in the housing and utilities sector. The necessity of forming strategic sectoral reform . Attention is focused on the features of the functioning of the housing and communal services, which affect organizational support economic strategy.

***Key words:** housing and utilities sector, especially the operation, economic strategy, strategic management tools strategic management, financial management*

Трансформаційні економічні процеси, націлені на закріплення ринкових відносин в Україні, характеризуються надзвичайною багатогранністю й динамічністю. Забезпечення реалізації визначеного курсу, успішна адаптація до глобальних трансформаційних змін потребує використання якісно нових методів, засобів і підходів до управління підприємствами.

Безпосередньо це відноситься і до підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ). Виступаючи основною життєзабезпечуючою галуззю міста ЖКГ найбільш гостро переживає перехід від адміністративно-командної системи господарювання до розвинутої ринкової економіки. Відсутність системних перетворень, недосконаліть регулюючої нормативної бази, брак фінансових ресурсів зумовили глибоку кризу комплексу комунальних підприємств країни, а отже й їх нездатність в забезпеченні якісними послугами населення та галузей міста. Мобільність та рухливість ринкового середовища, а також посилення впливу останнього на комунальні підприємства ускладнюють їх адаптацію до динамічних умов господарювання. Згідно з Цілями розвитку тисячоліття, які 189 країн, включаючи Україну, зобов'язалися досягти до 2015 року, окремим напрямом політики виступає саме поліпшення житлово-комунальних послуг з метою забезпечення права кожної людини на гідні житлові умови. Тому ефективне функціонування, подолання складнощів трансформаційного періоду і подальший розвиток ЖКГ повинні базуватися на використанні засад стратегічного управління.

Розгляду аспектів стратегічного управління присвячені труди таких відомих вчених-фахівців з менеджменту: Аакера Д. [1], Ансофа И. [7], Лігоненко Л. [4], Мізюк Б. [5], Мінцберга Г. [11], Томпсона А. [13], Чандленра А.[9] та ін.

Стратегічне управління розвитком житлово-комунальних підприємств в умовах трансформаційної економіки виступає найбільш оптимальним сучасним інструментом управління в умовах зростаючих змін зовнішнього середовища та пов'язаній з цим невизначеністю. В цьому аспекті принципово важливим є дослідження організаційних засад формування економічної стратегії житлово-комунального господарства, визначення

напрямів діяльності, практичне застосування яких дозволило б вивести галузь із кризового стану.

Формування ринкової моделі господарювання в Україні обумовлює актуальність завдань подальшого зростання суспільного виробництва та його ефективності, забезпечення організаційно-економічної стійкості вітчизняних підприємств. Це відноситься і до підприємств житлово-комунального господарства, що являє собою сукупність галузей і видів діяльності, покликаних обслуговувати першочергові потреби населення. Житлово-комунальне господарство представляє собою один із складних і багатогранних об'єктів управління. Незадовільний технічний стан основних фондів галузі суттєво впливає на якість надання житлово-комунальних послуг. Простежується тенденція погіршення кінцевих фінансових результатів, зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, зниження видатків державного, місцевого і Зведеного бюджетів на фінансування ЖКГ. Причому основний тягар фінансування ЖКГ лежить на місцевих бюджетах. Законодавство у сфері житлово-комунального господарства не адаптовано до законодавства Європейського Союзу, що не сприяє створенню привабливого інвестиційного клімату. Зволікання з реформуванням житлово-комунального господарства призвело до того, що підприємства галузі не спроможні ефективно працювати в ринкових умовах і надавати споживачам послуги належного рівня та якості.

Дослідженням природи державних важелів регулювання економіки, причин і результатів державного втручання в розвиток економічних секторів свого часу були присвячені новаторські розробки Лауреатів Нобелевської премії Морриса А. (Maurice Allais) [2] та Стіглера Дж. (Stigler G.I.) [11].

В основі теорії стратегії розвитку підприємств лежить теорія життєвих циклів соціально-економічних систем. Аналіз наукових праць показав, що існує декілька підходів до опису життєвих циклів підприємств, в тому числі і загальновідома теорія циклів Кузнеца С. (Kuznets S.) [10]. Проте структура життєвого циклу у всіх авторів майже не відрізняється. На наш погляд, обґрунтування життєвого циклу підприємства житлово-комунального господарства є нагальною необхідністю, оскільки на підставі такого обґрунтування можна будувати в наступному економічну стратегію підприємства.

Зауважимо, що підприємства ЖКГ ніяким чином не можуть мати такого циклу, як ліквідація (не беручи до уваги технологічну ліквідацію, а не економічну). Послуги підприємств ЖКГ мають безкінечний час споживання, натомість, у промислової продукції час обмежується попитом. З огляду на постійний розвиток технологій, життєвого рівня населення підвищуються вимоги до якості житлово-комунальних послуг. Відповідно, період стабілізації у життєвому циклі має перейти у період удосконалення, реформування. Таким чином, відмінністю життєвого циклу підприємств ЖКГ є те, що він має певну періодику у своєму існуванні. До інших особливостей комунальної галузі можна віднести: комплексність характеру функціонування її підгалузей; життєво важливе значення для забезпечення життєдіяльності міста; розмаїтість форм підпорядкованості в територіальному розрізі; багаторівневість структури керування; залежність виробництва від ритму міського життя; залежність виробничої структури та організації керування від розмірів господарства; незначний розрив в часі виробництва і споживання послуг та продукції; безпосереднє надання послуг споживачам, минаючи збутові та торгові організації; залежність галузі в значно більшій мірі, ніж інші господарські структури міста, від міського бюджету; специфіка цінової та тарифної політики у галузі і т. ін.

На нашу думку під стратегією житлово-комунального господарства слід розуміти визначення мети та комплексу дій по її досягненню, які враховують специфічність критеріїв функціонування галузі, сучасний її економічний стан, брак власних фінансових ресурсів та вагомий вплив державних важелів на розвиток житлово-комунальної сфери. А стратегічне управління – це процес, що об'єднує в собі стратегічне планування (вибір стратегічних цілей, розробку стратегії розвитку та її реалізацію), а також формування стратегічного потенціалу житлово-комунального підприємства.

Засобами стратегічного управління житлово-комунального підприємства виступає економічний механізм формування і реалізації стратегії, що представлений функціями управління, формами й методами реалізації цих функцій та взаємозв'язком останніх з організаційною структурою управління підприємства. Одним з етапів стратегічного управління розвитком підприємства виступає розробка, моделювання можливих сценаріїв розвитку. Написання сценарію – це метод, за допомогою якого встановлюється логічна послідовність подій з метою показати, як виходячи з існуючої ситуації, може крок за кроком розгортатися майбутній стан об'єкта дослідження, тобто ЖКГ. У сценарії використовуються заздалегідь підготовлені прогнози і матеріали. Розробка сценарію дає можливість побачити ті деталі і процеси в розвитку досліджуваного об'єкта, які можна упустити, якщо обмежитися абстрактними розуміннями.

Реалізація економічної стратегії житлово-комунального підприємства дозволить наблизитися до стратегічних цілей через вирішення задач, зміст яких зумовлено специфікою підгалузей житлово-комунального господарства. Стратегія житлово-комунального підприємства повинна відповідати головній вимозі – бути здатною пристосовуватися до нових і таких, що змінюються, умов існування і використання капіталу підприємства. Саме це – є вирішальним чинником виживання при ринкових відносинах, що формуються у галузі.

Моніторинг ефективності механізму управління фінансовими ресурсами можна здійснювати поточним аналізом таких економічних показників діяльності житлово-комунального підприємства: тривалість операційного циклу; швидкість оборотності оборотних активів; рентабельність оборотних активів; ліквідність оборотних активів; фінансова стійкість; платоспроможність; середній період інкасації дебіторської заборгованості; середній залишок грошових коштів підприємства та ін.

Управління фінансовими ресурсами житлово-комунального підприємства спрямовано на досягнення таких стратегічних цілей [6]: цілі управління оборотними активами – максимізація ліквідності оборотних активів, підвищення оборотності оборотних активів, забезпечення потрібного ступеню оборотності різних видів активів, мінімізація фінансового ризику у зв’язку з не добропорядністю партнерів, раціоналізація обороту оборотних активів, оптимізація джерел фінансування оборотних активів; цілі управління запасами; цілі управління дебіторською заборгованістю – мінімізація загального розміру дебіторської заборгованості та термінів інкасації боргів, зменшення витрат на стягнення боргів, підтримка обсягів та стабільності господарських операцій з партнерами; цілі управління грошовими активами – мінімізація можливих втрат вартості грошових активів в результаті інфляції, забезпечення постійної платоспроможності підприємства, мінімізація залишків грошових активів; цілі управління фінансування оборотних засобів – оптимізація співвідношення між рівнем використання капіталу та рівнем ризику фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, збільшення розмірів чистого робочого капіталу.

Одним із критеріїв оцінки ефективності реалізації економічної стратегії житлово-комунальних підприємств є аналіз тенденцій стратегічного потенціалу. Загалом термін потенціал (лат. potencia – сила, міцність) означає сукупність наявних засобів, можливостей у певній галузі. У свою чергу категорія «потенційний» трактується як те, що стосується потенціалу, існує в потенції, приховане, можливе та не виявляє себе, а категорія «потенція» – як прихована можливість, здатність, сила, що здатна виявити себе за певних умов [3]. Оцінка стратегічного потенціалу також виступає одним із етапів формування самої стратегії. Важливою особливістю економічної стратегії ЖКГ виступає нестача у підприємств ресурсного та стратегічного потенціалу.

Використання основних положень і рекомендацій дозволить сформувати ефективну економічну стратегію розвитку підприємств ЖКГ і задіяти важелі державної підтримки галузі з метою подолання системної кризи. Впровадження їх в практику функціонування житлово-комунальних підприємств дозволить значно підвищити їх економічний та стратегічний потенціал, що зумовить економічне зростання житлово-комунального комплексу країни, а отже й добробуту українських громадян.

Література:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер / Пер. с англ. под. ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.
2. Алле Морис. Экономика как наука / Моррис А. / Пер. с франц. И.А. Егоров. – М.: Наука для общества, РГГУ, 1995. – 168 с.
3. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун.-т, 2001. – 580 с.
5. Мізюк Б.М. Системні основи теорії та інструментарій менеджменту підприємства / Б. М. Мізюк: [монографія]. – Львів: Коопосвіта, 2000. – 418 с.
6. Путятін Ю.О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства / Ю.О. Путятін, О.І.Пушкар, О.М. Тридід: [монографія]. – Х.: Основа, 1999. – 488 с.
7. Юдицкий С.А. Сценарный подход к моделированию бізнес-систем / С.А. Юдицкий. – М.: СИНТЕГ, 2001. – 112 с.
8. Ansoff I.Corporate Strategy. Revised edition, Penguin Books, 1987.
9. Chandler A. Strategy and Structure. Cambridge (Mass.), 1962. – 310p.
10. Kuznets S.Economic Growth and Structure. New York, 1965. – 270p.
11. Mintzberg H. Five Ps for Strategy. California Management Review, Fall, 1978.
12. Stigler G.J. Perfect Competition, Historically Contemplated. Microeconomics: Selected readings. – Mansfield. New York, 1971.
13. Thompson A.A., Stricland A.J. Strategic management: Concepts and Cases, 3rd edition. Plano, Tex: Business Publication, 1984. – 460p.

Severyna S.V.
graduate student,
Zaporizhzhya National University, Zaporozhye

FEATURES OF THE INTRODUCTION OF PERFORMANCE MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Северина С.В.
аспирантка,
Запорожский национальный университет, г. Запорожье

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрено основные проблемы, которые стоят на пути внедрения системы управления эффективности предприятия; определены основные принципы для всех систем управления эффективности; предложены основные этапы в системе управления эффективностью

Ключевые слова: *эффективность, система управления эффективностью, этапы управления.*

The article considers the main problems that stand in the way of implementation of enterprise performance management; defines the main principles for all control systems efficiency; proposed main stages in the performance management system

Keywords: *efficiency, performance management system, the stages of management.*

Изучению вопросу эффективности посвящено множество исследований и научных трудов, однако до сих пор нет единого мнения, как на предприятии должна быть организована система управления эффективностью.

Среди главных вопросов, которые до сих пор не нашли единого решения можно выделить:

- определение ответственных лиц за разработку систему управления эффективности деятельности предприятия;
- разработка системы показателей эффективности с учетов всех заинтересованных лиц;
- оценка результатов от внедрения системы управления эффективности.

Система управления эффективностью предприятия - это набор интегрированных, замкнутых аналитических и управленческих процессов, поддерживаемых соответствующими

информационными технологиями, которые направлены на осуществление как финансовой, так и оперативной деятельности подразделений предприятий.

В современных условиях хозяйствования предприятия должны уметь адаптироваться к изменениям как внешней, так и внутренней среды, механизм управления предприятием необходимо строить с учетом передовых концепций, которые бы позволили обеспечить адекватность реакции предприятия на изменения в среде функционирования, при обеспечении высоких показателей эффективности. В этих целях можно использовать прогрессивные практики современно менеджмента, которые уже были использованы на практике иностранными предприятиями. Среди таких методов управления эффективностью можно выделить: сбалансированную систему показателей Balanced Scorecard-BSC), ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators - KPI), реинжиниринг бизнес-процессов (Business Process Reenginering - BPR), тотальное управление качеством (Total Quality Management - TQM), управление проектами (Project Management - PM), управление временем (Time Management - TM) т.д [1].

Все вышеприведенные методы управления эффективности направлены на обеспечение экономического роста и развития предприятия в дальнейшем, обеспечение увеличения его рыночной стоимости, а также имущественного комплекса [2, с. 435].

Независимо от того, какой метод управления эффективности выбирает предприятие, он должен соответствовать определенным требованиям, среди которых:

- системность - в процессе анализа предприятие необходимо рассматривать как целостную систему из взаимосвязанных элементов;
- непрерывность - показатели эффективности необходимо рассматривать в динамики, при этом сравнивать их с аналогичными показателями предприятий той же отрасли промышленности;
- взаимосвязанность - изменение значения одного из показателей непременно ведет к изменениям других;
- ориентация на перспективу - этот принцип предусматривает разработку прогнозного значения факторов, которые воздействуют на эффективность, а также оценка степени этого влияния [3, с. 29].

Какой именно метод наибольше подходит конкретному предприятию решает руководство, в зависимости от поставленных целей и задач, которые необходимо решить.

Необходимо учитывать, что управление эффективностью это процесс, в котором ключевыми компонентами являются - систематическое определение миссии, стратегии и целей организации, а также механизма их систематической оценки, для обеспечения проведения своевременных корректирующих мер для поддержания должной эффективности. Процесс управления эффективностью должен состоять из следующих этапов:

1. Определение стратегии развития - процесс четкого определения стратегических целей и планов действий по улучшению эффективности деятельности предприятия.

2. Составление бюджета / установка ключевых показателей - установление целевых результатов и четко установленного плана действий с целью улучшения ключевых факторов производственной деятельности, а также определение финансовых целей на будущий год.

3. Прогнозирование - определение мер, которые приведут к желаемым результатам. Регулярные прогнозы позволяют определить, на каком этапе развития находится предприятие, а также помогает в решении текущих и прогнозируемых проблем.

4. Оценка эффективности - процесс измерения эффективности, сбор, обработка и распределение данных о деятельности предприятия. На этом этапе происходим расчет показателей эффективности [4, с. 278].

5. Подготовка отчетов об эффективности - проведение периодического анализа фактических показателей для того, чтобы отслеживать результаты деятельности предприятия. Данная работа должна проводиться на предприятии систематически, а не только тогда, когда действительно возникают проблемы.

6. Стимулирование - это процесс связывает стратегические и оперативные действия персонала с целью внедрения компенсаций и льготной политики.

Стоит отметить, что единой, адекватной системы управления эффективности, которая бы подошла всем предприятиям, нет. Чтобы показатели эффективности находились всегда на высоком уровне, необходимо систему управления изменять в соответствии с меняющимися условиями функционирования предприятия и этапом его развития.

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение систем управления эффективностью на предприятии может обеспечить его рост и повышение конкурентоспособности, а также позволит более рационально использовать имеющиеся ресурсы.

Литература:

1. Савельева Е. Н. Научно-практические подходы к оценке эффективности систем управления предприятием [Текст] / Е. Н. Савельева // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). - Пермь: Меркурий, 2014. - С. 142-146.
2. Левицких О.О. Формирование стратегии управления эффективностью деятельности промышленного предприятия / Левицких О.О. // Фундаментальные исследования. - 2011. - №8. - С. 435-440,
3. Енина Е.П., Солнцев Р.Н. Формирование методологии исследования механизма управления эффективностью предприятия на основе концепции сбалансированных показателей / Е.П. Енина Р.Н. Солнцев // ИнВестРегион. - 2011. - №1. - С. 27-31.
4. Grigore Ana-Maria. The strategic performance management process / Grigore Ana-Maria, Bâgu Constantin, Radu Cătălina // Annals of the University of Oradea, Economic Science Series. - 2009. - Vol. 18, Issut 4. - pp. 276-279.

Sevidova I.A.
Ph.D., Associate Professor,
Leshchenko L.A.
Ph.D. candidate,
V. Dokuchaev Kharkiv National Agrarian University, Kharkiv, Ukraine

BASIC DIRECTIONS OF PROFITABLE PRODUCTION VEGETABLES

Севидова И.А.
к.э.н., доцент
Лещенко Л.А.
соискатель,
Харьковский национальный аграрный университет им. В.В. Докучаева, г. Харьков, Украина

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОСТИ ОВОЩЕВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы в организации производства влияющие на размер прибыли и, как следствие, на положительный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: *отрасль овощеводства, доходность, прибыль.*

The article deals with the basic trends and problems in management of production affecting profit margins and, as a consequence, to a positive financial result business activities the enterprise.

Key words: *vegetable industry, profitability, profit.*

Формирование и дальнейшее развитие рынка овощной продукции зависит, в первую очередь, от количества населения, его покупательной способности, удельного веса городского населения, природно-климатических условий. Также важными факторами являются развитие овощеводства в стране, удельный вес импортной овощной продукции, соотношение спроса и предложения и т.д. Овощной рынок следует рассматривать как совокупность экономических взаимоотношений между производителями и потребителями, в результате которых происходит покупка и продажа продукции овощеводства в пределах

определенной территории, которая имеет природно-климатические, социально-экономические, политико-правовые, исторические и этнографические особенности.

Отрасль овощеводства в Украине в последние годы приобретает все большее развитие. Благоприятные почвенно-климатические условия и рост спроса на овощную продукцию - основные факторы расширения производства в исследуемой области. Изменение объемов производства обусловливает изменение посевных площадей. [3]

Наиболее важной финансовой категорией, отражающей положительный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, характеризует эффективность производства и свидетельствует об объеме и качестве произведенной продукции овощеводства, состоянии производительности труда, а также уровне себестоимости, является прибыль. Размер полученной прибыли имеет достаточно большое значение в деятельности предприятия.

Прибыльность предприятия по экономической сущности связана с получением прибыли и тесно связана с показателями капитала, расходов, доходов, которые являются главными ориентирами и одновременно критериями состояния и эффективности производства [2].

Таким образом, основными показателями, влияющими на размер прибыли, является объем реализации продукции и ее себестоимость. Соответственно, на изменение объема реализации продукции влияет изменение объема производства, остатков нереализованной продукции и ее рентабельность. Но стоит заметить, что изменение объема производства, остатков нереализованной продукции влияют также на себестоимость, поскольку меняются условно-постоянные расходы, расходы на хранение продукции, прочие расходы (при изменении остатков нереализованной продукции). [1]

На формирование прибыли влияют разные факторы. Факторы - это элементы, причины и условия, которые могут рассматриваться как движущие силы экономических явлений, происходящих и процессов, действие которых в конечном итоге находит отражение в уровнях, темпах роста, абсолютных величинах конкретных показателей или целой группы экономических признаков. Различают факторы 1-го, 2-го, ..., n-го порядка. Причем каждый последующий аккумулирует влияние факторов более низкого порядка. Поэтому чем выше порядок рассматриваемого показателя, тем большее число факторов определяет его количественное значение.

К числу экономических признаков высшего порядка относятся прибыль и уровень рентабельности производства. При анализе этих показателей необходимо знать все возможные факторы, влияющие на их величину, владеть методикой расчета влияния этих факторов на обобщающие показатели эффективности. Через управление этими факторами на предприятии можно создать механизм поиска резервов увеличения прибыли и достижения необходимого уровня рентабельности. Разнообразие факторов, влияющих на прибыль и рентабельность, требует их классификации, которая играет важную роль при определении основных направлений поиска резервов повышения эффективности хозяйствования предприятия. [6]

На рентабельность овощей большое влияние оказывает качество продукции. Продукция с высоким биохимическим качеством (например, содержание сухих веществ в плодах томатов) при приеме на промышленную переработку оплачивается выше, чем с предусмотренным базисным уровнем.

Прибыль овощных предприятий зависит в большинстве случаев от внутренних факторов, ведь именно на них предприятие может воздействовать непосредственно, и именно они являются главными рычагами влияния на формирование прибыли предприятия.

Но внешние факторы играют не менее важную роль. Так, П.Т. Саблук считает: «... Экономический интерес хозяйствования в аграрной сфере (как и в любой другой) в значительной степени зависит от внешних факторов, которые в рыночных условиях кардинально изменили порядок формирования доходов в сельскохозяйственных предприятиях. Со временем стало необходимостью производить то, что можно продать и

получить необходимую прибыль». [5, С. 32]. В системе внешних факторов приоритетным является ценовой. Ведь чем выше цена на сельскохозяйственную продукцию, тем больше выручка от реализации. А ценовой фактор значительно влияет на нее. То есть речь идет о ценах на рынке тех средств производства, которые покупают аграрные предприятия.

Но самым важным фактором роста прибыли является увеличение объема производства и реализации продукции, повышение производительности труда, улучшение качества продукции. Но не менее важным фактором является снижение уровня себестоимости. Если изменение объема реализации влияют на сумму прибыли прямо пропорционально, то связь между размером прибыли и уровнем себестоимости строится на обратной основе.

Отметим одно важное обстоятельство касаемо себестоимости продукции. Стоимость всех средств производства, которые покупает сельскохозяйственное предприятие, должен компенсировать ему покупатель его продукции. Все остальные расходы компенсируются ему при условии, что издержки производства должны соответствовать общественно необходимым затратам. Соответственно, рост цен на покупные средства и предметы труда теоретически приводит лишь к росту себестоимости и ценам, а производитель от этого не несет никаких потерь. Размер его прибыли остается неизменным. Однако партнеры сельхозпроизводителей с третьей сферы АПК, как и первой сферы, функционирующих в условиях, приближенным к монопольным или олигополистических. Разница лишь в том, что они используют монопольно низкие цены относительно сельскохозяйственных предприятий.

Итак, для сельского хозяйства характерен диспаритет цен не только на «входе», но и на «выходе». То есть сельхозпроизводители покупают средства производства по монопольно высоким ценам, а свою продукцию продают по монопольно низким. Образуется «устойчивый диспаритет» («ножницы») цен по сельскому хозяйству. Его следствием является низкие доходы и низкий уровень рентабельности. [4]

Мы считаем, что наряду с рассмотренными факторами формирования прибыли следует исследовать и специфические факторы, к которым относят леверидж, учетную политику. Леверидж в экономике определяется как фактор, незначительное изменение которого может привести к существенным изменениям результативного показателя, т.е. это потенциальная возможность влиять на прибыль путем соответствующего изменения некоторых факторов.

Производственный леверидж позволяет влиять на формирование прибыли от основной деятельности за счет изменения объема производства или реализации продукции (работ, услуг) и удельного веса условно постоянных и условно переменных расходов.

То есть рост объема производства (реализации) уменьшает уровень постоянных затрат на единицу продукции и увеличивает прибыль на единицу, что в конечном итоге отобразится на объеме и структуре основных и оборотных средств и эффективности их использования.

Финансовый леверидж тесно связан с финансовой деятельностью предприятия. С помощью финансового левериджа можно оптимизировать соотношение между собственными и привлеченными ресурсами и определить их влияние на прибыль. Этот рычаг показывает, во сколько раз чистая прибыль превышает прибыль от обычной деятельности до налогообложения.

Отметим, что оценку эффективности деятельности предприятий по формированию прибыли нужно проводить по трем направлениям: а) поскольку прибыль выражает экономические отношения в процессе производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, то критерием эффективности в этом аспекте является оптимальное соотношение средств труда, предметов труда и затраченного труда; б) в ходе исследования прибыли, которая отражает финансовые отношения, эффективность деятельности по его формированию на предприятиях следует характеризовать наличием эффекта, который в условиях рыночной экономики представлен положительным сальдо между доходами и расходами; в) критерием эффективности деятельности по формированию прибыли на предприятиях как результат социальных процессов следует считать показатель уровня

обеспечения благосостояния субъектов рыночной экономики, которые имеют финансово-хозяйственные связи с этим предприятием.

Эффективность управления прибылью предприятия целесообразно исследовать в двух направлениях: оценка эффективности формирования финансовых результатов с учетом оперативных и стратегических целей управления, а также оценки эффективности использования прибыли предприятия, что должно обеспечивать развитие стратегического потенциала субъектов хозяйствования. [1]

Для управления прибылью не всегда можно рассчитывать на благоприятное влияние внешних и внутренних факторов. Среди исследуемых факторов значительное место занимает диверсификация деятельности, которая влияет на экономическую устойчивость предприятия, так как аграрное производство характеризуется финансовой нестабильностью на протяжение операционного периода. Вследствие сезонного характера производства сельскохозяйственной продукции определение конечных результатов можно сделать только после окончания отчетного года, но необходимость в оперативном анализе основных экономических показателей остается еще при осуществлении деятельности. На наш взгляд, должен приводиться систематический анализ полученных результатов по центрам ответственности и определение влияния на результаты отклонений от установленных плановых показателей по размеру полученных доходов и размерам затрат.

Литература:

1. Галушка А.Г. Особенности формирования прибыли предприятия / А.Р. Галушка // Управление развитием. - 2013 - № 14 – 126 С.
2. Дзюбенко Л.М. Организационно-экономическое обеспечение прибыльности предприятия: автореф. дис. на соискание наук. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.04 / Л.М. Дзюбенко. - К., 2007 - 22 с., 21 С.
3. Логоша Р.В., Маркетинговые исследования ринка овощей в Украине // Сборник научных работ ВНАУ Серия: Экономические науки №4 (70) Том 2 2012 – 328 С.
4. Мельник Л.Ю. Факторы влияния на доходность аграрных предприятий / Л.Ю. Мельник, П. Макаренко, Л.Л. Мельник // Экономика АПК. - 2010 - № 5 – 175 С.
5. Саблук П.Т. Проблемы обеспечения доходности агропромышленного производства в Украине в постиндустриальный период / П.Т. Саблук // Экономика АПК. - 2008. - № 4. – 164 С.
6. Янковый А.Г. Факторы формирования прибыли предприятия / А.Г. Янковый, Г.В. // Вестник социально-экономических исследований: сб. наук. пр. / глав. ред. М.И. Зверяков; Одесский нац. экон. ун-т. - Одесса, 2011 - Вып. 43 (3). - 341 С.

Skupskyi R.M.

Doctor of economic Sciences, Associate Professor,

Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Mykolayiv, Ukraine

STATE REGULATION OF MARICULTURE DEVELOPMENT IN UKRAINE: IS STANDARD-LEGAL ASPECT

Скупський Р.М.

д.е.н., доцент,

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, Миколаїв, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАРИКУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Исследовано нормативно-правовое обеспечение инновационного развития морской аквакультуры (марикультуры) Украины в условиях глобализации экономики и изменения технологических укладов. Определены основные направления усовершенствования государственного регулирования рыбного хозяйства.

Ключевые слова: *рыба, морепродукты, аквакультура (марикультура), водные биоресурсы, нормативно-правовое обеспечение, государственная политика.*

Is standard-legal provision of innovative development sea aquaculture (mariculture) Ukraine in the conditions of globalisation of economy and change of technological ways is researched. The basic directions of improvement of state regulation of a fish economy are specified.

Keywords: *fish, seafood, aquaculture (mariculture), water bioresources, is standard-legal provision, a state policy.*

Формування ефективної політики в галузі рибного господарства України та відповідного механізму її реалізації, зокрема через розвиток марикультури (культивування гідробіонтів у морських та солонуватих водах, морська аквакультура [1]), розглядається як дієвий засіб виведення галузі з глибокої економічної кризи, що характеризується стагнаційними процесами, морально та фізично застарілою матеріально-технічною базою й технологіями, що не відповідають сучасним екологічним і соціально-економічним вимогам.

В сучасних умовах функції формування та реалізації державної політики у галузі рибного господарства (марикультури) та рибної промисловості, охорони, використання та відтворення водних біоресурсів, регулювання рибальства, безпеки мореплавства суден рибопромислового флоту здійснює Державне агентство рибного господарства України, завдання і повноваження якого визначені Законом України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 18.09.2012 № 5293-VI та Положенням, затвердженим Указом Президента України від 16.04.2011 № 484/2011 «Про Державне агентство рибного господарства України».

Держрибагентство України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується через Міністерство аграрної політики та продовольства України [2]. Структура агентства включає: Департамент фінансів, економіки, державної власності та портів; Департамент охорони, використання водних біоресурсів та регулювання рибальства; Управління юридичної роботи та контролю за виконанням доручень; Управління міжнародного співробітництва та риболовної політики.

Постановою Кабінету Міністрів України від 07.12.2011 № 1263 утворені територіальні органи Держрибагентства шляхом перетворення державних управлінь рибоохорони, що забезпечить виконання покладених на агентство завдань на регіональному рівні, зокрема: забезпечують охорону водних біоресурсів, здійснюють регулювання виробничої діяльності рибної галузі; організовують та контролюють заходи з відтворення водних біоресурсів, регулювання рибальства; забезпечують необхідний контроль за використанням виділених квот у межах лімітів спеціального використання водних біоресурсів; моніторинг стану іхтіофауни тощо.

Водним кодекс України від 06.06.1995 № 213/95-ВР визначено порядок передачі в оренду водних об'єктів для цілей рибного господарства та спеціального водокористування при здійсненні рибогосподарської діяльності.

Земельним кодексом України від 25.10.2001 № 2768-III визначено порядок передачі земель водного фонду для цілей рибного господарства.

Законом України «Про тваринний світ» від 13 грудня 2001 року № 2894 визначено порядки використання водних біоресурсів, заходи щодо охорони водних біоресурсів, права органів рибоохорони щодо контролю за використанням водних біоресурсів.

Постановою Кабінету Міністрів від 17.04.2013 р. затверджено критерії, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності в галузі рибного господарства та визначається періодичність здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) Держрибагентством України.

Промислове (комерційне) рибальство є платним. Розмір платні визначено Постановою Кабінету Міністрів України від 11.05.2011 р. № 482 «Про затвердження порядку справляння та розмірів збору за спеціальне використання рибних та інших водних біоресурсів» і залежить від виду та кількості виловленої риби. Минулого року до цього порядку, який не переглядався з урахуванням зміни економічних та ринкових умов більше 10 років внесено зміни. Після прийняття цієї постанови надходження до місцевих бюджетів збільшились у 3,4 рази (до 6 млн. грн.).

Одним з найдієвіших заходів зі збереження водних біоресурсів, їх раціонального використання є регулювання рибальства, що визначаються Правилами промислового рибальства в басейні Чорного моря затвердженими наказом Державного комітету рибного господарства

України від 8.12.1999 № 164, зареєстрованим в Мін'юсті 9.03.1999 за № 147/3440; Тимчасовими правилами промислового рибальства в басейні Азовського моря затвердженими наказом Державного комітету рибного господарства України від 31.12.1999 № 172, зареєстрованим в Мін'юсті 25.03.2000 за № 43/4264, Правилами промислового рибальства в рибогосподарських водних об'єктах України (щодо внутрішніх водойм), затверджених наказом Державного комітету рибного господарства України від 18.03.1999 № 33, зареєстрованим в Міністерстві Юстиції 25.05.1999 за № 326/3619 [2]. На даний час до зазначених актів готуються зміни.

Порядок установлення обмежень рибальства визначається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері рибного господарства. Промисел може заборонятись в певних районах й відносно окремих видів водних біоресурсів, обмежуватись строками промислу, мінімальним розміром і вагою водних біоресурсів, що добуваються, видами дозволених знарядь лову і способами вилову. Заборона може встановлюватись у певні періоди (нерестова заборона) та у певних місцях (зимувальні ями).

У жовтні 2011 року була схвалена Концепція, на підставі якої Урядом прийнято Державну цільову програму розвитку рибного господарства України на 2012-2016 роки (постанова КМУ від 23.11.2011 № 1245), яка сприятиме створенню сприятливих умов для забезпечення розвитку рибного господарства та його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, що дасть змогу задовольнити потреби населення України у рибній продукції відповідно до науково обґрунтованих норм споживання [3].

Проблему передбачається розв'язати шляхом:

- збільшення обсягу вилову водних біоресурсів;
- відтворення водних біоресурсів, відновлення і меліорації природних нерестовищ у рибогосподарських водних об'єктах;
- модернізації існуючих та будівництва нових суден вітчизняного флоту рибної промисловості, зокрема для морського та океанічного промислу;
- розширення, реконструкції, технічного переоснащення і розвитку морських рибних портів;
- формування і утримання селекційно-племінної бази для підвищення якості об'єктів аквакультури (марикультури);
- підвищення продуктивності використання рибогосподарських водних об'єктів для вирощування водних біоресурсів в умовах аквакультури (марикультури) за рахунок: розширення сировинної та кормової бази рибного господарства; отримання державної підтримки функціонування підприємств; ремонту і модернізації існуючих потужностей; будівництва сучасних морських рибовідтворювальних комплексів; будівництва підприємств з виробництва спеціалізованих комбікормів;
- активізації міжнародного співробітництва з іноземними державами у сфері морського рибного господарства;
- сприяння з боку держави провадженню рибогосподарської діяльності у виключних (морських) економічних зонах іноземних держав та розширення рибальства у відкритих районах Світового океану;
- удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців та працівників, діяльність яких пов'язана з відтворенням морських водних біоресурсів;
- розвитку галузевої науки щодо розроблення новітніх технологій продуктів харчування, комбікормів, знарядь лову;
- проведення науково-дослідної та пошукової роботи з вивчення кількісного та якісного стану морських біоресурсів.

Виконання Програми у повному обсязі дасть змогу: 1) довести загальний обсяг добування водних біоресурсів до 375 тис. тонн на рік; 2) забезпечити відновлення ефективної роботи вітчизняного рибопромислового флоту; 3) випустити в природні водойми понад 37 млн. шт. молоді цінних видів риб; 4) збільшити обсяг товарного виробництва цінних видів риб до 80 тис. т на рік; 5) відновити 16,05 тис. га природних нерестовищ у

рибогосподарських водних об'єктах; 6) здійснити реконструкцію русел річок (загальна довжина реконструйованих ділянок повинна досягти майже 500 км); 7) побудувати та встановити у водоймах 1850 одиниць модулів штучних нерестовищ (для відтворення напівпрохідних і морських риб) тощо.

Реалізація заходів Державної програми сприятиме активізації міжнародного співробітництва з іноземними державами у сфері рибного господарства, провадженню рибогосподарської діяльності у виключних (морських) економічних зонах іноземних держав та розширенню рибальства у відкритих районах Світового океану, створить передумови інноваційного розвитку вітчизняної прісноводної аквакультури та марикультури.

Орієнтовний обсяг фінансування Програми становить 2578,97 млн. грн., у тому числі за рахунок державного бюджету - 1671,7 млн., інших джерел - 907,27 млн. грн.

Узагальнюючи результати дослідницького пошуку в напрямі з'ясування сутнісних, регулювальних заходів держави, можна виокремити недоліки, притаманні державним програмам фінансування рибного господарства: 1) намагання підтримати всіх товаровиробників, зокрема й неефективно працюючих; 2) суб'єктивний відбір одержувачів коштів; 3) непрозорість процедур їх отримання; 4) потурання ухиленню від виконання відповідних договірних зобов'язань; 5) відкритість питання щодо фінансування, зокрема за державний кошт. Так, у 2013 р. вище зазначена Державна цільова програма розвитку рибного господарства була профінансована менш ніж на 2%, це необхідному забезпеченні у 700,2 млн. грн., у тому числі за рахунок держбюджету – 518,2 млн. грн.

Відсутність нормативно-правового акту, який би в комплексі визначав правові, економічні, соціальні й організаційні основи рибогосподарської діяльності зумовила прийняття основного закону рибної галузі - Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 8 липня 2011 р. № 3677, в основі якого зазначено, що спеціальне використання водних біоресурсів здійснюється відповідно до лімітів та прогнозів допустимого вилову [4], здійснених Мінагрополітики, на підставі поданого науковими організаціями та установами науково-біологічного обґрунтування. До основних завдань сучасної державної політики в галузі рибного господарства, відповідно даного закону, віднесено:

- забезпечення продовольчої безпеки країни шляхом постачання продукції рибного господарства вітчизняного виробництва на рівні науково обґрунтованих норм споживання;
- збереження та збільшення чисельності водних біоресурсів у природному середовищі та їхнього біологічного різноманіття через науково обґрунтоване та раціональне використання;
- підвищення біопродуктивності рибогосподарських водних об'єктів (їх частин) шляхом відтворення водних біоресурсів, розвитку аквакультури (марикультури);
- забезпечення раціонального використання об'єктів рибного промислу, покращення та розширення асортименту продукції їх переробки;
- виконання міжнародно-правових зобов'язань Україною щодо здійснення рибогосподарської діяльності у виключних (морських) економічних зонах інших держав та відкритій частині Світового океану;
- здійснення державного нагляду (контролю) у галузі рибного господарства.

Пріоритетність інноваційного розвитку вітчизняного рибного господарства через удосконалення використання водних об'єктів для розвитку прісноводної аквакультури та марикультури створили підґрунтя для прийняття Верховною Радою Закону України «Про аквакультуру» від 8 вересня 2012 року № 5293-VI, який набув чинності з 01.07.2013 р. [5]. Відповідно даного закону, встановлено єдиний підхід і порядок регуляції всього процесу використання аквакультури, зокрема найперспективнішого напряму - марикультури, створено законодавчі підстави для підготовки необхідних нормативно-правових актів щодо укладення договорів оренди рибогосподарських водних об'єктів.

Для розвитку підприємництва марикультури підготовлено проекти постанов Кабінету Міністрів України «Про затвердження типових договорів користування на умовах оренди

частиною рибогосподарського водного об'єкта, акваторією (водним простором) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей морської аквакультури (марикультури)» та проект постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження методики визначення розміру плати за використання на умовах оренди акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей аквакультури (марикультури)».

З огляду на глобалізацію проблем сталого розвитку і багатофункціональність галузі та для реалізації відповідної державної політики не достатньо визначитись з завданнями, необхідним є дійовий механізм їх виконання, що включає заходи регламентуючого, регулюючого, стимулюючого та підтримуючого характеру. А тому, для комплексного та збалансованого розвитку рибного господарства України, зокрема марикультури, основними напрямами державного регулювання в умовах ринку мають стати:

- створення галузевого об'єднання (концерну), з функціями централізованого планування та координування діяльності всіх суб'єктів господарювання у межах відповідного держзамовлення;
- реформування системи ліцензування рибогосподарської діяльності та квотування рибальства [6];
- оновлення основних засобів підприємств та їх технічна модернізація через підтримку забезпечення господарств рибогосподарською технікою, машинами й устаткуванням на умовах лізингу [7];
- пряма державна підтримка марикультурного виробництва, у вигляді субсидій, дотацій і компенсацій та включення рибогосподарських підприємств, які займаються риборозведенням та вирощуванням риби, до переліку сезонних господарств, що отримують підтримку Кабінету Міністрів України на вирощування продукції тваринництва;
- створення ефективного механізму фінансування (інвестиції в основний капітал) та кредитування (зокрема, короткострокового кредитування сезонних витрат рибогосподарських товаровиробників на пільгових умовах субсидування відсоткових ставок за залученими ними кредитами, які надаються рибогосподарським підприємствам на придбання кормів, паливно-мастильних матеріалів, рибальської техніки, електроенергії; зниження кредитних відсоткових ставок, збільшення частки середньо- і довготермінових позичок, запровадження нових форм кредитування тощо);
- поліпшення генетичного потенціалу рибництва, збереження і збільшення чисельності популяцій цінних промислових видів риб (осетрових, лососевих, зокрема сталевоголового лосося, азовської та чорноморської кефалі, піленгасу, смугастого окуня, бестера, камбали-калкан та камбали-глосу) та молюсків (мідій), що сприятиме збільшенню виробництва рибопродукції на 15-20%;
- науково обґрунтоване зариблення мальком промислових видів риб, що вирощений на рибовідтворювальних комплексах, морських узбережних вод, заток, лиманів з метою вирощування риби та інших водних гідробіонтів на природній кормовій базі тощо.

Література:

1. Довбыш О.Э. Зарубежный опыт развития морской аквакультуры и ее приоритетные задачи в Украине / О.Э. Довбыш // Рибне господарство України. - №2. – 2010. – С.2-9. http://www.darg.gov.ua
2. Державна цільова економічна програма розвитку рибного господарства України на 2012-2016 роки. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України №1245 від 23.11.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1245-2011-%D0%BF
3. Закон України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 8 липня 2011 р. № 3677 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3677-17
4. Закон України «Про аквакультуру» від 8 вересня 2012 року № 5293-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 5293-17
5. Яркина Н.Н. Управление рыбным хозяйством Украины: этапы реформирования и современная государственная политика / Н.Н. Яркина // Економіка АПК. - №11. – 2013. – С. 85-91.
6. Вдовенко Н.М. Основна причина невдачі реформи в рибогосподарській галузі України / Н.М. Вдовенко // Механізм регулювання економіки - №3. – 2011. – С. 105-111.

Solopun N.M.
PhD., Associate Professor,
Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkiv, Ukraine

THEORETICAL ASPECTS OF LOGISTICAL APPROACH TO INTERNATIONAL BUSINESS ACTIVITY

Солопун Н.М.
к.е.н., доцент,
Харківський національній автомобільно-дорожній університет, м. Харків

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто теоретичні аспекти логістичного підходу до здійснення міжнародної економічної діяльності у сучасних умовах господарювання, які характеризуються швидкоплинністю та активною змінюваністю зовнішніх умов функціонування підприємства.
Ключові слова: *логістика, логістична концепція, інтеграція, управління, багатоаспектна модель логістики.*

The article deals with theoretical aspects of logistics approach to international economic activity in the modern business environment, characterized by rapidity and active turnover of the external environment of the enterprise.
Key words: *logistics, logistics concept, integration, management, multidimensional model of logistics.*

Поглиблення процесів глобалізації, значні структурні зрушення, інформатизація бізнесу потребують невідкладної реакції з боку менеджменту підприємств, основним завданням якого є забезпечення конкурентоспроможності в нових соціально-економічних умовах, а також відповідної трансформації матеріально-технічного забезпечення підприємств. Основою у вирішенні зазначених завдань є активне застосування ефективних методів управління господарською діяльністю, серед яких одне з найпомітніших місць займає логістика та логістичне управління. У процесі входження України в цивілізоване ринкове середовище логістика, як науковий напрям управлінської науки, стрімко і впевнено входить як в національну економіку так і в наукову сферу. Розвиток взаємодії підприємств різних галузей, можливості використання організаційних методів управління, розвиток засобів та систем інформації, необхідних для забезпечення логістичного управління, дають можливість використання сучасних методів організації та обслуговування процесу просування матеріальних та інформаційних потоків.

Причини зростання інтересу до логістики обумовлені також вимогами розвитку економіки та бізнесу. Початкові зусилля фірм були спрямовані в основному на зниження собівартості кожної одиниці продукції. Сьогодні, коли пропозиція перевищує попит, підприємці почали визнавати важливість забезпечення збуту за рахунок зниження загальних витрат.

Особливості логістичного підходу в управлінні ресурсами реалізуються через зміну пріоритетів господарської діяльності. Головну роль при цьому відіграє не продукт, а процес у формі потоку. Управління потоковими процесами, їх перетворення й інтеграція є формою управління, яка перевершує традиційні як за рівнем творчого потенціалу, так і за ефективністю кінцевих результатів.

Велике значення для ефективного бізнесу мають окремі властивості логістики, зокрема: інтеграційна спрямованість (як вертикальна так і горизонтальна), спрямованість на скорочення собівартості продукції, підвищення оборотності капіталу, оптимізацію процесів постачання, виробництва та розподілу тощо. Однією із причин активного використання логістики в економічно розвинутих країнах стала енергетична криза і перехід на параметри енергозбереження в економіці. Зважаючи на заяви вищого керівництва нашої держави, можна сміливо стверджувати, що перехід України на енергозберігаючі технології є фактично

вирішеною справою. В цьому аспекті слід особливо уважно вивчити можливості логістики в даному напрямку.

Забезпечуючи надзвичайно широкий спектр робіт, логістика поєднує в собі досягнення інших наукових напрямів: менеджменту, маркетингу, бухгалтерського обліку, математичного моделювання, економічного аналізу, контролінгу тощо. Тому, логістику часто розглядають як міждисциплінарний науковий напрям, безпосередньо пов'язаний із пошуком нових можливостей підвищення ефективності матеріальних потоків.

Через великі можливості використання логістики в практичній діяльності її часто ототожнюють із особливим видом господарської діяльності: логістика – це напрямок господарської діяльності, який полягає в управлінні матеріальними потоками в сферах виробництва і обігу [1]. Комплексність поняття «логістика» зумовила появу в науковій економічній літературі значної кількості визначень цього поняття. В різноманітних визначеннях логістики можливим є виділення спільної риси: логістика покликана для вирішення питання руху матеріальних та інформаційних потоків.

Розглядаючи сучасну логістику, варто зауважити, що вона інтерпретується, за різними літературними джерелами [2], у ракурсі трьох основних аспектів. На сьогодні найбільш поширеними є управлінські, економічні та оперативно-фінансові аспекти. Окремі визначення логістики відображають як управлінський, так і економічний аспекти. У деяких визначеннях логістики підкреслюється її оперативно-фінансовий аспект. У них визначення логістики виходить із часу розрахунку партнерів по договору та діяльності, пов'язаної із рухом і зберіганням сировини, напівфабрикатів і готових виробів в господарському обороті від моменту виплати грошей постачальнику до моменту отримання грошей за доставку кінцевої продукції споживачеві. З огляду на зазначене, автор у [2] логістику розглядає у тісній сукупності та взаємозалежності усіх наведених вище аспектів: управлінському, економічному та оперативно-фінансовому й пропонує триаспектну модель логістики.

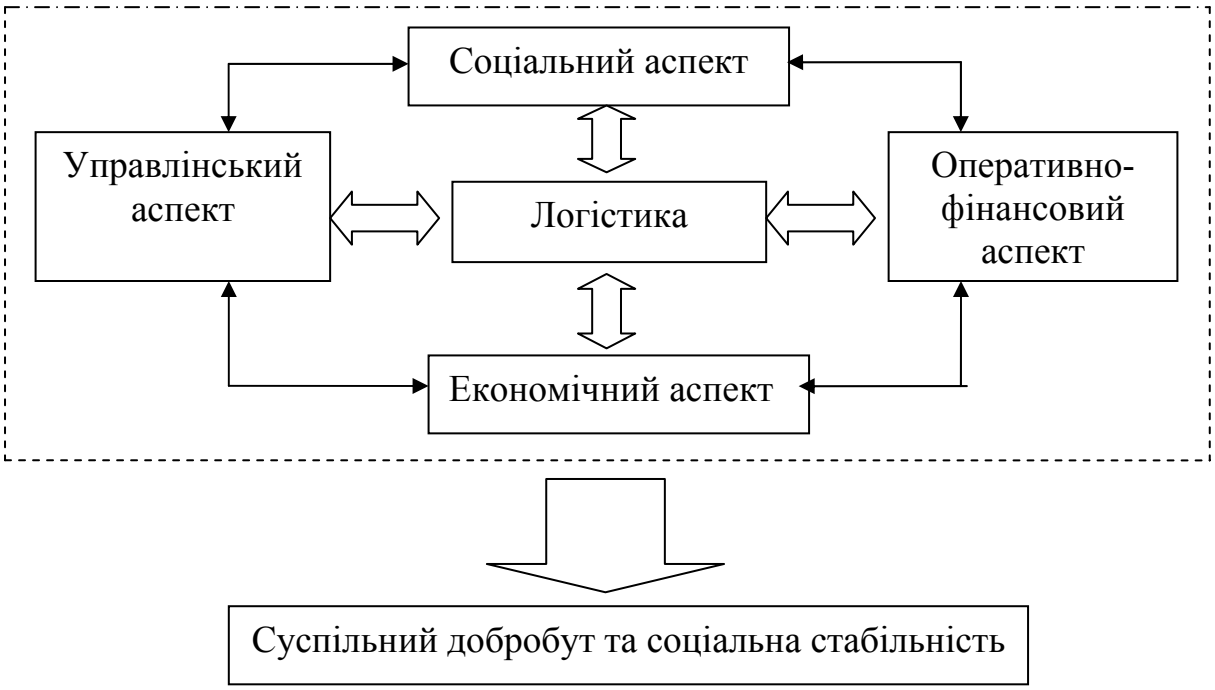


Рис. 1. Удосконалена багатоаспектна модель логістики

Але сьогодні ми живемо у постіндустріальному суспільстві, коли соціальна значущість економічних процесів достатньо високо оцінюється. На основі підвищення економічного потенціалу країни, який знаходить свій вимір макроекономічного характеру в обсязі валового внутрішнього продукту, можна отримати дійсно сильні позиції серед розвинених країн світу. Щодо України, то цей тезис є дуже актуальним для нашої країни. Тому доцільно розглядати логістику, як сукупність таких аспектів, як управлінський,

економічний, оперативно-фінансовий та соціальний. Схематично таку модель логістики представлено на рис. 1.

Логістика використовує обґрунтовані підходи і погляди на явища і процеси, що відбуваються у сфері її впливу і потребують подальшого удосконалення. Об'єктами дослідження у логістиці виступають матеріальний та інформаційний потоки, а процесами - їх рух і відповідна обробка на шляху від джерела виникнення до кінцевого пункту споживання. Виходячи з цього концепцією логістики можна вважати систему поглядів і заходів кожним з учасників матеріалоруху і усіма ними разом з удосконалення управління матеріальними та інформаційними потоками у мікро- і макромасштабі.

Логістична концепція не може бути однією для різних етапів господарювання. Вона потребує перегляду в залежності від змін факторів зовнішнього середовища, в першу чергу – економічних.

Логістичні концепції дають змогу на єдиній методологічній основі визначити властивості і характеристики логістичних процесів, закономірності формування і розвитку товарних ринків, встановлення функції господарської діяльності в системі ринкових відносин. На сучасному етапі розвитку логістики як наукової теорії доцільно використовувати концепцію, що увібрала до себе усі найкращі погляди і підходи до управління матеріальними та інформаційними потоками.

Впровадження методів інтегрованого логістичного менеджменту в практику бізнесу дозволяє фірмам значно скоротити товарно-матеріальні запаси, прискорити оборотність оборотного капіталу, знизити логістичні витрати, забезпечити найбільш повне задоволення споживачів у якості товарів і супутнього сервісу.

Ускладнення ринкових відносин і посилення конкуренції в даний час приводять до трансформації логістичної системи. Наслідком цих трансформацій є підвищення потенційної нестійкості логістичної системи. Для підвищення її стійкості і надійності при досягненні стратегічних цілей бізнесу необхідна подальша інтеграція як всередині самої системи, так і з динамічною зовнішнім середовищем. Логістичну систему (згідно інтегральної концепції) слід розглядати як єдине ціле – інтегрована система управління, що реалізує цілі бізнесу від постачальника до кінцевого споживача. Таким чином, у інтегрованих логістичних системах матеріальний потік об'єднує весь життєвий цикл виробу: від ідеї до конструкції, потім виробництво, розподіл, продаж, післяпродажний сервіс і знов до повторення циклу відповідно до запитів покупців.

Основні положення концепції інтегрованої логістики можна сформувати наступним чином:

– під час організації та в процесі руху матеріальних потоків необхідно створювати і підтримувати ділові партнерські відносини з іншими підприємствами – учасниками логістичного ланцюга на основі врахування взаємних інтересів та компромісів;

– ведення обліку логістичних витрат протягом всього логістичного ланцюга, що сприяє оптимізації загальних витрат на всій довжині матеріального потоку;

– під час вдосконалення або проектування будь-якої окремої ланки логістичного ланцюга варто розглядати вплив змін не лише на цю ланку, а й на весь логістичний ланцюг: слід проаналізувати, як зміни в одній ланці вплинуть на весь матеріальний потік і загальні результати логістичного процесу;

– пріоритет розподілу товарів над їх виробництвом, тобто вважається, що важливіше спланувати і передбачити розподіл і збут товарів, ніж їх виготовити. Це сприятиме виробництву тільки тих товарів, яких потребує ринок, що дозволить уникнути проблем із їх реалізацією;

– аналіз логістичного ланцюга потрібно вести з кінця процесу, тобто від пункту прибуття або призначення матеріального потоку у напрямку до джерела матеріального потоку. Крім цього кожна операція в ланцюзі повинна проектуватися таким чином, щоб найкраще відповідати потребам і умовам наступних операцій [1].

Інтегрована логістика передбачає також наявність стійких господарських зв'язків між учасниками товароруху. Оскільки лише між постійними партнерами виникає необхідна прозорість систем обліку витрат, з'являється можливість розробки і використання узгоджених технологій переробки вантажів та інформації. Загалом, специфіка логістики виділяє у сфері руху матеріального потоку зовнішні та внутрішні чинники розвитку інтеграційних відносин. До зовнішніх чинників належать:ринкова невизначеність; попит, що знижується з різних причин; загострення проблеми реалізації товарів; численні ускладнення на шляху руху товарів до споживачів, спричинені нерозвиненою інфраструктурою.

Важливим чинником інтеграції в логістиці є постійне посилення конкуренції на ринку. Цей фактор можна розглядати з двох точок зору: й як зовнішній інтеграційний чинник, й як внутрішній. Такий підхід можна пояснити тим, що підприємство знаходиться у власному оточенні, на яке воно має певним чином реагувати. Невід'ємною частиною такого оточення підприємства є конкурентне середовище. Це пояснює «зовнішній» характер такого чинника, як конкуренція. Щодо «внутрішнього» характеру цього чинника, то він обумовлений тим, що підприємство всередині своєї організації має чітко усвідомлювати необхідність протистояння загрозливим чинникам зовнішнього середовища, тому цей фактор вважаємо й за внутрішній також.

Склад інтегрованої концепції логістики наведено на рис. 2.

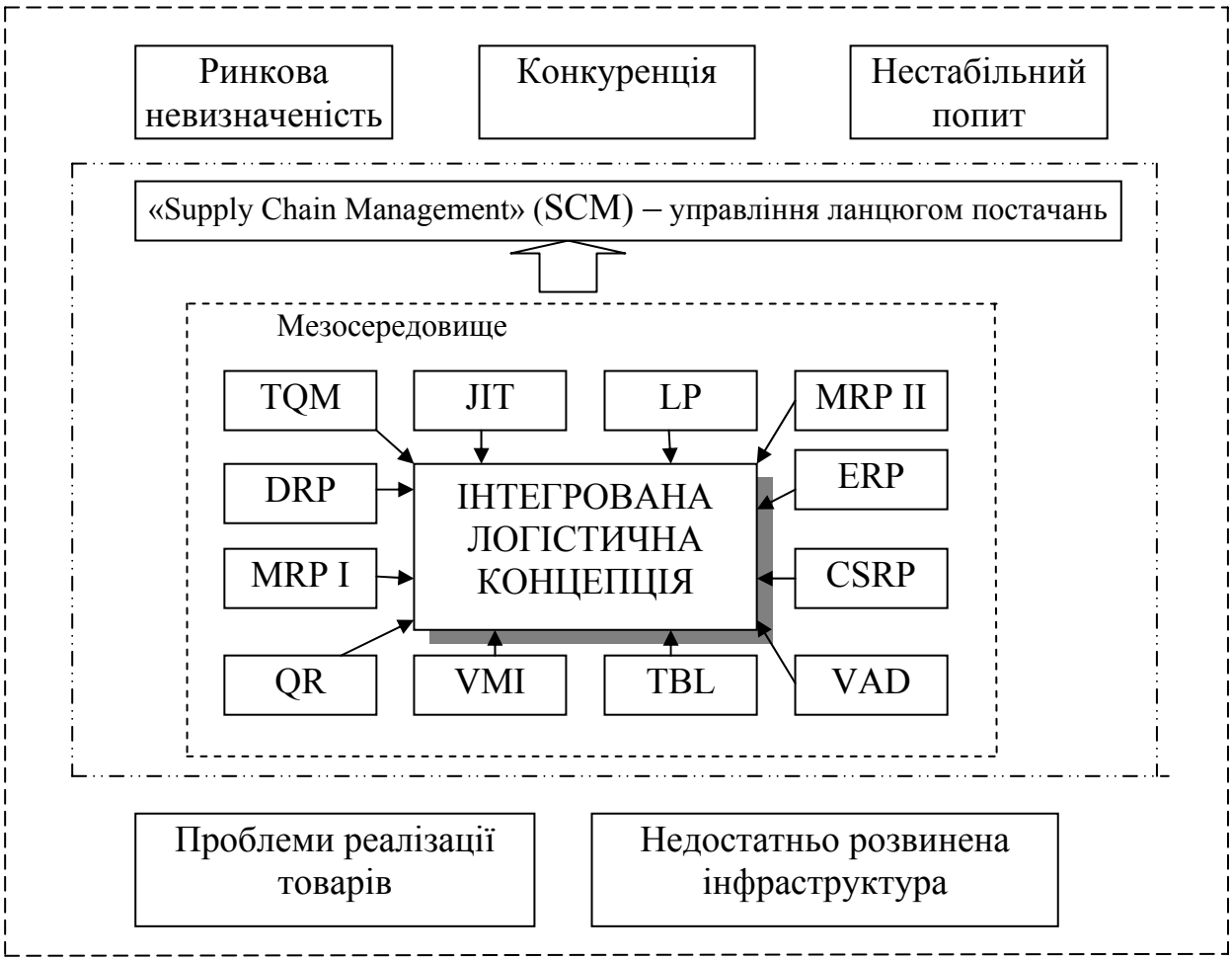


Рис. 2. Елементи інтегрованої концепції логістики

З організаційно-економічної точки зору розвиток різноманітних форм інтеграції дозволить:

– зменшити накладні витрати за рахунок введення централізованих служб управління, централізації функцій постачання, транспортування та обліку;

– здійснювати закупівлі великими партіями на вигідних умовах оплати і постачання, що, в кінцевому результаті, відбивається на рівні цін і зацікавленості споживачів;

– використовувати найновіші інформаційні технології для здійснення управління рухом матеріальних та пов'язаних із ними потоків, створення банків даних тощо.

Інтегрований підхід створює реальну можливість об'єднання функціональних областей логістики шляхом координації дій, виконуваних незалежними ланками логістичних систем, що розділяють загальну відповідальність в рамках цільової функції. В даний час концепція інтегрованої логістики в західному бізнесі трансформувалася в бізнес-концепцію Supply Chain Management – SCM – «управління ланцюгом постачань».

Література:

1. Дудар Т. Г. Основи логістики [Текст]: навч. посіб. / Т. Г. Дудар, Р. В. Волошин.– К.: ЦУЛ, 2012.– 176 с.
2. Карп І. М. Теоретичні основи мікрологістичної системи / І. М. Карп // Вісник Хмельницького національного університету, № 1, 2011. – С. 223-227.

Sysolina N.P.

Ph.D., Associate Professor

Nisfoyan S.S.

Kirovogradskiy national technical university, Kirovograd, Ukraine

MANAGEMENT DEVELOPMENT OF PERSONNEL ON THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE

Сисоліна Н.П.

к.е.н., доцент,

Нісфоян С.С.

Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Розглянуто системний підхід до управління розвитком персоналу, його трудового потенціалу на сучасних машинобудівних підприємствах. Приведено результати дослідження по оцінці ефективності витрат на утримання і розвиток персоналу підприємств.

Ключові слова: *управління розвитком персоналу, інтелектуальний капітал, матриця якісної оцінки*

In the article approach of the systems is considered to the management development of personnel, him labour potential on modern machine-building enterprises. As a results of the implemented research an estimation of efficiency of charges on maintenance and development of personnel of enterprises.

Key words: *management development of personnel, intellectual capital, matrix of high-quality estimation*

У сучасних умовах, незважаючи на те, що тенденція глобалізації в багатьох галузях заглиблюється, необхідність обліку особливостей місцевого попиту і відмінностей не зникає, а часто навіть зростає. Тому актуальними є системи важелів, які спрямовані на реалізацію цілей з урахуванням впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що обумовлюють напрями використання витрат та дозволяють визначити пріоритети впливу управління, зокрема управління розвитком персоналу підприємств за допомогою сукупності інструментарного забезпечення, що визначаються та застосовуються суб'єктами управління.

Метою статті є напрями покращення управління розвитком персоналу на машинобудівних підприємствах України.

Ряд провідних вчених України, серед яких Булєєв І. П. [1], Лисенко Ю. та П. Єгоров [2], Кендюхов О. В. [3], Попов О. Є. [4], Отенко І. П. та Москаленко Н. О. [5], Шульга В. І. [6] акцентують увагу на розробці та доцільності впровадження організаційно-економічного механізму управління щодо різних сфер діяльності підприємства. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що організаційно-економічний механізм є системою формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити в процесі трудової діяльності рух (динаміку)

матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів.

В літературі існують різні підходи до якісної оцінки соціально-економічних явищ. Так, у теорії та практиці найчастіше використовується матричний підхід, який і застосовано в даному дослідженні. Основні чинники двовимірної матриці якісної оцінки ефективності витрат на утримання і розвиток персоналу наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця якісної оцінки ефективності витрат на утримання і розвиток персоналу

Оцінка	$BCR_{УП}-BCR_{РП}$	$HCR_{УП}-BCR_{РП}$	$BCR_{УП}-HCR_{РП}$	$HCR_{УП}-HCR_{РП}$
$BCR_{П}$	[1; 1; 1] (високий)	[0; 1; 1] (нормальний)	[1; 0; 1] (нормальний)	[0; 0; 1] (середній)
$HCR_{П}$	[1; 1; 0] (нормальний)	[0; 1; 0] (середній)	[1; 0; 0] (середній)	[0; 0; 0] (низький)

Виходячи з наявної вибірки групи підприємств, що досліджується, визначаються середні значення по показниках, які комплексно характеризують витрати на утримання персонал, витрати на розвиток персоналу, рентабельність персоналу. Далі підприємства розподіляються на дві групи: 1) які мають значення вище за середнє ($BCR_{УП}$, $BCR_{РП}$, $BCR_{П}$); 2) нижче за середнє ($HCR_{УП}$, $HCR_{РП}$, $HCR_{П}$). Підприємствам, які мають значення за всіма трьома показниками вищі за середнє, присвоюється значення «1», а нижче середнього – «0». На перетинанні двох шкал (горизонтальної і вертикальної) значення комплексних показників «1» або «0». При R, $R_{УП}$, $R_{РП}$, які дорівнюють «1» – якісній оцінці ефективності витрат на утримання і розвиток персоналу, – присвоюється «високий» рівень. Якщо хоча б одне із значень комплексних показників R, $R_{УП}$, $R_{РП}$ дорівнює «0» – якісна оцінка ефективності витрат на утримання і розвиток персоналу вважається «нормальною», при двох оцінках, які дорівнюють «0», – «середньою», а при трьох – «низькою».

За цією методикою було досліджено ряд машинобудівних підприємств України, зокрема Кіровоградської області (ПАТ «Гідросила»; ПрАТ «НВО «ЕТАЛ»; ПАТ «Червона Зірка»; ПАТ «Віра-Сервис»; ПАТ «НВП «Радій» тощо). Високий рівень оцінки ефективності вкладання витрат на утримання та розвиток персоналу в 2010 році характерний тільки двом підприємствам – ПАТ «Віра-Сервис» та ПАТ «НВП «Радій», що обумовлено вищими за середнє значення всіх показників рентабельності, що приймають участь у розрахунках. В 2013 р. мали місце такий рух підприємств по матриці ефективності витрат на утримання та розвиток персоналу: ПАТ «Віра-Сервис» із значеннями нижче за середнє різко змінила позицію перемістившись у квадрант із низькою оцінкою; ПАТ «Гідросила» та ПАТ «Червона зірка», навпаки, покращила позиції відносно ефективності витрат із найгіршого в 2012 р. до найкращого в 2013 р.; для ПрАТ «НВО «ЕТАЛ» характерний рух по матриці протягом 2010-2013 рр., адже в 2013 р. він вже займає місце в квадранті із нормальним рівнем ефективності використання витрат, щодо інших підприємств – їх стан не змінився – вони все ще залишаються у квадранті «низька оцінка».

Ознакою виробництва інноваційного типу є перевищення віддачі від інвестицій в людський капітал над віддачею від інвестицій в матеріальні складові сукупного капіталу [7].

Одним з етапів управління розвитком персоналу на машинобудівних підприємства є управління витратами по цьому напряму. А отже, необхідно не просто вкладати засоби в розвиток персоналу, але і проводити обгрунтовану політику, яка направлена на створення трудового потенціалу підприємства.

За визначенням Б.М. Генкина трудовий потенціал – це сукупність таких компонентів, як «здоров'я; моральність і уміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; освіта; професіоналізм; ресурси робочої години» [8, с.53].

Системний підхід до управління розвитком персоналу полягає в комплексній оцінці результативності персоналу, в обґрунтуванні вибору чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що передбачає використання матричного аналізу складання профілю середовища Дж. Вільсона, який базується на оцінці відносної значущості для підприємства

окремих чинників. Тому якісну модель оцінки ефективності витрат на утримання і розвиток персоналу *j*-го підприємства [$M_{УРПj}(t)$] на визначений момент часу $t = t_i$, можна представити у вигляді:

$$M_{УПРj}(t) = \{R_{Пj}(t),\ R_{УПj}(t),\ R_{РПj}(t)\},\ \cdot t = t_i \quad (1)$$

де $R_{Пj}(t)$, $R_{УП\ j}(t)$, $R_{РП\ j}(t)$ – показники, що характеризують рентабельність персоналу, рентабельність витрат на утримання персоналу, рентабельність витрат на розвиток персоналу відповідно на визначений момент часу $t = t_i$.

Важливим є інструментальне забезпечення процесу управління витратами на утримання і розвиток персоналу дозволить в практичній площині використовувати ті з них, що в найбільшому ступені відповідатимуть критерію оптимальності розподілу суми витрат між визначеними видами, а саме: на надання соціальних пільг працівникам підприємства; оплату праці, соціальні виплати та збори на обов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування; на розвиток – витрати на професійне навчання, адаптацію, оцінювання, рух персоналу, формування дієвої організаційної культури підприємства тощо.

Внесок живої праці в створення сучасного продукту неймовірно зростає. При зменшенні витрат фізичної праці відбувається скорочення часу її безпосереднього застосування багатократно, збільшується роль інтелектуальної праці як основного джерела створення національного багатства в сучасних умовах.

Сучасні машинобудівні підприємства України повинні проводити таку продукцію, яка може складати конкуренцію закордонним аналогам. У такому разі, інтелектуальну діяльність необхідно розглядати - як передумову створення власних розробок. Для цього необхідно забезпечити постійний розвиток і ефективне використання творчого потенціалу мотивованих працівників. Цілком зрозуміло, що недолік необхідних кадрів і належних умов, які впливають на кінцеві результати їх роботи, гальмує або робить неможливим розвиток підприємства-виробника взагалі.

Необхідно відзначити, що в результаті прискорення інноваційного розвитку в корені змінюється зміст праці. Змінюється співвідношення між розумовою і фізичною працею, між виконавськими і управлінськими функціями. Росте питома вага нестандартних рішень, яка вимагає розвитку особи, збагачення її ціннісно-мотиваційної сфери. Інноваційний характер праці долає межі вузько спеціалізованої підготовки робочого, піднімаючи на рівень вимог універсальні знання, навики, уміння.

В даний час в світовій практиці формується концепція капіталу інтелектуального, а не просто людського капіталу. Інтелектуальний капітал цінний тим, що в ньому можна побачити такі взаємопов'язані складові як: людський капітал – людина, його знання, освіта, професіоналізм; і інновації – результат творчої праці, інтелектуальний продукт.

Отже, в першу чергу, давати можливість розвиватися творчим фахівцям, від яких залежить подальший розвиток підприємства.

Специфіка ділових і особистісних якостей творчих фахівців, на нашу думку, визначається характером творчої праці:

- по-перше, творча праця вимагає продуктивного перетворення знань, отриманих індивідом науковим і інтуїтивним шляхом. Інтуїція – це індивідуально психологічна здатність індивіда генерувати нові ідеї шляхом безпосереднього бачення істини. Вона є результатом поєднання обдарованості людини і її досвіду;

- по-друге, творчу працю передбачає наявність у працівників інноваційного типу певних компетенцій.

Необхідно враховувати, що витрати на цю групу фахівців, а саме створення сприятливих умов праці: оптимізація управління через впровадження соціально-психологічного управління, додаткова мотивація і тощо, принесуть і користь, і прибуток машинобудівним підприємствам не відразу, а через певний час.

Підприємства, які приділяють достатню увагу проведенню власній технологічній політиці, повинні враховувати свої можливості і здібності до технологічних нововведень як на даний період часу, так і перспективу. Необхідно відзначити, що розвиток нових

технологій вимагає не тільки значних витрат, але і досконаліших знань і умінь, а це можливо досягти через зміцнення зв'язків науки з виробництвом.

При визначенні або зміні технологічної політики підприємствам необхідно враховувати відомі закономірності (наприклад, закономірність кривої Гомпертца (S-кривої), яка є нелінійним зв'язком між кумулятивними витратами (зусиллями), направленими на вдосконалення продукту або процесу, з одного боку, і продуктивності, яка може бути отримана за рахунок вкладених інвестицій, – з іншою [9, с. 274, 275]) для того, щоб в час вплинути на процес, змінюючи напрями кумулятивних витрат (зусиль).

Крім того, сучасним машинобудівним підприємствам необхідно планомірно сприяти підвищенню кваліфікації своїх працівників в учбових центрах, проведенню тренінгів тощо. Визначаючи актуальність традиційних методів навчання, доцільно наголосити про отримання популярності таких методів, які розвиваються з розповсюдженням інформаційних технологій та Інтернет. Так, вебінари як елемент електронного навчання відрізняється дешевизною та доступністю до прослуховування курсів у зарубіжних викладачів без виїзду до місця навчання, адже для навчання необхідний тільки комп'ютер та доступ до світової мережі.

Таким чином, оптимізація управління розвитком персоналу, його трудового потенціалу, повинна відбуватися з допомогою, в першу чергу, усучаснення мотивації творчої праці, створення сприятливих умов для його ефективного використання, крім того, необхідно сформувати таке середовище, в якому суспільний статус кожної людини визначався б, перш за все, рівнем освіти, придбаними знаннями і можливістю застосування їх на практиці. Керівник підприємства/заступник з управління персоналом повинен бути ідеологом загального напряму програми з розвитку персоналу та її наповнення; начальники підрозділів та HR-фахівці - розробниками контент-наповнення програми із визначенням її складових. В разі потреби або виведення функції з розвитку персоналу на аутсорсинг можливе залучення сторонніх фахівців консалтингового бізнесу, навчальних закладів, фрілансерів тощо.

Література:

1. Булеев И.П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов: монография. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1993. – 262 с.
2. Лисенко Ю., Єгоров П. Організаційно-економічний механізм управління підприємством // Економіка України. – 1997. – № 1 – С. 86–87.
3. Кендюхов О.В. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізмів управління: монографія / НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2007. – 307 с.
4. Попов О.Є. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління в акціонерному товаристві // Управління розвитком. – 2010. – № 8. – С. 46.
5. Отенко И.П., Москаленко Н.А. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия. Научное издание. – Харьков: Изд. ХНЕУ, 2006. – 216 с. (Русск. яз.)
6. Шульга В.І. Організаційно-економічний механізм формування трудових відносин на сільскогосподарських підприємствах // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 6. – С. 6–11.
7. Сысолина Н.П. Трудовой потенциал: направления развития // Проблемы рынка труда и формирования трудовых ресурсов. Вып. 1: Сборник научных статей по материалам междунар. научно-практической конф., г. Москва, 14 декабря 2012г. / Редкол.: М.М. Медвидь, В.А. Назаров, А.К. Сковиков. - М.: Институт деловой карьеры, 2012. - С.108-112.
8. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учеб. для вузов. - М.: Изд. группа «НОРМА-ИНФРА-М». - 1998. - 384с.
9. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. - Вид.2-ге, без змін. - К.: КНЕУ, 2006. - 468с.

Timchenko O.D.
lecturer,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

THEORETICAL ASPECTS OF THE CONCEPT OF «RETAIL TURNOVER»

Тімченко О.Д.
старший викладач,
Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «РОЗДРІБНИЙ ТОВАРООБІГ»

В статті розкрита сутність понять «товарооборот» та «роздрібний товарооборот» на основі вивчення економічної літературі та нормативно-законодавчих документів. Відзначено місце роздрібного товарообороту в системі показників діяльності підприємств торгівлі.

Ключові слова: *товарооборот, роздрібний товарооборот, економічна категорія, показник ефективності діяльності, показник конкурентоспроможності підприємства.*

In the article the essence of the concepts of "turnover" and "retail turnover" based on the study of the economic literature and legal documents. The place of retail turnover within the system of indices of trade enterprises activities is marked.

Key words: *turnover, retail turnover, economic category, index of the activity effectiveness, competitiveness index.*

Трансформаційні процеси в економіці України зумовили необхідність змін у системі показників оцінки діяльності підприємств торгівлі. Не оминули ці зміни і показник «роздрібний товарооборот», який до цього був головним цільовим показником, який відображав галузеву специфіку та визначав всі інші показники підприємств торгівлі. В сучасних умовах господарювання увага акцентована у бік показника прибутку як основного результату діяльності торговельних підприємств. Але при цьому показник роздрібного товарообороту все ще має важливе значення, тому що є одним з головних показників соціально-економічного розвитку країни, результативним показником діяльності торговельного підприємства, а також визначає ширину і глибину проникнення підприємства на споживчий ринок і його конкурентну позицію на ньому.

Актуальність матеріалу, викладеного у статті, обумовлена суттєвим аналітичним значенням показника товарообороту на всіх рівнях господарювання.

Ваговим внеском у визначення сутності товарообороту підприємств торгівлі є дослідження вітчизняних та закордонних науковців, таких як М.С. Абрютіна, В.В. Апопій, І.О. Бланк, Р.П. Валевич, Б.В. Гринів, І.В. Височин, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, В.С. Марцин, А.А. Садєков, І.В. Смолін, Н.В. Стасюк, Н.М. Ушакова, Л.В. Фролова та інші.

Метою статті є характеристика роздрібного товарообороту підприємства як економічного показника та визначення його місця та ролі в системі показників діяльності підприємств торгівлі з сучасних позицій теорії та практики господарювання.

Основну масу матеріальних благ та послуг, що використовуються для особистих потреб, населення отримує через торгівлю. Виступаючи формою товарного обміну, торгівля пов’язана з кожною фазою суспільного відтворення. З одного боку, кожна фаза впливає на розвиток торгівлі, з іншого боку – торгівля сприяє розвитку всіх фаз процесу відтворення. Саме торгівля, впливаючи на споживача, визначає місце і роль конкретного товару, задовольняючи потреби споживача в ньому. Вона сприяє розвитку конкурентоспроможності у сфері товарного обігу і впливає на зміни в структурі споживання.

Згідно з термінологією, визначеною в П(С)БО, до основних показників діяльності підприємств торгівлі відносяться:

- доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), в якій відображається загальний доход (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо);

- чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо [5].

Відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку роздрібного товарообороту і товарних запасів, затвердженої наказом Мінстату України від 28.12.96 № 389, під роздрібним товарооборотом розуміють оборот по продажу товарів безпосередньо населенню як за готівку, так і за розрахунковими чеками установ банків, через спеціально організовану торгову мережу (магазини, універмаги, супермаркети, автозаправні станції тощо), незалежно від відомчої підпорядкованості та форм власності, а також відпуск товарів по безготівковому розрахунку дрібним оптом окремим установам [6].

С точки зору статистичної науки, до показників різних сторін торговельної діяльності, належать:

- товарооборот, який характеризує основну сторону діяльності торгівлі - продаж товарів, починаючи від сфери виробництва і закінчуючи сферою споживання;
- товарні запаси, які характеризують наявність товарів у торгівлі на певний момент часу, забезпечують безперервність обігу товарів;
- ціни, які є неодмінною умовою товарного обігу, еквівалентом, за яким товари обмінюються на гроші, категорією, що впливає на співвідношення попиту і пропозиції;
- витрати обігу, які є витратами по забезпеченню процесу реалізації товарів;
- прибуток як результат фінансової діяльності торговельних підприємств;
- чисельність працівників і витрати робочого часу, що характеризують трудові (ресурси, їх стан, розвиток і використання в торговельних підприємствах та в цілому по галузі;
- кількість і розмір підприємств торгівлі, рівень їх технічної оснащеності.

Перераховані показники, що характеризують кількісну сторону товарного обігу, пов’язані між собою, взаємообумовлені, але всі тією чи іншою мірою спираються на показник товарообороту, так як і чисельність працівників і витрати обігу залежать від обсягу та умов продажу товарів.

В статистиці розглядають поняття валового та чистого товарообороту. Валовий товарооборот – загальна сума продажу товару на шляху від виробника до споживача, а його обсяг включає повторний рахунок реальної вартості товару при перепродажу. Цей показник прямо пропорційний до числа ланок товаропросування, тому його не можна застосовувати для характеристики обсягу товарної маси.

Для оцінювання реального розміру товарної маси, яка здійснює рух від виробника до споживача, обчислюється показник, вільний від повторного рахунку, – чистий товарооборот. Під ним розуміють кінцевий, не поновлюваний продаж. Кінцевий продаж означає, що даний товар більше нікому продаватися не буде. На державному та регіональному рівні чистий товарооборот дорівнює роздрібному, в конкретних підприємствах торгівлі чистий товарооборот більше роздрібного на суму дрібного опту.

За міжнародними стандартами обліку та аудиту (МСБО) чистий товарооборот – це грошова сума від продажу товарів та послуг у межах виконання підприємством звичайної економічної діяльності після відрахування знижок із продажу, податку на додану вартість та інших податків, пов’язаних з товарооборотом. Деякі науковці справедливо визнають, що таке трактування суперечить визначенню чистого товарообороту у статистичній науці, але відповідає визначенню чистого доходу (виручки) від реалізації товарів за термінологією П(С)БО.

Таким чином, у статистиці використовують категорію чистий товарооборот, в бухгалтерському обліку – чистий дохід (виручка) від реалізації.

Не менший інтерес представляє визначення товарообороту як економічної категорії, так і показника діяльності торговельних підприємств.

Перш за все необхідно визначитися з поняттями товарооборот, які представлені в економічній літературі, а також у нормативно-законодавчій базі. В табл.1 наведені

трактування понять товарооборот та роздрібний товарооборот, які розглядаються в нормативно-законодавчих документах та економічній літературі.

Як бачимо з таблиці, визначення поняття товарообороту як процесу обороту товарів, або як процесу їх реалізації, на нашу думку, більш відображає поняття «товароруху» - однієї з основних функцій торгівлі – доведення товарів від виробника в сферу споживання, тобто процес руху товарів від виробника до покупця через оптову мережу та інших учасників обороту товарів.

Таблиця 1

Трактування понять «товарообіг» та «роздрібний товарообіг»

Автор	Термін	Визначення
Бізнес-словник	Товарообіг	Обсяг проданих та куплених товарів в грошовому виразі за певним період часу
Енциклопедичний словник	Товарообіг	1. Процес обороту товарів 2. Економічний показник, який відображає сукупну вартість продажу
Бухгалтерський словник	Товарообіг	Показник та сам процес реалізації
Абрютіна М.С.	Товарообіг	1. Обсяг грошової виручки підприємства за продані товари 2. Сума всіх угод купівлі-продажу товарів за визначений період часу 3. Сума реалізації товарів за всіма каналами реалізації
Марцин В.С.	Роздрібний товарообіг	Реалізація товарів населенню для особистого споживання в обмін на грошові доходи, а також продаж товарів ринкового фонду організаціям і установам для колективного споживання та задоволення їх господарських потреб
Мазаракі А.А., Ушакова Н.М., Лігоненко Л.О.	Товарообіг	Продаж товарів масового споживання та надання платних послуг населенню для особистих потреб в обмін на грошові доходи, або іншим підприємствам – для подальшої переробки чи продажу.
Національний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять» ДСТУ 4303:2004	Роздрібний товарообіг	Обсяг продажу товарів споживачам для особистого, сімейного, домашнього використання та реалізації торговельних послуг
Інструкція з бухгалтерського обліку роздрібного товарообороту і товарних запасів	Роздрібний товарообіг	Оборот по продажу товарів безпосередньо населенню як за готівку, так і за розрахунковими чеками установ банків, через спеціально організовану торгову мережу, незалежно від відомчої підпорядкованості та форм власності, а також відпуск товарів по безготівковому розрахунку дрібним оптом окремим установам.
Валевич Р.П.	Товарообіг	Кількісний показник, який характеризує продаж споживчих товарів кінцевому споживачеві за готівковий рахунок незалежно від каналів їх реалізації
Головінов М.І, Воскобоєва Є.В., Фролова Л.В., Шаруга Л.В.	Роздрібний товарообіг	Продаж товарів та надання платних торговельних послуг населенню для задоволення особистих потреб в обмін на його грошові доходи, або іншим підприємствам для колективного споживання.

Як бачимо, автори [1-6] не мають принципових відмінностей у визначенні даних понять. Проаналізувавши існуючі поняття, нами зроблений висновок, що товарооборот – реалізація (продаж) товарів населенню для особистого споживання в обмін на грошові доходи незалежно від каналів їх реалізації, або іншим підприємствам – для подальшого продажу. В свою чергу, роздрібний товарооборот – обсяг реалізації (продажу) товарів за певний період часу кінцевому споживачеві для задоволення особистих потреб, отриманий за різними каналами реалізації як за готівку, так і за безготівковий розрахунок.

Таким чином стає зрозумілим, що в сучасній практиці господарювання показник «товарооборот» залишається необхідним показником оцінки та аналізу діяльності

підприємств торгівлі як з позиції статистичної та економічної науки, так і з позицій бухгалтерського обліку та аудиту.

Однак, в даний час відбувається переосмислення значення товарообігу в системі показників господарської діяльності торгового підприємства. Змінився не саме механізм формування товарообігу, а його місце і роль. Якщо раніше обсяг товарообігу був головним і вихідним показником всієї господарської діяльності підприємства, граючи визначальну роль по відношенню до інших показників, то сьогодні в основі розрахунків повинна лежати цільова установка досягнення обсягів товарообігу, що забезпечує отримання необхідного обсягу прибутку. Причому розмір останнього покликаний створити умови для виробничого і соціального розвитку підприємства та задоволення економічних інтересів працівників, для виживання і конкурентоспроможності торговельних підприємств.

В той же час, динаміка розвитку роздрібного товарообігу характеризує його як показник конкурентоспроможності та ефективності торгової діяльності підприємства. Вона відображає соціальну роль товарообігу, його конкурентну позицію і основу розвитку в стратегічній перспективі.

Тому формулювання поняття роздрібного товарообороту повинне відображати його новий зміст, роль та місце як в організації суспільного відтворення, так і в забезпеченні ефективної діяльності торговельного підприємства, а саме повинна включати такі основні положення:

- роздрібний товарооборот як система відносин обміну грошових доходів на споживані товари і як система зворотного зв’язку з виробництвом;
- роздрібний товарооборот як показник, що відображає рівень життя населення країни;
- товарообіг як показник конкурентоспроможності торгової діяльності;
- товарообіг як показник ефективної діяльності торговельного підприємства.

Таким чином, роздрібний товарообіг, з одного боку, як економічна категорія виражає економічні відносини, що виникають на заключній стадії руху зі сфери обігу в особисте споживання шляхом обміну створених в сфері виробництва товарів, які володіють конкурентними властивостями, в яких є потреба на ринку, на грошові доходи населення.

Роздрібний товарообіг, з іншого боку, як економічна категорія відображає ступінь відшкодування вартості використовуваних ресурсів у виробництві, створеної додаткової вартості у торгівлі та створеного прибутку у всіх сферах товарного та грошового обігу з метою подальшого відтворення.

Дане формулювання відображає сучасні погляди на поняття роздрібного товарообігу як показника, що характеризує конкурентоспроможність товарів, запропонованих на ринку, і показника ефективності як у сфері виробництва, так і в сфері обігу.

Таким чином, трансформація економіки потребує від підприємств торгівлі гострої уваги до оцінки ефективності торговельної діяльності, аналізу економічних показників та виявлення резервів покращення їх стану.

Роздрібний товарообіг належить до найважливіших показників, що характеризують як економічний розвиток країни, так і господарсько-фінансову діяльність торговельних підприємств. Його аналіз та облік здійснюється як з позицій бухгалтерського обліку та аудиту, так і з позицій статистичного аналізу.

Аналіз роздрібного товарообігу здійснюється з метою вивчення можливостей збільшення і максимізації прибутку торгового підприємства, підвищення ефективності його діяльності, що в свою чергу зробить вплив і на розвиток національної економіки.

Роздрібний товарооборот є найважливішим соціально-економічним показником економіки держави й окремого регіону, це результативний показник діяльності торгівлі в цілому й окремих торговельних підприємств. Товарооборот забезпечує одержання доходів і прибутку, його значення та ранг серед інших економічних показників зобов’язують удосконалювати управління товарооборотом відповідно до сучасних умов розвитку

економіки. Тому не підлягає сумніву той факт, що і в сучасній практиці господарювання підприємств торгівлі показник товарообороту залишається вагомим та актуальним.

Література:

1. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2000. – 512 с.
2. Валевич Р.П. Экономика торгового предприятия: Учебное пособие. – Мн. : Выш. шк., 2008. – 367 с.
3. Мазаракі А. А. Економіка торгівельного підприємства : підручник / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
4. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. – 2- е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 603 с.
5. http://dt-kt.com/natsionalniy-standart-ukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/
6. http://zakon.nau.ua/

Kharenko I.V.
graduate student
Ukrainian academy of customs

THE FORMATION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS UNITS' CORPORATIVE CULTURE IN UKRAINIAN DOMESTIC MARKET

Харенко Я.В.
магістрант
Академія митної служби України

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДРОЗДІЛІВ ТНК НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Транснаціональні корпорації збільшують свої обсяги діяльності та їх роль у світовому економічному розвитку дедалі зростає. При цьому варто згадати про те, що всякі організації та підприємства мають місії, бачення, та цінності, починаючи під форм дрібного підприємництва. Корпоративна культура є сформованою системою цінностей відповідної корпорації, і при своєму формуванні стикається з численними неекономічними факторами з боку персоналу, що її формує та приймає. Коли корпорація є транснаціональною – така корпоративна культура щораз стикається з новими факторами і в кожній країні перебування має свої відмінності, пов'язані із національними особливостями. Відтак, варто розглянути, як корпоративна культура ТНК формується і розвивається в України на прикладі однієї з діючих транснаціональних корпорацій - Nestle.

Ключові слова. *Корпоративна культура, ТНК, транснаціональні корпорації.*

Transnational corporations are increasing their activity and their role in global economic development is increasing. It is worth mentioning that all sorts of organizations and enterprises have their own missions, vision and values, even in forms of small businesses. Corporate culture is formed by corresponding value system of the corporation, and in its formation faces numerous non-economic factors of the staff that generates and receives it. In case when a corporation is transnational the corporate culture faces new factors in each host country, which has its differences related to national characteristics. Therefore, it is necessary to consider how corporate culture TNC formed and developed in Ukraine on an example of one of the existing transnational corporation - Nestle.

Key words. *Corporate culture, TNC, transnational corporations*

Актуальність дослідження. На формування нових видів корпоративної культури ТНК впливає множина факторів, частина з яких походить з самої організації, а інша частина пов'язана із національними особливостями в країнах перебування підрозділів ТНК.

Метою роботи є розкриття механізму формування корпоративної культури транснаціональних корпорацій, які діють в Україні.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження формування корпоративної культури транснаціональних корпорацій (ТНК), що діють на ринку України, варто розкрити ряд понять. Насамперед, потрібно розглянути сутність поняття «корпоративна культура», що є досить непростим для визначення терміном і предметом окремих досліджень упродовж багатьох років.

Упродовж останніх років в Україні було утворено власні транснаціональні корпорації. До найбільших транснаціональних компаній в Україні відносять «УкрАвто», «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД), «ROSHEN», «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ),

«Граніт», «Шаркон», «Кераміст» та інші. Список ТНК ще нараховує десятки великих та середніх компаній, що працюють на міжнародному ринку і базуються в Україні [1]. Однак, предметом нашого дослідження будуть суто ті ТНК, які базуються в інших країнах, та які мають свої філії в Україні. Розгляду підлягатиме не результативність їх діяльності, а саме окремі моменти її процесу, що пов'язані з корпоративною культурою. В свою чергу, для розкриття поняття корпоративної культури необхідно розглянути окремо поняття корпорації та культури.

З економічної і правової точки зору корпорацію можна визначити як юридичну особу, що функціонує на основі статуту та згідно з законодавством відповідної країни, вона належить групі незалежних один від одного фізичних та/або юридичних осіб при цьому не відповідає за зобов'язаннями власників, власність же є відокремленою від управління, яке здійснюється колективними органами, обраними власниками, а також найманими менеджерами, яких призначають власники [2].

Як зазначено у філософському словнику А. Акулова, «культура (лат. cultura – обробка) – соціально прогресивна, творча діяльність людства у всіх сферах буття і свідомості, що є діалектичною єдністю процесів опредмечування (створення цінностей, норм, знакових систем і т.д.) та розпредмечування (освоєння культурної спадщини), спрямована на зміну дійсності, на перетворення багатства людської історії у внутрішнє багатство особистості, на всемірне виявлення і розвиток сутнісних сил людини».

Таким чином, дослідниками сформовано ряд визначень корпоративної культури. Найбільш точними, на нашу думку, є такі, що визначають її, як:

– колективне програмування думок, яке відрізняє членів однієї організації від іншої (Г. Хофстеде).

– сукупність мислення, що визначає внутрішнє життя організації (В. Томілов).

– сукупність типових для організації цінностей, норм і точок зору або ідей, які свідомо або підсвідомо формують зразок поведінки для співробітників організації (Ю. Одєтов, П. Журавльов).

– це унікальна сукупність норм, цінностей, переконань, які визначають спосіб об'єднання груп та окремих особистостей в організацію для досягнення встановлених перед нею завдань (Д. Елдрідж) [3].

Дані визначення збігаються у тому, що корпоративна культура є елементом внутрішньої діяльності організації. Клієнту, споживачу, замовнику – корпоративна культура не нав'язується. Більше того, вона не стосується вказаної особи. Корпоративна культура поширюється на працівників організації, створює для них набір цілей та цінностей в рамках трудової діяльності, що формує вектор розвитку її людського капіталу. Особливим моментом є те, що корпоративна культура не поширює таку мету, як заробляння грошей. Причиною цьому можна вважати бажання скеровувати діяльність усіх членів організації у потрібному напрямі. Мотивуючись виключно грошовим доходом, особа виявлятиме менше бажання співпрацювати. Причиною цьому є сама сутність капіталістичних відносин, які в ході історії сприяли утворенню корпорацій. Працівник віддає частину створеної вартості власнику. Працівник не може бути задоволений статусом члена організації, розуміючи, що він прямо формує чужий дохід, частину якого отримує у вигляді оплати праці, яка часто є фіксованою і не надто залежить від ефективності його роботи (окрім радикальних випадків невиконання або суттєвого перевиконання завдань). Саме тому корпоративна культура уникає матеріальної складової.

Корпоративну культуру можна визначити як комплекс думок, що поділяються членами організації, еталонів поведінки, настроїв, символів, стосунків і способів ведення бізнесу, які зумовлюють індивідуальність компанії.

Система цінностей знаходить своє відображення у формулюванні так званого «кредо організації» – ціль її діяльності, головні принципи, стиль, певні зобов'язання стосовно клієнтів, акціонерів, ділових партнерів, персоналу, суспільства. Чітко представлені, сформульовані й зафіксовані в документах фірми, ці принципи і зобов'язання дають змогу

об’єднувати співробітників навколо єдиних, чітко визначених цілей і цінностей. Ділове кредо організації – це концентроване вираження її філософії та політики, що проголошуються і реалізовуються вищим керівництвом і поділяються її співробітниками [4].

Як бачимо, саме морально-ціннісний характер елементів є основою корпоративної культури. Втім, деякі поведінкові норми корпоративної культури знаходять своє відображення у певних об’єктах матеріальної дійсності.

Прийнято виокремлювати три рівні корпоративної культури:

1. Верхній рівень – манера одягатися, правила поведінки, символи, організаційні церемонії, урочистості, розташування офісів.

2. Видимий (зовнішній) рівень – виражені в словах і справах, практичній поведінці співробітників організації цінності та переконання, які поділяються та культивуються її членами і виявляються в розповідях, мові, символах.

3. Невидимий, або внутрішній, рівень – основоположні припущення і глибокі переконання [5].

На стан і розвиток внутрішньої корпоративної культури значний вплив справляє зовнішнє середовище. Організації різних країн світу мають свої особливості. Безсумнівно, коли контактують культури різних народів, відбувається процес обміну у різних аспектах людського буття.

За специфікою ділових культур народи світу можна поділити на три типи:

1. Моноактивні – такі типи народів мають врівноважений характер, терплячі, віддані своїй справі, систематично планують майбутнє, працюють в жорстко фіксований час, пунктуальні, охоче підкоряються графікам і розкладам, ретельно додержуються плану роботи, точно дотримуються фактів, надають перевагу інформації з офіційних джерел. До цієї групи народів належать німці, швейцарці, скандинави, американці, англійці, австрійці, канадці.

2. Поліактивні типи імпульсивні, емоційні, нетерплячі, охочі до неформального спілкування, легко переходять від однієї справи до іншої, планують майбутнє лише в загальних рисах, роблять водночас декілька справ, працюють в будь-який час, не пунктуальні, графік їх діяльності непередбачений, надають перевагу усній інформації «з перших рук», використовують зв’язки, шукають протекцію, розмовляють годинами, жестикулюють. Поліактивними є народи Середземноморської Європи (португальці, іспанці, греки, італійці), латиноамериканці, африканці, араби, пакистанці, індійці.

3. Реактивні типи мовчазні, терплячі, шанобливі, вміють добре слухати, додержуються гнучкого графіку роботи, пунктуальні, уважні, незворушні під час ділової бесіди, планують і приймають рішення повільно, уникають конфронтації під час ділових переговорів. Найхарактернішими представниками цієї групи є японці, китайці, корейці, в’єтнамці, малайці, а в Європі – фіни.

Українці представляють культуру Східної Європи. За психологічним типом вони займають проміжне положення у цій класифікації, розташовуючись між моно- та поліактивними типами ділової культури [6].

Відтак, можна розглядати механізм формування корпоративної культури транснаціональних корпорацій, що діють в Україні, на прикладі ТОВ «Нестле Україна», філії корпорації «Nestle S.A.».

Корпорація «Nestle S.A.» у 2012 році була другою компанією за обсягом капіталовкладень в ринок України після McDonald’s (178,5 та 198,3 млн. грн. відповідно). Країною базування даної корпорації є Швейцарія [7]. Nestlé належать 448 фабрик і промислових підприємств у 83 країнах світу. У Групі компаній працюють понад 280 тисяч чоловік. Асортимент Nestlé постійно розширюється і на сьогоднішній день налічує близько 8,5 тисяч відомих торгових марок.

Сьогодні компанія просуває на українському ринку продукцію торгових марок «Nescafe», «Nesquick», «Coffee-mate», «Nuts», «KitKat», «Lion», «Світоч», «Торчин», «Мівіна» (сфера харчування).

Офіційно декларується, що Nestlé дотримується таких ґрунтовних принципів діяльності в кожній країні, де працює компанія, поважаючи місцеві закони, культурні та релігійні звички. Nestlé надає перевагу довготривалому розвитку бізнесу перед короткостроковими прибутками. Nestlé приймає те, що споживачі, без яких компанія не могла б існувати, мають справжній та виправданий інтерес до процесу та умов виробництва продуктів, які вони полюбляють. Nestlé дотримується своїх зобов'язань відповідати всім місцевим законам та нормам у кожній країні [8].

Аналізуючи ці положення з точки хору формування корпоративної культури, можемо побачити, що дана ТНК бере до уваги те, що переважна частка товарів, які нею виробляються та реалізуються, відносяться до того кола товарів, які є для людини життєво необхідними в умовах хронічної зайнятості та браку часу. Окрім того, Nestlé реалізує продукти харчування, які є додатковими інгредієнтами для страв (майонез, кетчуп – ТМ «Торчин») Продукція належить до продуктів харчування, однак їх характерною рисою є фактична або практична відсутність необхідності їх попереднього приготування. Таким чином, Nestlé в реаліях українського ринку взяла до уваги поліактивність ділової культури, що виражається у жвавості суб'єктів господарювання та їх працівників, а також те, що така жвавість не оформлюється графікам та планам (на відміну від моноактивних ділових культур), і взяла до уваги можливість та необхідність просування і тих продуктів, які потребують витрат часу для приготування страв. Український ринок, як можна зазначати, став для Nestlé особливим середовищем в плані його різноманітності і постійної мінливості, що сприяла виробництву продукції з різних категорій споживання.

Оскільки ринок є мінливим, то корпорація не здійснює надання послуг одноманітному споживачу. Це призвело до акцентування на тому, що продукція належить до якісної та «здорової» їжі. На підтримку даного фактору просування продукції та формування корпоративної культури Nestlé сприяє проведенню різних заходів, які несуть спортивно-просвітницький характер.

В цілому, на корпоративну культуру в якості зовнішнього чинника впливає головна мета корпорації «Nestlé» – сприяти підвищенню якості життя споживачів по всьому світу, пропонуючи їм корисні, смачні та якісні продукти харчування і напої та залучаючи їх до здорового способу життя. Саме ця мета і відображена у незмінному впродовж багатьох десятиліть кредо компанії: "Якість продуктів, якість життя" (Good Food – Good Life) [8]. Тому ми спостерігаємо однакові види товарів даної ТНК на ринках країн світу. Відмінності товарів (упаковки, смакові властивості, інші характеристики) є незначними, так само незначними є відмінності і в корпоративній культурі різних підрозділів аналізованої ТНК. Кожна нація привносить свої відмінності, однак керується єдиним вектором. На ринку України корпоративна культура Nestlé S.A. набула своїх так само особливостей, хоча залишається відповідною до вказаного ділового кредо.

Висновки. Розвиток корпоративної культури, яка б виховувала в працівниках прагнення якісного обслуговування споживачів, було б важко впровадити через мінливість характеру споживачів (різний і динамічний характер життєдіяльності на основі поліактивності), що створювало б високу непередбачуваність в комунікації. Тому корпоративна культура в даному випадку вибудовується так, що працівники організації беруть участь у заходах, що несуть в собі спортивний характер або екологічне спрямування. Це сприяє діяльності організації в дусі підтримки людського здоров'я та піклування про нього на профілактичному рівні. Така достатньо високоморальна мета сприяє зростанню ефективності діяльності корпорації та розвиткові її корпоративної культури.

Література:

1. Кочетков В.М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни // Ефективна економіка, 2013. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2001.
2. Васильчук І.П. Сутність та ознаки корпорацій: теоретичний аспект. – Наукові записки. Серія "Економіка" – Випуск 23, 2013. – Режим доступу: http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/40.pdf.
3. Ігнатьєва В.А. Корпоративне управління. – 2013. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1365060652454/menedzhment/korporativna_kultura

4. Кривонос А., Білокур М. Корпоративна культура // Персонал. – 2012. – Режим доступу: http://www.persona–l.pp.ua/rubrics/azi–menedzhmentu/korporativna–kultura.
5. Шморгун Л.Г. Менеджмент організацій. – 2010. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/17190512/menedzhment/korporativna_kultura.
6. О.В. Маркова, Т.Г. Шматок. Становлення корпоративної культури як складової культури ділових відносин в Україні. // "Наука. Релігія. Суспільство". – № 4, 2009. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/33228/69-Markova.pdf?sequence=1.
7. Овчарук М.П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України // Фінансовий простір. - № 3(11), 2013. – Режим доступу: http://fp.cibs.ck.ua/files/1303/13ompopt.pdf.
8. Звіт Nestlé в Україні щодо сталого розвитку та створення спільних цінностей. – Режим доступу: http://www.nestle.ua/asset-library/documents/csv_report_2012.pdf.

Cherepanova N.A.
Odessa National Politecnic University, Odessa, Ukraine

FEATURES OF THE FORMATION OF A TRADEMARK FOR OIL AND FAT ENTERPRISE OF UKRAINE

Черепанова Н.А.
Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА ДЛЯ МАСЛОЖИРОВОГО ПРЕДПРИТИЯ УКРАИНЫ

Исследованы особенности процесса формирования товарного знака для масложирового предприятия Украины как фактора повышения его конкурентоспособности. На основе изучения мирового опыта разработаны практические рекомендации по оценке стоимости товарного знака масложирового предприятия.

Ключевые слова: *товарный знак, конкуренция, масложировое предприятие, стоимость, материальные активы предприятия*

The features of the formation of a trademark for the oil and fat enterprises of Ukraine as a factor to improve its competitiveness. Based on the study of international experience to develop practical recommendations for assessing the value of the trademark fat and oil company.

Key words: *trademark, competition, Fat enterprise, value, tangible assets of the company*

Товарный знак призван гарантировать высокое качество маркируемых им товаров, способствовать привлечению внимания покупателей к товарам, несущим этот знак, содействовать их рекламированию, продажам, отграничению и узнаваемости данных товаров среди их подобных, способствовать установлению и укреплению связей и доверия между производителем и покупателями, быть витриной, безмолвным продавцом, гордостью и ответственностью производителя. Товарный знак – это экономический актив производителя и продавца, сильнейший инструмент продаж. Появление товарных знаков как знаков, указывающих на производителя товаров, в основном связано с периодом становления товарно-денежных отношений. Отличительные знаки (клейма) ставили на свои изделия (оружие, кожу и т. д.) ремесленники, мастеровые еще в средние века. Ценность товарного знака состоит в том, что он способствует продаже хороших товаров и ускоряет провал плохих, сохраняет на рынке только те товары, которые пользуются спросом.

Вопросам формирования и преимуществ товарных знаков посвящены труды ученых: Балабановой Л.В., Бернета Д., Веркмана К., Ильяшенко С.Н., Мальцевой О., Мирошниченко В., Носовой И., Почепцова Г.Г., Примак Т.А., Тахтаулова М.В., Трофимова Я.И., Фатхутдинова Р.А., Федько Н.Г., Чермэссона Г., Шевченко Л.С. и др. Отдавая должное результатам трудов названных ученых, следует отметить, что эти труды не содержат рекомендаций по созданию товарных знаков для растительного масла и масложировых предприятий. А необходимость разработки товарного знака для масложировых товаров украинских производителей в настоящее время обусловлена высокой и все возрастающей конкуренцией рынка и отсутствием таких знаков у многих крупных и средних предприятий и, примерно, у 4 тыс. малых и частных масложировых предприятий (маслобоек).

Рекламоспособность товарного знака неотделима от его высокого престижа, поэтому он должен быть ясным и не вызывать трудностей его восприятия; быть логичным и производить одинаковое впечатление независимо от условий, в которых он воспринимается; обладать свойством легкого истолкования в любом месте его нахождения; не допускать двусмысленности. Рекламоспособность товарному знаку создают его идея, ассоциативность, связь с местом происхождения, лаконичность, эстетичность (включая благозвучность), удобопроизносимость, цвет [1, с.13]. Чтобы товарный знак выполнял рекламную функцию, он сам должен стать объектом рекламы. Товарные знаки обеспечивают предприятию-производителю широкую известность, дают обществу информацию о товарах и услугах, помогают стимулировать и сохранять спрос на них. Тем самым товарный знак позволяет продавцам выделить свою продукцию среди однородной, выпускаемой другими предприятиями; указывает на то, что товар не является подделкой и обладает гарантированным качеством. Товарный знак является важным вкладом в экономику предприятия, так как позволяет ему занять на рынке определенное положение [2, с.512].

Учитывая большую «рыночную силу» товарных знаков, необходимо знать и соблюдать следующие правила и рекомендации пользования ими:

1. Регистрировать товарный знак следует сроком не менее, чем на десять лет в Государственном патентном ведомстве на имя юридического или физического лица (таковыми могут быть и иностранные лица) после проведения экспертизы, устанавливающей отсутствие обстоятельств, препятствующих регистрации. Впоследствии, в соответствии с законодательством, срок действия товарного знака может быть продлен.
2. Использовать товарный знак можно только в том графическом или словесном виде, в котором он зарегистрирован. Следует избегать слов, описывающих род деятельности производителя.
3. Нельзя позволять неверно использовать товарный знак с тем, чтобы исключить возможность введения в заблуждение потребителей относительно происхождения товара. Это является тягчайшим нарушением, покушением на чужую собственность, влекущим за собой уголовную ответственность и большие штрафные санкции.
4. В тексте товарный знак всегда употребляется в именительном падеже и только как прилагательное, а не существительное. Нельзя трансформировать товарный знак, зарегистрированный в единственном числе, во множественное, и наоборот.
5. Желательно, чтобы товарный знак четко выделялся в тексте и попадал в центр внимания; он должен отличаться от окружающего его текста; он не должен располагаться вблизи других графических элементов на рекламных и других материалах: как носитель важной информации, товарный знак должен выделяться в тексте шрифтом, цветом или кавычками; важно, чтобы товарный знак в тексте всегда располагался на одной строчке, рядом были указаны символы его защиты.

На международном уровне права владельца товарного знака были определены в принятой еще в 1883 году Парижской конвенцией. Помимо этой конвенции, существует также соглашение, заключенное рядом стран в 1981 году в Мадриде и определяющее правила Международной регистрации товарного знака. В соответствии с этим соглашением товарный знак, зарегистрированный в одной из стран, подписавших Мадридскую конвенцию, представляется для регистрации во все другие страны - члены Соглашения при условии, что он признан пригодным для регистрации и его регистрация не противоречит существующим положениям о товарном знаке в других странах. Правовая защита товарных знаков обеспечивается более чем в 160 странах мира [3, с.211].

На мировом рынке идет ожесточенная конкурентная борьба товарных знаков. Остается надеяться, что важность их высокого престижа будет осознана и отечественными предпринимателями, так как наличие товарного знака гарантирует покупателю определенный уровень качества и надежности товара, снижает расходы на продвижение

товара на рынок, формирует благоприятное мнение покупателей о производителе и обеспечивает ему значительные прибыли.

Самые дорогие и, понятно, наиболее конкурентоспособные мировые товарные марки (их рейтинг составлен деловым еженедельником «Business Week»), табл. 1, оценены по таким параметрам: имеют стоимость, превышающую 1 млрд. долл.: носят глобальный характер, подразумевающий не менее 20% продаж за пределами собственной страны от общего объема продаж товара данной торговой марки; отличаются публичностью финансовых данных по маркетингу. Товарные знаки (торговые марки) воспринимаются как набор нематериальных характеристик, формирующих добавочную стоимость, которая может быть оценена отдельно от материальных активов предприятия.

Принципы построения успешных торговых марок могут быть проиллюстрированы следующим образом. Во-первых, необходимо наличие качественного продукта, удовлетворяющего потребности покупателей. Следующий шаг – эффектная презентация продукта, показывающая его отличия и обеспечивающая привлекательность товара. В-третьих, необходимо расширить базу марки, дополнив ее другими продуктами и услугами. Создание торговой марки начинается с того момента, когда покупатель впервые ее опробовал. Если концепция марки разработана должным образом, ее использование вызовет удовлетворение и желание повторить покупку. Но намерение повторно купить продукт вновь возникает отнюдь не автоматически, а требует поощрения со стороны поставщика. Стимулирование спроса обеспечивается вложением средств в рекламу, сбыт, продвижение продукта, развитие связей с общественностью и т.п. Производитель должен информировать рынок о достоинствах торговой марки и затем укреплять возникающие положительные ассоциации потребителей.

Создавая своему владельцу серьезные конкурентные преимущества, торговая марка одновременно становится объектом конкурентной борьбы. При этом актуализируется проблема определения стоимости торговой марки.

Стоимость товарных знаков масложировых товаров в Украине стали определять в последние годы, поэтому привести динамику изменения их стоимости затруднительно, важно то, что предприятия убедились в пользе товарных знаков, начали их создавать и поддерживать (табл. 1).

Таблица 1

Стоимость товарных знаков масложировых товаров в Украине в 2013г. [4]

№ п/п	Наименование товарного знака	Стоимость товарного знака, млн. $	Производимый товар	Наименование предприятия
1.	Олейна	119,0	Подсолнечное масло	Днепропетровский маслоэкстракционный завод
2.	Щедро (ХЖК)	24,1	- « -	Харьковский жиркомбинат
3.	Верес	73,5	- « -	Агроэкопродукт
4.	Торчин	202,0	Производство майонезов и соусов	«Волыньхолдинг»
5.	Чумак	134,0	- « -	«Чумак»

Таким образом, использование товарного знака становится важным инструментом конкурентной борьбы позволяя:

- упростить процедуру выбора качественного товара потребителем, который, при прочих равных условиях, всегда предпочитает товар с более знакомым именем более известного производителя;

- уменьшить сравнения товаров по цене, поскольку потребители осознают различия по маркам и отличительные особенности марочного товара;

- создать заинтересованность в продукте у оптовых и розничных торговцев, предпочитающих работать с марочными товарами, пользующимися высоким рыночным спросом; причем известная марка позволяет производителю даже контролировать каналы сбыта;

- распространить свое влияние на смежные области и новые продуктовые категории.

- рекламировать продукцию производителя, связывая ее в восприятии покупателей с конкретной торговой маркой;

- получать дополнительную прибыль, поскольку торговая марка является одним из наиболее ценных объектов собственности.

Формирование товарного знака проходит в определенной логической последовательности этапов (рис. 1).

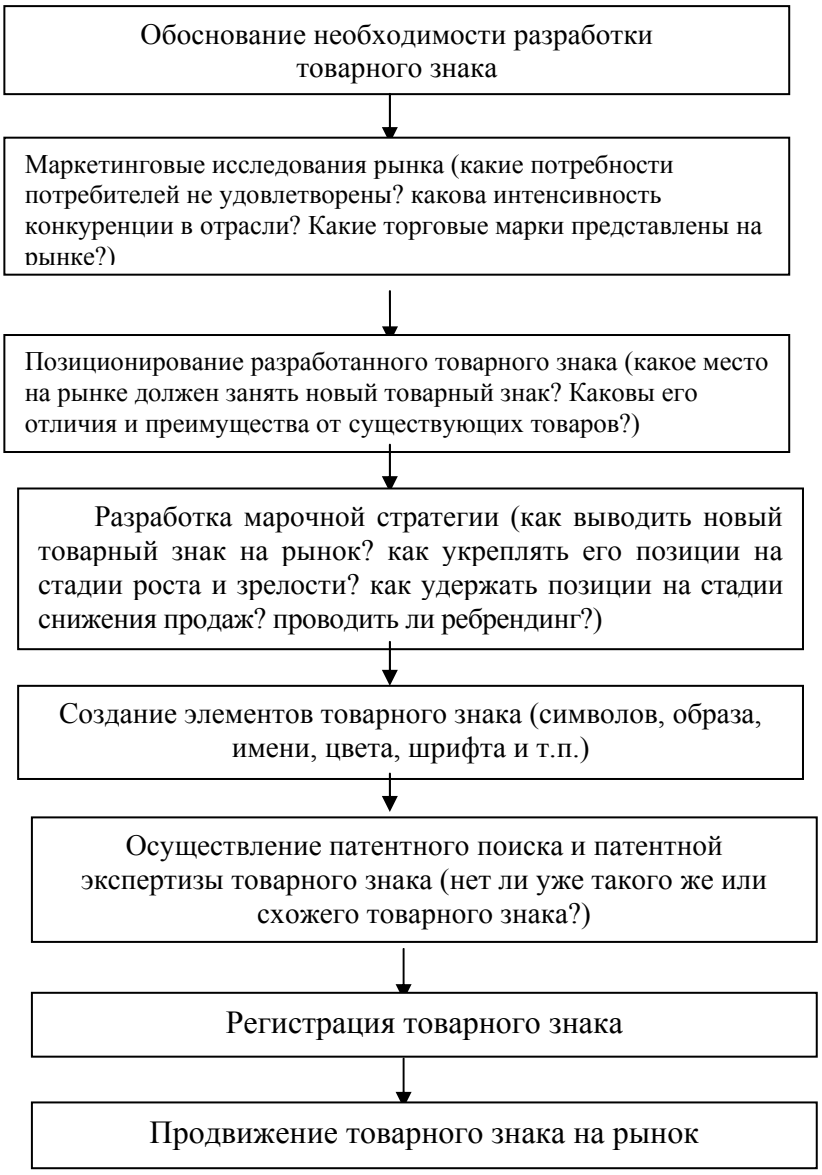


Рис. 1. Алгоритм создания и продвижения товарного знака

Проведя маркетинговые исследования, автор пришел к выводу о том, что для растительного масла и Одесского маслоэкстракционного предприятия наиболее приемлемыми названиями могут быть: «подарок солнца»; «капля солнца»; «капля янтаря»; «янтарное золото». Предлагаемые названия, как варианты будущего товарного знака, передаем на экспертизу в Комиссию по товарным знакам Госпатента. После экспертизы на неповторяемость названия Комиссией зарегистрирован только первый вариант – «Подарок солнца».

Таким образом, товарным знаком для растительного масла и маслоэкстракционного предприятия, его производителя, нами предлагается «подарок солнца», название благозвучное, эмоциональное и желательное. Все потенциальные покупатели любят получать подарки.

После создания и регистрации товарного знака должен быть решен вопрос о стратегии его внедрения на рынок. Это особенно важно тогда, когда на рынке уже представлены другие товары – конкуренты со своими товарными (торговыми) знаками.

Таким образом, можно сделать вывод, что порядок создания и экономическая целесообразность использования товарного знака для растительного масла и масложирового предприятия, предложены принципы построения товарного знака, алгоритм его создания и продвижения на рынок, показаны правила и рекомендации пользования им, предложен товарный знак «Подарок солнца» для Одесского маслоэкстракционного предприятия и стратегии внедрения его на конкурентный рынок.

Литература:

1. Ильяшенко С.Н., Мельник Л.Г., Божкова В.В. и др. Маркетинг:бакалаврский курс. Уч. пос. укр.яз. – Сумы: Университетская книга, 2004. -976с.
2. Трофимов Я.И. Брендинг и идентификация настоящего и будущего. - Одесса: Пласке, 2009. -96с.
3. Тахтаулов В.М. Бренд как конкурентное преимущество // Бизнесинформ, 2012, № 2. –С.210-212.
4. Рейтинг брендов, 2013. – Электронный ресурс. Режим доступа < Ukrbrand 2013 (3).pdf

Chernishova L.A.
Ph.D., Associate Professor,
Nosach L.L.
Ph.D., Associate Professor,
Kozub V.O.
Ph.D.,
Kharkov State University of Food Technology and Trade, Kharkov, Ukraine

ESSENCE AND MODEL OF THE CREDIT RATING OF TRADE ENTERPRISES

Чернышова Л.А.
к.е.н., доцент,
Носач Л.Л.
к.е.н., доцент,
Козуб В.А.
к.е.н.,
Харьковский государственный университет питания и торговли, г. Харьков

СУЩНОСТЬ И МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Определена сущность экономической категории «кредитоспособность предприятия», рассмотрены методики оценки кредитоспособности заемщиков в развитых странах, предложена модель оценки уровня кредитоспособности с учетом специфики формирования капитала и формы кредитования предприятий торговой отрасли.

Ключевые слова: *кредитоспособность предприятия, торговля, заемный капитал, эффективность кредитования, кредитные отношения, кредитор, заемщик.*

The essence of the economic category "solvency of the enterprise" is defined, techniques of the credit rating of borrowers in the developed countries are considered, the level of credit rating model taking into account specifics of formation of the capital and a form of crediting of the enterprises of trade branch is offered.

Key words: *solvency of the enterprise, trade, loan capital, efficiency of crediting, credit relations, creditor, borrower*

Торговля является одной из отраслей экономики Украины, которая наиболее стремительно развивается в современных условиях, ее объем оборота ежегодно возрастает на 10-20%. В этой отрасти используется более 7% необоротных и 35% оборотных активов народного хозяйства страны. Бурное развитие отрасли обусловливает повышение роли

кредитных ресурсов, как важного источника финансирования предприятий. Однако в последнее время наблюдается довольно низкий уровень объема и качества использования кредитных средств предприятиями торговли. Одной из причин такой тенденции является отсутствие адекватного инструментария, который обеспечивает эффективность процесса кредитования предприятий, учитывая отраслевую специфику формирования капитала. Главной составляющей эффективности процесса кредитования предприятия является оценка уровня его кредитоспособности, что определяет базу переговоров с кредиторами об условиях привлечения заемного капитала.

Исходя из этого, целью нашей статьи является определение сущности экономической категории «кредитоспособность предприятия» и разработка модели оценки ее уровня с учетом специфики формирования капитала и формы кредитования предприятий торговой отрасли.

В советской экономической литературе практически отсутствовало понятие «кредитоспособность» [4; 6]. Такое положение объясняется ограничением использования товарно-денежных отношений в течение длительного времени, а также тем, что для кредитных отношений, которые преимущественно развивались в форме прямого банковского кредита, были характерны не экономические, а административные методы управления, которые отличались высокой степенью централизации права принятия окончательных решений. Однако изменения, происходящие в современной экономике, обусловили необходимость определения кредитоспособности заемщика.

В теории денег и кредита чаще всего под кредитоспособностью понимается способность заемщика полностью и в срок рассчитываться по своим долговым обязательствам [3; 5]. При этом многие авторы отождествляют методы оценки кредитоспособности и платежеспособности [1-3].

По нашему мнению, данное утверждение является не верным, так как, во-первых, для оценки кредитоспособности кредитору необходима более полная информация, а не только расчет коэффициентов платежеспособности и, во-вторых, платежеспособность, в отличие от кредитоспособности заемщика, не связана с прогнозной оценкой, а лишь с фиксацией неплатежей за истекший период на определенный момент времени.

Наиболее полное определение сущности рассматриваемой экономической категории предложено Прохно Ю.П., Барановой П.П., Луневой Ю.В. По их мнению «кредитоспособность следует понимать как стремление и возможность заемщика соблюсти принципы кредитования» [6, с. 46]. Данная трактовка отличается от предыдущей по целому ряду аспектов.

Во-первых, в данном определении сделан акцент на наличие у заемщика как средств, условий и обстоятельств для своевременного обслуживания и погашения кредита, так и на желание это сделать, то есть оно содержит элемент доверия, характеризующий сущность кредита как экономической категории. Поскольку в отношениях банков с крупными клиентами доверие приобретает особое значение, то в определении кредитоспособности обязательно должна быть ссылка на личностные характеристики заемщика [4].

Сущность кредитоспособности не раскрывается только через финансово-хозяйственное положение заемщика или систему условий, определяющих способность предприятия привлекать заемный капитал и возвращать его в полном объеме в оговоренные сроки, как утверждает некоторые ученые [2, 5]. У заемщика должны быть воспитаны также необходимые моральные качества, побуждающие своевременно и полностью выполнить условия кредитного договора.

Во-вторых, в предлагаемой трактовке кредитоспособности сделан акцент на возможности заемщика соблюсти принципы кредитования, а не просто погасить или получить кредит. Это являет важным и для реализации принципа целевого использования кредита, и для соблюдения последовательности процесса кредитования, так как вопрос о выдаче кредита решается только после оценки кредитоспособности.

В-третьих, в определении не обозначены условия, соблюдение которых определяет уровень кредитоспособности заемщика, так как их разработка является методической задачей конкретного кредитора в соответствии с особенностями его кредитной политики.

В-четвертых, приведенное определение раскрывает сущность кредитоспособности в широком аспекте ее применения, то есть для всех форм кредитования. Более узко кредитоспособность характеризует возможность и стремление заемщика обслуживать и погашать конкретную форму кредита.

С учетом вышеизложенного, в странах с развитой рыночной экономикой применяются довольно сложные методики оценки кредитоспособности заемщиков, дифференцированные по банкам, предприятиям, их отраслевой принадлежности и формам собственности, основанные как на сальдовых, так и на оборотных показателях отчетности. Банки этих стран используют целый набор показателей в целях оценки кредитоспособности клиентов. Например, в США применяется система оценок «6 С», где анализируется характер клиента, его состоятельность, капитал, возможности залогового обеспечения задолженности, общие условия деятельности и контроль. В Польше критерием оценки является наличие спроса на продукцию предприятия-заемщика. Во Франции оценка кредитоспособности основана на изучении заемщика с точки зрения профиля его деятельности, используемых им ресурсов, его основных финансовых отчетных документов. Применяются также локальные, частные методики, используются данные картотеки банка Франции [6].

В Украине в настоящее время методический инструментарий кредитного анализа заемщика, предложенный и в нормативных документах, и в работах отдельных экономистов, имеет ряд недостатков:

1) игнорирование при оценке кредитоспособности отраслевой принадлежности заемщика и формы привлечения кредитных средств;

2) отсутствие комплексного подхода к оценке кредитоспособности и методического инструментария для проведения анализа нефинансовых параметров заемщика;

3) отсутствие оценки прогнозных показателей перспектив развития хозяйственной деятельности заемщика [1-3].

С учетом того, что кредитоспособность – это сложное, многоаспектное понятие – комплексность ее характера требует выделения двух направлений оценки: финансовой и нефинансовой. В рамках первого оцениваются возможности заемщика по обслуживанию и погашению кредита путем исследования состояния его прогнозных финансовых показателей. В рамках второго с привлечением данных управленческого учета заемщика и сведений, полученных из различных источников, анализируются условия и мотивы ссудополучателя, побуждающие к своевременному погашению кредиторской задолженности.

1) Учитывая выделенные направления, нами разработана модель оценки кредитоспособности предприятий торговли, которая позволяет учесть отраслевые особенности деятельности и формы заимствования (рис. 1).

В приведенной модели качественными критериями оценки являются уровень менеджмента и маркетинговая направленность предприятия-заемщика, количественными – уровень финансового состояния. При этом оценка указанных критериев должна осуществляться согласно определенной системе стандартов, приемлемой для кредиторов.

Начальным этапом модели является оценка качественных параметров кредитоспособности торгового предприятия. Первый из них включает анализ и прогнозирование системы управления, которая должна соответствовать поставленным целям предприятия и специфике торгового процесса.

Оценку управления нами предлагается проводить по следующим направлениям:

1) степень ориентированности менеджмента на стратегические цели развития предприятия торговли;

2) уровень обеспеченности торгового предприятия квалифицированными менеджерами;

3) эффективность управления торговым предприятием.

Рис. 1. Модель оценки кредитоспособности предприятия торговли

Вторым параметром качественной оценки кредитоспособности торгового предприятия является анализ и прогнозирование уровня его маркетинговой направленности, которая

зависит от глубины изучения запросов потребителей и полноты их удовлетворения по сравнению с конкурентами. Оценку маркетинговой направленности предлагается осуществлять по следующим направлениям:

1) уровень конкурентоспособности торгового предприятия;
2) уровень развития рынка сбыта предприятия торговли.

Вторым этапом модели является оценка количественного параметра кредитоспособности торгового предприятия, финансового состояния на основании выделенных показателей: коэффициента обеспеченности процентов к уплате, коэффициента текущей ликвидности, коэффициента автономии, рентабельности активов. По нашему мнению, данные показатели позволяют оценить финансовую способность предприятия полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Таким образом, использование предложенной модели оценки кредитоспособности позволит торговому предприятию и кредитору:

- применять простую, гибкую и комплексную систему оценок, что даст возможность выстроить иерархическую систему качественных и количественных параметров с промежуточной и общей рейтинговой оценкой;
- учитывать отраслевую специфику хозяйствования предприятия и форму привлечения кредитных средств;
- оценивать не только текущие, но и прогнозные показатели развития предприятия;
- определять класс кредитоспособности, который будет характеризовать степень кредитного риска, непосредственно влияющего на объем предоставляемого кредита, срок кредитования, порядок погашения долга и процентов по нему (применение штрафных санкций), уровень процентных ставок и обеспечения;
- повысить эффективность процесса кредитования.

Литература:

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: «Наука- Центр», 2000, - 512 с.
2. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ “Дис”, 1997. – 224 с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
4. Неволина Е.В. Об оценке кредитоспособности заемщиков. // Деньги и кредит. – 2013. – №10. – С. 31–34.
5. Пещанская И.В. Финансовые коэффициенты в системе оценки кредитоспособности заемщиков банками // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. - №2. – С. 38–46.
6. Прохно Ю.П., Баранов П.П., Лунева Ю.В. Теоретические и практические аспекты оценки предприятия-заемщика коммерческим банком. // Деньги и кредит. – 2004. - №7. – С. 46- 49.

Chernyak A. M.
assistant Department of Management
National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ENSURING MECHANISM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISES

Черняк Г.М.
асистент кафедри менеджменту
НТУУ "Київський політехнічний інститут"

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

В статті проаналізовано сучасні підходи до забезпечення економічної безпеки підприємств Проведено порівняння підходів до формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Виявлено, що сучасні підходи недостатньою мірою враховують стадії життєвого циклу підприємства та специфіку його діяльності в певній галузі економіки, оскільки зміна життєвих циклів підприємства має вирішальне значення при виборі методів забезпечення економічної безпеки.

Ключові слова: *економічна безпека, підприємство, механізм формування.*

The paper analyzes the current approaches to economic security. A comparison of approaches to forming mechanism to ensure economic security. It was found that current approaches insufficiently take into account the stage of the life cycle of the enterprise and the specificity of its activity in certain sectors of the economy, since a change in the enterprise life cycle is crucial when choosing a method of providing economic security.
***Keywords**: economic security, enterprise, formation mechanism.*

Аналіз підходів до формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства виявив необхідність їх уніфікації, упорядкування та виділення найбільш суттєвих елементів.

Розробка та реалізація механізму забезпечення економічної безпеки підприємства базується на декількох концептуальних принципах: по-перше, втілення в повсякденну практику категорії економічної безпеки і наповнення її значущим для сучасних підприємців змістом; по-друге, механізм забезпечення економічної безпеки підприємства повинен врахувати цілий спектр інтересів підприємства, які зумовлюють його стабільність й конкурентоспроможність; по-третє, побудова механізму забезпечення економічної безпеки підприємства повинна ґрунтуватися на науковій концепції, що враховує як теоретичні засади економічної безпеки підприємства, так і особливості функціонування підприємства в реальному економічному середовищі [1].

Необхідно зупинитися на наступних вагомих характеристиках формування системи економічної безпеки підприємства: унікальність на кожному підприємстві; відокремленість від інших систем управління; комплексна, інтегруюча економічну, науково-технічну,кадрову, інтелектуальну, інформаційну, фізичну, техногенну складові, безпека. Особливістю виступає також те, що об'єкт економічної безпеки (тобто промислове підприємство) має таку властивість як інертність, важке змінювання форм та масштабів своєї діяльності, що викликає особливі вимоги до процесу формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Загальний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства, який враховує системний підхід та складається з послідовності блоків, які описують етапи забезпечення економічної безпеки залежно від визначення цілей та інтересів, наведено Ящук В.І. Даний механізм включає:

- Визначення цілей та інтересів суб'єкта економічної безпеки;
- Визначення загроз;
- Оцінювання існуючих загроз;
- Системний аналіз стану складових ЕБ;
- Розроблення політики щодо забезпечення ЕБ;
- Реалізація програм забезпечення ЕБ;
- Проведення моніторингу ЕБ.

Цілі та інтереси можуть коректуватися в залежності від отриманих даних моніторингу. Для реалізації даного механізму автором запропоновано розробити політику щодо забезпечення економічної безпеки підприємства , яка включає в себе формування загальної концепції ЕБ; визначення мети, завдань та заходів, що сприятимуть впровадженню політики. Кожна функціональна складова механізму містить підсистему моніторингу та аналізу необхідних вихідних параметрів для здійснення того чи іншого виду управління: моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства з метою активного пошуку потенційних загроз виникнення криз; аналіз зовнішніх та внутрішніх умов, необхідних для реакції на кризову ситуацію; аналіз зовнішніх та внутрішніх відновлювальних можливостей [2, С. 145-146].

С.В. Кавун розробив концепцію економічної безпеки підприємства, яка становить систему поглядів, ідей, цільових настанов, що пронизані єдиним задумом, на проблему безпеки основних об'єктів безпеки суб'єктів господарювання. Зазначена концепція становить собою офіційно затверджений документ, що включає наступні блоки:

1. Опис проблеми у забезпеченні ЕБ.
2. Визначення цільової настанови забезпечення ЕБ.

3. Побудова системи економічної безпеки, що включає формування функцій та вибір принципів, на основі яких буде сформована система економічної безпеки, визначення об'єктів економічної безпеки та стану їх захищеності, створення органів із забезпечення економічної безпеки, розробка механізмів забезпечення економічної безпеки та створення організаційної структури керування системою економічної безпеки.

4. Розробка методологічного інструментарію оцінки стану економічної безпеки.

5. Визначення заходів і засобів, необхідних для забезпечення економічної безпеки.

6. Розробка заходів з реалізації основних положень концепції економічної безпеки.

7. Висновки щодо ефективності застосування концепції економічної безпеки підприємства [3, с.48-49].

Сформувати систему економічної безпеки підприємства з прийнятним рівнем результативності та обґрунтувати принципи її функціонування видається можливим лише на засадах системного підходу, який припускає виокремлення не лише сукупності елементів системи, а й встановлення істинних причин їхньої взаємодії та співпраці як єдиного цілого. У цьому сенсі важливим є встановлення системотворчих чинників, які можуть бути покладені у основу різновидів системи економічної безпеки підприємства [4, С.141].

Аналіз наукової літератури дозволяє виокремити наступні методичні підходи до формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства: статистичний, економіко-математичний та ризиковий.

Таблиця 1

Порівняння підходів до формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства

Назва підходу	Сутність підходу	Недоліки підходу
Статистичний	Стан економічної безпеки виявляється на основі факторного аналізу, експерименту, планування, прогнозування.	Відсутність критеріїв оцінки ЕБ підприємства, складність проведення моніторингу діяльності підприємства
Економіко-математичний	Діяльність підприємства представляється у вигляді функціональних звязків між його структурними підрозділами. Формування механізму забезпечення ЕБ відбувається за допомогою алгоритмів оптимізації системи.	Не враховує специфіку діяльності підприємства, складність застосування підходу
Ризиковий	Використовується шкала для виявлення ризиків діяльності підприємства.	Складна універсальна категорія економічної безпеки зводиться до теорії ризиків

Сучасна економічна наука володіє великим інструментарієм, що дозволяє всебічно дослідити явище економічної безпеки підприємства. Тому виокремлюють наступні методи моделювання, що можуть бути використані в процесі формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства:

Методи економічної статистики, що включають вибірковий метод, кореляцію, регресію, дисперсію, спектральний метод, факторний метод.

1. Економетрія, що передбачає абстрагування та схематичне представлення економічного явища чи процесу.

2. Математичне програмування, що розробляє теорію і чисельні методи рішення багатовимірних граничних задач з обмеженнями. Це задачі на пошуки екстремумів функцій багатьох змінних з обмеженням на область варіювання цих змінних.

3. Теорія ігор, що представляє собою теорію математичних моделей прийняття оптимальних рішень в умовах конфлікту сторін, що мають протилежні інтереси.

Всі ці методи мають використовуватися при моделюванні процесу формування економічної безпеки підприємства. Разом з тим, вищенаведені підходи недостатньою мірою

враховують стадії життєвого циклу підприємства та специфіку його діяльності в певній галузі економіки. Зміна життєвих циклів підприємства має вирішальне значення при виборі методів забезпечення економічної безпеки.

На стадії створення основними загрозами та негативними чинниками є невірне позиціонування підприємства при виході на ринок, помилки при створенні продуктів, підборі партнерів, пошуку сировинної бази. Основним заходом, що застосовується на цьому етапі є збереження комерційної таємниці та інформації про діяльність підприємства.

На стадії зростання підприємство шукає свій ринок. Проблемою у забезпеченні економічної безпеки виступає наявність конкуренції, вразливість до зовнішніх та внутрішніх загроз.

Зріле підприємство має певний досвід у забезпеченні економічної безпеки своєї діяльності. Тому основними заходами на даному етапі виступають просування нових продуктів, посилена реклама, запровадження нової технології, способу виробництва, інновації.

На стадії старіння характеризується низьким рівнем забезпечення економічної безпеки підприємства. Головним чином всі зусилля керівництва направлені на вирішення фінансових питань, що дозволить підприємству вийти з кризового стану.

На будь-якій стадії життєвого циклу підприємства трапляються відхилення від стану економічної безпеки. Тому досить важливо при дослідженні можливостей підприємства досягати та підтримувати стан економічної безпеки, мати інформацію про глибину і напрям таких відхилень. Виходячи з положень теорії систем про існування в кожній системі порогів чутливості, вразливості та розпаду, стан кризи поділено на кілька фаз залежно від глибини та сили порушення стану економічної безпеки – передкризовий стан, кризовий стан, криза та стан (зона) його неплатоспроможності. Алгоритм визначення поточного стану (зони) функціонування підприємства через встановлення кількісних значень та експертних характеристик [5, С.191].

Проведені дослідження показують, що проблема методики формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства перебуває в процесі розроблення, що викликає необхідність її комплексного вирішення з урахуванням сучасних тенденцій розвитку підприємств, використання цифрових технологій та проблем, викликаних кризовими станами, що наразі існують. Необхідною умовою ефективної методики формування механізму забезпечення економічної безпеки є врахування фази життєвого циклу підприємства та специфіки його діяльності в конкретному секторі економіки.

Література:

1. Gilad B., Gilad T. The business intelligence system. – AMACOM, 1988.
2. Ящук В.І. Економічна безпека роздрібних підприємств корпоративних мереж [Текст] : автореф. дис... к-та ек. наук: 08.00.04 / Львівська комерційна академія. - 2011р. - 246 стор.
3. Кавун С.В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади: монографія/ С.В. Кавун. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 300с. – с.48-49.
4. Овчаренко Є. І. Система економічної безпеки підприємства: ознаки і принципи функціонування / Є. І. Овчаренко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць. – Луганськ, 2012. - № 24 (ІІ).
5. Судакова О.І. Механізм формування економічної безпеки підприємства / О.І. Судакова // Економіка будівництва і міського господарства. – Макіївка: Донбаська нац. акад. будівництва і міського господарства, 2007. – Т. 3. - №4. – С. 189-196. С.191.

Shapovalova A.V.
graduate student
Donetsk national technical University, Ukraine

MODERN METHODS OF PLANNING OF PROFIT ON LLC "OCTOBER"

Шаповалова А.В.
студентка магістратури
Донецький національний технічний університет України

СУЧАСНІ МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ НА ТОВ «ОКТЯБРЬ»

Розглянуто та проаналізовано методи планування діяльності підприємства, виявлено їх недоліки та запропоновано шляхи вдосконалення.
***Ключові слова**: планування, базова рентабельність, позареалізаційні заходи, трудомісткість, фондомісткість, номенклатура, ціна, собівартість, акцизи, ПДВ.*

Reviewed and analyzed methods of planning the company revealed their shortcomings and proposed ways to improve.
***Keywords**: planning, underlying profitability, non-operating activities, labour input, the capital ratio, capital Intensiveness, nomenclature, price, costs, excise-duties, VAT.*

Прибуток є основним фактором економічного і соціального розвитку не тільки для сучасних підприємств, але і для економіки країни в цілому. Тому економічно обгрунтоване планування прибутку на підприємствах має дуже велике значення.

Метою даного дослідження є аналіз методів планування прибутку та проведення розрахунків щодо планування прибутку підприємства на основі фізичних обсягів реалізації із застосуванням методу прямого рахунку.

Дослідженню теоретичних аспектів даної теми присвячені роботи зарубіжних авторів А.Сміт, Д.Рікардо, Ж.Б.Сей, К.Маркс, Й.А.Шумпетер, Т.Манн, Ф.Кене, А.Р.Тюрго, Е.Чемберлен, Дж.Хікс та ін.

Методологічною основою проведеного аналізу є роботи таких провідних вітчизняних авторів як І.О.Бланк [1; с.103], Ф.Ф.Бутинець, Ю.А.Верига, С.Ф.Голов, Ю.А.Греченко, А.М.Ковальов [3; с.193], Е.А.Кузнецов, С.В.Мочерний, М.Ф.Огійчук, М.М.Павлишенко, А.М.Поддєрьогін [4; с.73], Н. М. Ткаченко та В. Г.Швець та ін.

Існує пасивна й активна стадії складання плану з прибутку. Пасивна стадія планування – це розробка плану з прибутку із урахуванням корективи, що враховують зміни зовнішніх і внутрішніх умов, завдяки пошуку та мобілізації резервів підвищення продуктивності праці, зниження окремих витрат на виробництво та реалізацію продукції, збільшення обсягів продаж, частки прибутку в ціні окремих виробів, якість яких перевищує якість аналогічної продукції конкурентів тощо.

До зовнішніх відносять зміни макроекономічних чинників (зміна законодавства, структури попиту, інфляції та інше).

Однак при плануванні чистого прибутку надзвичайні події, доходи та збитки від них не можна визначити, оскільки невідомо, які події та коли відбудуться. Тому чистий плановий прибуток – це прибуток від звичайної діяльності.

Для вирішення проблеми планування прибутку в сучасних умовах на підприємствах виробничої сфери застосовують три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

В основі методу прямого рахунку закладений поасортиментний розрахунок прибутку від випуску та реалізації продукції.

- розрахунок прибутку від продажу (реалізації) продукції:

Прибуток = Виручка – Собівартість;

- розрахунок прибутку (збитку) планованого року:

Прибуток (збиток) = Прибуток від продажу + Операційні доходи – Операційні витрати + Позареалізаційні доходи – Позареалізаційні витрати.

Гідність методу прямого рахунку полягає в тому, що всі розрахунки прибутку побудовані на прямому підрахунку собівартості продукції і виручки від її реалізації по всьому асортименту продукції. Метод нетрудомісткий і використовується при складанні перспективних планів розвитку підприємств, оскільки вихідною базою є весь обсяг товарної продукції (порівнянної і непорівнянної).

До недоліків методу прямого рахунку можна віднести те, що він не дозволяє виявити фактори, що впливають на зміни прибутку в плановому році, тобто в сучасних умовах господарювання метод прямого рахунку можна використовувати при плануванні прибутку тільки на дуже короткий період часу, поки не змінився рівень цін, інфляції та інших параметрів макроекономічного оточення підприємства. Це виключає його застосування при річному і перспективному плануванні прибутку. Цей недолік може бути усунутий застосуванням аналітичного методу планування прибутку.

Економічний (аналітичний) метод відрізняється від інших методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, але також і вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня гуртових цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції.

Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівняною і непорівнянною продукцією в плановому періоді. Порівняна продукція – це продукція, що вироблялася в попередньому періоді. Непорівнянна продукція – це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді.

Розрахунок планового прибутку за порівнянною продукцією здійснюється в такій послідовності:

1. Визначається базовий прибуток і базова рентабельність продукції (на підставі звітних або очікуваних даних за період, що передував плановому) за наступною формулою:

$$Po = \frac{По}{Стп} \times 100; \qquad (1)$$

де По – очікуваний прибуток (розрахунок ведеться в кінці базисного року, коли точний розмір прибутку ще не відомий);

СТП – повна собівартість товарної продукції базисного року.

2. Порівняна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому;

3. Виходячи з рівня базової рентабельності продукції розраховується прибуток за порівняною продукцією в плановому періоді:

Собівартість реалізованої продукції у звітному періоді, тис.грн.

x

Коефіцієнт зростання обсягів виробництва у плановому періоді

x

Коефіцієнт рентабельності продукції у звітному періоді

=

Сума прибутку у плановому періоді, тис.грн.

Рис. 1. Розрахунок суми прибутку у плановому періоді

4. Розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Плановий прибуток від випуску (реалізації) непорівняної продукції розраховується методом прямого розрахунку або із використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

Розрахунок прибутку на основі показника витрат на одну гривню продукції може застосовуватись по підприємству в цілому з розрахунку прибутку від випуску та реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати, реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді. Це укрупнений метод, який застосовується на підприємствах серійного та одиничного типу виробництва. При даному методі розрахунку бракує можливості визначити вплив окремих чинників на обсяг прибутку, його зміну.

Тому для загальної характеристики змін собівартості продукції на рівні підприємств і галузей промисловості використовується показник витрат на 1грн. продукції, який розраховується за наступною формулою:

$$V = \frac{\sum zg}{\sum pg}; \qquad (2)$$

де V— витрати на і грн продукції; z — собівартість одиниці певного виду продукції; p — ціна одиниці певного виду продукції; q — обсяг виробництва певного виду продукції у натуральному вимірі.

Отже, у чисельнику формули показана собівартість всієї виготовленої продукції, а у знаменнику — вартість цієї продукції.

Показник витрат на 1 карбованець продукції виражає сукупність матеріальності, трудомісткості (зарплатомісткості) і фондомісткості (амортизаціомісткості) продукції, а його аналізу дозволяє розкласти загальне відхилення фактичних витрат на 1 грн. продукції від витрат попереднього періоду за питомою вагою окремих елементів виробничого процесу та визначити напрям пошуку резервів зниження витрат. Чим вищий цей показник, тим менше частка прибутку в обсязі продукції, що випускається. Максимально він може бути рівний 1. Якщо за періодами цей коефіцієнт знижується, то діяльність підприємства, спрямована на зменшення витрат на вироблену продукцію (щодо економії ресурсів), ефективна.

На розглянутому ТОВ «Октябрь» прибуток планується методом прямого рахунку, так як відома номенклатура продукції, ціна продукції та собівартість, тому залишається розрахувати прибуток підприємства за даною формулою:

$$Пп = (Ц - С) \times О = (О \times Ц) - (О \times С); \qquad (3)$$

де О — обсяг випуску продукції в плановану періоді в натуральному вираженні; Ц — ціна за одиницю продукції (за вирахуванням ПДВ і акцизів);

С — повна собівартість одиниці продукції.

Номенклатура продукції на ТОВ «Октябрь» розбивається по кварталах, місяцях року. Складемо план прибутку методом прямого рахунку на жовтень 2014р. Вихідні дані та розрахунок наведені у табл. 1.

ТОВ «Октябрь» випускає багато нерентабельної продукції, тому замість запланованого прибутку у грудні 2013 р. підприємство має збиток. Однак в цілому за 2013 рік підприємство прибуткове. Оскільки в результаті розрахунку за досліджуваний період підприємство отримало запланований збиток, тому потрібно провести вирівнювання фінансового результату: передбачити інші види доходу, або підвищувати ціну продукції, або вжити заходів щодо зниження собівартості продукції, що випускається. Вирішення обох завдань в сучасній ситуації для вітчизняних підприємств досить проблематичне. Рівень ціни в умовах ринку визначається співвідношенням попиту і пропозиції і мало залежить від бажань виробників.

Таблиця 1

Планування прибутку на ТОВ «Октябрь» методом прямого рахунку на жовтень 2014 р. (тис.грн.)

Найменування	Обсяг випуску продукції (штук)	Ціна одиниці виробу	Планова собівартість 1 виробу	Прибуток на випуск продукції П х
1. Бірка 1750.10.005	900	0,87	1,06	-171
2. Важіль 1711.40.0	20	90,00	49,27	814,60
3. Граблі 12 зуб.	1000	9,00	17,31	-8310,00
4. Жеребійка 20Р.1040.000 Н14	18500	0,59	0,13	8510,00
5. Жеребійка 20Р.1040.000 Н16	30000	0,59	0,25	10200,00
6. Жеребійка 20Р.1041.000. Н45	15400	1,00	0,61	6006,00
7. Жеребійка Н20 1121.000 Н20	46000	0,61	0,41	9200,00
8. Жеребійка 3Р.0504.000 Н-25	29500	0,44	0,42	590,00
9. Жеребійка 3Р.0543.000 Н-22,5	40000	0,44	0,37	2800,00
10. Засувка пічна	100	8,33	12,72	-439,00
11. Кельма	1000	4,17	8,31	-4140,00
12. Клапан для сміттєпроводу	6	700	1293,46	-3560,76
13. Контейнер без кришки 0,75 м^3	4	1166,67	1139,96	106,84
14. Контейнер з кришкою 0,75 м^3	4	1166,67	1258,70	-368,12
15. Корзина металева	26	41,67	89,15	-1234,48
16. Кришка люка	2	135,83	1083,11	-1894,56
17. Лапа котла 896.09.002	550	443,00	464,36	-11748,00
18. Ледоруб	100	8,33	14,26	-593,00
19. Лист лобовий 1678.02.057	155	433,00	447,96	-2318,80
20. Лист лобовий 1678.02.058	155	433,00	447,96	-2318,80
21. Лопата для сипучих	2000	15,83	19,98	-8300,00
22. Лопата совкова	8000	12,50	20,81	-66480,00
23. Основа 1630.02.009	120	178,00	177,13	104,40
24. Піч для опалення	1	666,67	2369,51	-1702,84
25. Підкова	300	4,17	7,73	-1068,00
26. Планка 106.00.004.0	872	0,88	1,57	-601,68
27. Планка 106.00.005.0	2860	0,83	1,61	-2230,80
28. Планка 1494.40.004	1525	1,90	2,38	-732,00
29. Планка 1494.40.005	2950	2,50	3,08	-1711,00
30. Планка 891.01.153	200	2,00	2,50	-100,00
31. Планка 891.03.002	6700	0,73	1,20	-3149,00
32. Планка стирання 1678.02.009	5000	29,10	19,43	48350,00
33. Пластина армування 100 х 100	500	1,04	1,61	-285,00
34. Пластина армування 100 х 50	500	0,68	1,32	-320,00
35. Пластина армування 120 х 120	500	1,38	1,95	-285,00
36. Пластина армування 120 х 50	500	0,75	1,39	-320,00
44. Холодильник L 200	28700	0,68	0,50	5166,00
45. Холодильник L 226пров.ф8мм	8600	1,81	0,69	9632,00
46. Холодильник L 300	16800	0,77	0,60	2856,00
47. Холодильник L 350	29300	0,88	0,44	12892,00
48. Холодильник L350пров.ф3мм	2500	0,88	0,46	1050,00
49. Холодильник L 65 пров.ф4мм	6500	0,56	0,29	1755,00
50. Холодильник L 650	2000	0,84	0,57	540,00
Всього:				-3809,00

Крім того, піднявши ціну, підприємство може виявитися в невигідному конкурентному положенні і не реалізувати свою продукцію, тобто не отримати жодного прибутку. Зниження собівартості продукції, безумовно, найбільш обґрунтована дорога, але в даний час вирішувати цю задачу досить складно – постійне зростання тарифів на енергоресурси, застарілі технології виробництва, зношене устаткування, відсутність засобів на модернізацію і технічне переозброєння виробництва не сприяють зниженню собівартості продукції.

Література:

1. Бланк И.Л. Управление прибылью. 2-е изд., расш. и доп.– К.: Ника-Центр, 2002.– с.752.
2. Ван Хорн Дж. Основи управління фінансами / Дж. Ван Хорн / Под ред. І.І. Єлисєєвої. - М.: Фінанси і статистика, 2002. - 791 с.
3. Куксов А. Планування діяльності підприємства / / Економіст. - 2002. - № 6. - С. 61-67.
4. Ковальов А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Фінанси фірми. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 496 с.
5. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: [підручник] / А. М. Поддєрьогін — К.: КНЕУ, 2000. — С. 312.
6. Финансы предприятий: Учебное пособие / Под ред. Е.И. Бородиной. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Shatska S.E.

Kyiv National University of Technologies and Design

APPLICATION OF A MODIFIED BALANCED SCORE CARD AS THE BASIS FOR EVALUATION OF ORGANIZATIONAL ELEMENTS OF PROCESS-ORIENTED ORGANIZATIONS

Шацька С.Є.

Київський національний університет технологій та дизайну

ВИКОРИСТАННЯ МОДИФІКОВАНОЇ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЯК ОСНОВА ОЦІНЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ПРОЦЕСНООРІЄНТОВАНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Проведено модифікацію збалансованої системи показників для вітчизняних організацій, побудованої з урахуванням єдності організації як системи через взаємозв'язок елементів «цілі – бізнес-процеси – результат».

Ключові слова: *система, цілі, бізнес-процеси, збалансована система показників.*

The article deals with modification of the balanced score card for local organizations, built on the based of the unity of a system through interconnection of the elements "objectives - business processes - result."

Key words: *system, objectives, business processes, balanced score card.*

Цикл управління сучасними організаціями, у тому числі і процесоорієнтованими, включає такий невід'ємний елемент як оцінювання. Виходячи з концепції загального управління якістю (Total Quality Management, TQM), яка дістає все більшого розповсюдження серед організацій, керівництво яких зацікавлене в боротьбі за споживача, оцінці в організаційній системі може підлягати будь-який з формуючих її елементів, що займають своє місце при побудуванні організації (рис. 1).

Саме поточна оцінка будь-якого етапу діяльності організації як у сфері управлінні так і у виробництві, а не тільки кінцевого результату по його досягненні, та можливість вчасних координаційних дій, є запорукою сталого безперервного розвитку та високої ефективності управління. Для розробки системи оціночних показників, що відображає ефективність роботи організації визначаючим є взаємозв'язок елементів блоку «цілі – бізнес-процеси – результат», що відображає співставлення цілей та результатів через здійснення контролю над бізнес-процесами (БП) та продукцією або послугами. Цей зв'язок дозволяє на основі дослідження типової організаційної структури організації виокремити основні бізнес-функції, під якими розуміються види (напрямки) діяльності. Такі бізнес-функції реалізуються через БП організації.

Сукупність же БП через умовний прийом – декомпозицію, дозволяє представити бізнес-процеси більш високого (початкового) рівня через мережу бізнес-процесів нижчого (наступного) рівня, у вигляді «дерева процесів». За рахунок виконання БП організація реалізує сукупність цілей, яка в загальному вигляді має ієрархічний вид «дерева цілей». Кожна з цілей має свій критерій досяжності та вагу і може бути виміряна за допомогою певних показників. Вони утворюють систему оцінки ефективності функціонування бізнес-процесів, яку можна представити через «дерево показників».

Рис. 1. Єдність організації як системи

Виділений на основі дослідження направлень функціонування та розвитку підприємств взаємозв'язок «цілі – бізнес-процеси – оціночні показники» дозволяє схематично представити цикл управління бізнес-процесами (рис. 2).

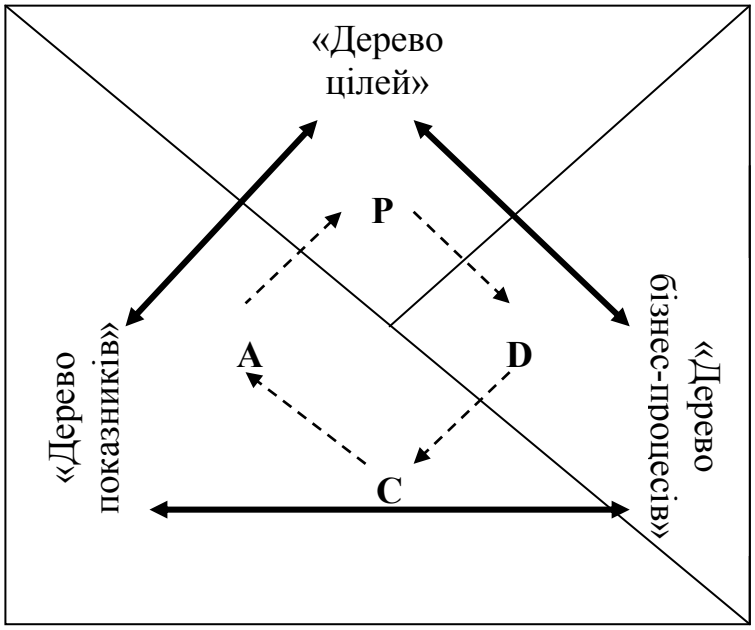


Рис. 2. Схема циклу управління бізнес-процесами

Аналізуючи елементи циклу управління, які взаємозалежні один від одного, варто виділити складову, яка дозволить ув'язати їх між собою і буде слугувати основою для виділення бізнес-процесів, цілей та показників. Такою складовою виступають результати. Так цілі можна розглядати через результати, які потрібно отримати, бізнес-процеси виступають основою технології отримання цих результатів, а показники дозволяють проводити їх вимірювання і слугують базою для коригування початкових цілей.

Що стосується розглянутого вище взаємозв'язку цілі-показники, як складової циклу управління, то ідея фокусування на досягненні цілей через результати діяльності знайшла розвиток в багатьох сучасних концепціях аналізу та оцінки результату (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники впливу на результативність управління підприємством у розрізі моделей концепцій «цілі-показники»

Концепція / автор / рік / джерело	Групи чинників, що визначають результативність управління	Особливості концепції (характерні риси)
Сучасна концепція Tableau de Bord І. Чіапелло, М. Лебас 1994 [1, с. 471-487]	- Цільові (фінансові) - Функціональні	Не приділяється увага зовнішнім факторам. Функціональні показники включаються в виходячи з міркувань значущості їх впливу на кінцеві (цільові) показники, користуючись законом Парето
Чотирьохрівнева піраміда результативності (Performance Pyramid) К. МакНейр, Р. Лінч, К. Кросс 1990 [2, с. 28-36]	- Зовнішня результативність (описується у термінах: якість, постачання – задоволеність споживачів – ринок) - Внутрішня результативність (описується у термінах: час циклу, втрати – гнучкість, продуктивність – фінанси)	Піраміда через зв'язок стратегії з оперативною діяльністю дозволяє чітко визначити цілі та описати їх на кожному рівні управління. Результативність діяльності на різних організаційних рівнях вимірюється з різною періодичністю
Збалансована система показників, ЗСП (Balanced Score Card) Д.Нортон, Р.Каплан 1992 1996 – модель [3, с. 71-79; 4, с. 292]	- Фінанси - Клієнти - Бізнес-процеси - Навчання та розвиток	Особливістю є тісний зв'язок з бізнес-процесами, діяльність за якими направлена на задоволення потреб клієнтів. Основне призначення концепції – ув'язка стратегії та оперативної діяльності з вартісними факторами, в основі якої лежить базова ідея вимірюваності
Модель оцінки ефективності діяльності та зростання EP^2M (Effective Progress and Performance Measurement) К. Адамс, П. Робертс 1993 [5, с.504-507]	- Зовнішнє середовище (обслуговування клієнтів та ринків) - Внутрішнє середовище (підвищення ефективності та рентабельності) - Зверху до низу (управління змінами та стратегією) - Знизу вгору (посилення впливу акціонерів та розширення свободи дій працівників)	У відповідності з концепцією, система оцінки діяльності повинна бути направлена не тільки на реалізацією стратегії, але й на виробітку корпоративної культури. Підходи до виділення критеріїв ефективності потребують конкретизації
Модель «Стейкхолдер». Досвід компаній Великобританії (інвестиційно-страхова компанія NatWest Life) 1991-1995 [6, с. 42-48]	- Акціонери - Клієнти - Працівники	Модель допомагає знайти шляхи створення максимальної додаткової вартості для кожної групи стейкхолдерів через виділення притаманних саме для них потреб та індикаторів
Призма ефективності Е. Нілі, К. Адамс, М.Кеннерлі 2002 [7, с.165]	- Задоволеність потреб та вклад зацікавлених сторін - Напрями стратегії - Виробничі та управлінські БП - Можливості та ресурси - Вклад зацікавлених осіб	Модель пов'язана з бізнес-процесами, але потребує конкретизації індикаторів вимірювання

Всі розглянуті моделі відображають розширення інформаційних можливостей системи управління шляхом додавання показників нефінансової групи при оцінці ефективності діяльності, що усуває недоліки традиційної системи контролю, побудованої на вимірі й моніторингу виключно фінансових показників. Найбільш перспективною з цих концепцій виступає збалансована система показників (ЗСП) Д. Нортона й Р. Каплана, що дозволяє представити поточну та стратегічну діяльність саме процесноорієнтованих

організацій через досить повний набір показників, що формують систему стратегічного та операційного контролю та управління. Більшість з наведених концепцій автори позиціонують як стратегічні системи управління. Однак виділені в рамках цих концепцій показники досяжності цілей відображають не стільки майбутнє, скільки надають інформацію про минулий або теперішній перебіг подій (в залежності від періодичності їх вимірювання), який можна відкоригувати на операційному та стратегічному рівні. Загалом, провести оцінку гіпотетичного майбутнього на основі вимірювання показників не тільки діяльності але й розвитку майже неможливо. Скоріше майбутні перспективи можна спрогнозувати через побудування трендів, що ускладнюється нестабільністю вітчизняної та світової економік, а також відсутності досвіду ведення бізнесу на засадах процесного управління. Однак в ЗСП-системі управлінського обліку та контролю все ж таки можливо виділити **випереджаючі індикатори** такі як стратегічний розвиток технологій й персоналу та якість взаємовідносин з клієнтами (контроль здійснюється за допомогою опитування зовнішніх клієнтів та споживачів). Вони можуть стати базою при визначенні обсягів реалізації у перспективі та бути точкою відліку при прогнозуванні системи стратегічних цілей. Загалом ЗСП досить гнучка, і організації будь якого виду діяльності можуть використовувати її, оскільки вона легко піддається коригуванню при змінах у стратегічних направленнях. Тому при аналізі взаємозв'язку цілі-показники, вважається доречним спиратись саме на ЗСП, що уточнює роботу по управлінню та розвитку організацій за циклом Демінга PDCA.

Спроби модифікувати ЗСП постійно проводяться на рівні організацій, які обирають саме цю систему стратегічного та операційного управління. Порівняємо найбільш цікаві модифікації моделі ЗСП російських дослідників А. Федосєєва й І. Котєльнікова [8] та шведських компаній (філії АВВ – транснаціональної корпорації електротехнічної галузі й мережі роздрібних магазинів одягу Карр А.М.) [4, с. 86, 94-97], а також представимо авторське бачення моделі з точки зору перспектив використання на рівні вітчизняних організацій (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняння модифікацій моделі ЗСП

Ключові відмінності моделі ЗСП	Оригінальна чотирьохосна ЗСП Д.Нортона й Р.Каплана	Модифікації моделі ЗСП		
		П'ятифакторна ЗСП з практики шведських компаній	Трьохосна ЗСП А. Федосєєва й І. Котєльнікова	Укрупнено-поглиблена ЗСП (бачення автора)
Склад стратегічних зон контролю	*4 перспективи:* - фінанси - клієнти - внутрішні БП - розвиток персоналу	*5 аспектів діяльності*: - фінанси - споживачі - трудові ресурси - організація БП - зростання і розвиток	*3 базиси областей управління:* - фінанси - внутрішні БП - зовнішні БП	*3 перспективи:* - фінанси - ринок - операційні БП
Контур управління	*Тетрада:* - стратегічні цілі - показники - задачі - ініціативи	*Тріада:* - цілі - показники - задачі	*Тріада:* - КФУ - дії - показники	*Тріада:* - цілі - способи досягнення - показники
Контрольні індикатори	Фінансові та нефінансові показники	Фінансові та нефінансові показники	Фінансові та нефінансові показники	Фінансові та нефінансові показники

Щоб уникнути ускладнення моделі та спростити адаптивність, на рівні вітчизняних організацій пропонується обрати укрупнено-поглиблену ЗСП. Така модифікована ЗСП враховує три стратегічні перспективи: фінанси – ринок – операційні БП, замість чотирьох перспектив американського оригіналу. За допомогою перспектив (стратегічних зон контролю) проводится декомпозиція стратегії с ціллю її реалізації. Відмінність у назвах перспектив пояснюється погодженням із думкою російських дослідників, які справедливо

зауважують, що в західній економічній теорії й практиці поняття «клієнт» (client) міцно асоціюється з вузьким його сприйняттям через інші поняття: «споживач» (customer), «покупець» (buyers) [9]. Однак у широкому значенні, клієнт – це будь-яка зацікавлена в результатах роботи організації сторона (якою може виступати як фізична так і юридична особа), що може впливати на досягнення організацією своїх цілей або загалом на роботу організації, з якою встановлено ділові відносини [10, с.276]. Таким чином розширене тлумачення терміна «клієнт» змінює погляд на природу ведення бізнесу і дозволяє відносити до клієнтів будь яких стейкхолдерів як зовнішніх (акціонери, інвестори, кредитори, споживачі, замовники-контрагенти, дистриб'ютори, постачальники, громадські організації, державні органи тощо) так і внутрішніх (власники, персонал). Це дозволяє розглядати основну направленість процесного управління – клієнтоорієнтованість, – як показник маркетингу ринкових взаємовідносин зі всіма зацікавленими сторонами. Такі взаємовідносини дійсно розкриваються саме при проведенні ринкових операцій, що знаходить відображення у фінансових результатах діяльності. Однак, щоб уникнути плутанини в поняттях, пропонується замість перспективи «клієнти», виділеної Д. Нортоном та Р. Капланом, використовувати у складі стратегічних зон контролю перспективу «ринок». Це дозволить, при необхідності, охоплювати будь-які групи зацікавлених стейхолдерів під час розробки стратегії.

Слід зазначити, що перелік зон контролю може варіюватись та уточнюватись в залежності від специфіки стратегії організації, одним з прикладів чого може слугувати шведська практика управління компаніями.

Що стосується контуру управління, то виділення його елементів, повинно спиратись на одну з важливіших задач стратегічного менеджменту, виділених А. Томпсоном: «перетворення загальних цілей в конкретні направлення роботи» [11, с. 33]. У переліку компонентів контуру управління американські автори використовують досить розпливчасте поняття «ініціативи» [12], які можна розуміти, як визначення програм та заходів задля досягнення цілей [13]. Тому вважається більш доречним використовувати поняття «способи досягнення» і ставити їх на другому місці в контурі управління для акцентування на розробці конкретного плану по досягненню цілей та на забезпеченні взаємозв'язку «цілі-показники».

Нарешті контрольні індикатори. При їх розробці важливо розуміти, що всі якісні індикатори, роль яких при здійсненні контролю діяльності неможна недооцінювати, повинні мати певну оціночну шкалу та кількісні одиниці виміру. До того ж для кожного з показників, як кількісних так і якісних, необхідно визначити критерій досяжності через цільові значення показників.

Таким чином ЗСП, представлена через взаємозв'язок цілі – БП – показники, може бути розроблена для організацій будь-якої сфери, найбільш повно охоплює будь які аспекти її діяльності з використанням природнього переходу стратегії у тактику, та гарантує можливості розширеного операційного контролю досяжності намічених цілей, тому що, у випадку виникнення проблем, дозволяє чітко визначити їх джерело та віднайти спосіб їх усунення. Однак існують і складності практичної реалізації ЗСП, оскільки для великих організацій вона ускладнюється перенесенням з загальноорганізаційного рівня в операційну діяльність на рівень окремих БП.

Література:

1. Lebas M. Managerial Accounting in France: Overview of Past Tradition and Current Practice, The European Accounting Review, Vol. 3 No. 3, 1994, p. 471-487.
2. McNair C.J., Lynch R.L., Cross K.F. Do financial and non-financial performance measures have to agree? // Management Accounting, November, 1990, pp. 28-36.
3. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard: measures that drive performance, Harvard Business Review, January/February, 1992, Pp. 71-79.
4. Ольве Н. Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Н.Г.Ольве, Ж. Рой, М. Ветер: пер.с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 304 с.

5. Adams C., Roberts P. You Are What You Measure, Manufacturing Europe, Sterling Publications Ltd, 1993, Pp. 504-507.
6. Смирнова Н.В. Сбалансированная система оценочных индикаторов (BSC) как инструмент управления бізнесом Н.В. Смирнова // Приложение к журналу «Современные наукоемкие технологии». – 2007 – №1. – С. 42-48.
7. Нили Э. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли: пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
8. Федосеев А., Котельников И. Открывая новые горизонты управления бизнесом: Сбалансированная Система Показателей. [Электронный ресурс] / А. Федосеев, И. Котельников // Режим доступа к тексту: http://www.antek.ru/index.php/podderzhka/bukhgalterskoe-obsluzhivanie/strategiya-i-planirovanie/104-otkryvaya-novye-gorizonty-upravleniya-biznesom-sbalansirovannaya-sistema-pokazatelej
9. Кулагин О. Клиенты - это... кто? [Электронный ресурс] / О. Кулагин // Режим доступа к тексту: http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_9347.html - http://kulagin-oleg.livejournal.com/
10. Freeman R. Edward. Strategic Management: A A Stakeholder Approach. Boston: Pitman Publishing, 1984, 276 p.
11. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. ; пер. с англ. А. Р. Ганцевой, В. Ю. Дроздова, А. Г. Завады, Т. В. Клекоты, Э. В. Кондуковой, К. Д. Сафонова, И. В. Тарасюк. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
12. Ивлев В.А., Попова Т.В. Balanced ScoreCard – альтернативные модели [Электронный ресурс] / В.А. Ивлев, Т.В. Попова // Банки и технологи. – 2002 – №4. – Режим доступа к тексту: http://www.hr-portal.ru/article/balanced-scorecard-alternativnye-modeli
13. Гершун А. Полный курс по ССП [Электронный ресурс] / А. Гершун // Режим доступа к тексту: http://balanced-scorecard.ru/books/bsc2/main

Yarovaya V.V.
Candidate of Economic Science, Associate Professor, Doctoral Candidate
Gorkavyi V.K.
Candidate of Economic Science, Professor
Mentey O.S.
Candidate of Economic Science, Associate Professor
Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchayev

PERSONNEL DEVELOPMENT AS AN AREA OF SOCIALLY RESPONSIBLE AGRARIAN BUSINESS OF UKRAINE

Яровая В.В.
к.э.н., доцент, докторант
Горкавый В.К.
к.э.н., профессор
Ментей О.С.
к.э.н., доцент
Харьковский национальный аграрный университет имени В.В. Докучаева

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО АГРАРНОГО БИЗНЕСА УКРАИНЫ

Обоснована необходимость целенаправленной кадровой политики сельскохозяйственных предприятий как направления развития аграрного бизнеса в соответствии с принципами социальной ответственности. Дана характеристика кадрового потенциала села как одного из основных ресурсов экономики. Показано повышение роли развития персонала в сельскохозяйственном производстве, увеличение зависимости эффективности хозяйствования от качества, мотивации и характера рабочей силы. Проанализированы проблемы связанные с подготовкой и повышением квалификации кадров для отрасли, с внедрением новых кадровых технологий, с построением эффективных систем стимулирования работников. Разработаны пути улучшения формирования и использования кадрового потенциала сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: *сельскохозяйственные предприятия, социальная ответственность, персонал, кадровый потенциал, формирование и использование кадрового потенциала, качественный состав трудовых ресурсов, стабильность трудового коллектива, мотивация, формы стимулирования.*

The necessity of purposeful personnel policy of agricultural enterprises as an area of agrarian business development according to the social responsibility principles is grounded. The characterization of personnel potential of a village as one of the principal economic resources is given. Role enhancement of personnel development in agricultural production, dependence increase of management efficiency on quality, motivation and nature of labor force are shown. The problems connected with preparation and advanced training of the personnel for the sector, with introduction of new personnel technologies, with creation of the efficient systems for workers stimulation are analyzed. The ways to improve formation and use of personnel potential at agricultural enterprises are worked out.

Key words: *agricultural enterprises, social responsibility, personnel, personnel potential, formation and use of personnel potential, qualitative composition of human resources, work collective stability, motivation, incentive forms.*

Формирование кадрового потенциала современного сельскохозяйственного предприятия подразумевает создание реального потенциала живого труда, знаний и навыков, которые охватывают непосредственно все предприятие, трудовой коллектив и каждого работника в отдельности. В условиях рынка рациональное использование кадрового потенциала состоит в более полном проявлении и реализации способностей каждого работника предприятия, преданию труду творческого характера, повышении профессионально-квалификацинного уровня работников за счет стимулирования и оценки вклада каждого работника в конечный результат.

Современные сельскохозяйственные предприятия в большинстве своем имеют проблемы в сфере формирования, управления и эффективности использования кадрового потенциала, а именно: низкий удельный вес и уменьшение в последние годы численности работников в возрасте 15- 35 лет, недостаточное сочетание наиболее дееспособных молодых и опытных работников; незначительная доля женщин в структуре штатных работников; отсутствие благоприятной структуры механизаторских кадров и животноводов; недостаточный учет личных характеристик каждого отдельного работника; неразвитость системы совершенствования кадрового потенциала работников; отсутствие инновационной направленности кадровой политики; недостаточное использование позитивного опыта зарубежных предприятий; отсутствие четкой системы социальных гарантий.

Численность экономически активного населения Украины, которое проживает в сельской местности, в 2012 г. составляла 6878,6 тыс. чел., из них 89% в трудоспособном возрасте. По сравнению с 2010 г. она уменьшилась на 89,1 тыс. чел. Количество безработных в сельской местности за три последние года увеличилось на 14,4 тыс. чел. или на 2,9%. Численность наемных работников сельскохозяйственных предприятий, которые по месту работы заключили трудовой договор, в 2012 г. составила 741,7 тыс. чел. или 3,6% к общей численности занятых в экономике. За тринадцать лет абсолютное число наемных работников сократилось в 3,7 раза. В 2000 г. в сельском хозяйстве Украины было занято 13,6% населения или 2752,8 тыс. чел.

В табл. 1 проанализирован уровень занятости населения Украины, которое проживает в сельской местности.

Таблица 1

Сравнительный анализ уровня занятости сельского и городского населения Украины по возрастным группам за 2010-2012 гг., %

Возрастные группы	Городские поселения			Сельская местность			Относительная величина сравнения, (+,-) %	
	2010 г.	2012 г.	(+,-) %	2010 г.	2012 г.	(+,-) %	2010 г.	2012 г.
15 – 24	29,4	30,5	1,1	42,3	40,3	-2,0	12,9	9,8
25 – 29	72,4	74,3	1,9	71	72,5	1,5	-1,4	-1,8
30 – 34	77,7	78,2	0,5	74,4	75,5	1,1	-3,3	-2,7
35 – 39	80,3	80,9	0,6	77,1	78,3	1,2	-3,2	-2,6
40 – 49	78,7	80,3	1,6	79,4	79,5	0,1	0,7	-0,8
50 – 59	58,9	60,5	1,6	67,1	66,4	-0,7	8,2	5,9
60 – 70	15,8	17,0	1,2	41,3	39,8	-1,5	25,5	22,8
Всего в возрасте 15 – 70 лет	**56,8**	**58,5**	**1,7**	**62,7**	**62,7**	**-**	**5,9**	**4,2**

Источник*. Рассчитано автором на основнии: Статистичний щорічник України за 2012 рік / за редакцією О.Г.Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Видавництво «Інтерекспресдрук». - 556 с.*

Таким образом, в 2012 г. удельный вес численности занятого сельского населения в возрасте от 15 до 70 лет в общей численности населения данной возрастной группы составил 62,7% (против 58,5% для городских поселений). Уровень занятости значительно колеблется в разрезе возрастных групп населения. Если для возрастной группы 40 – 49 лет он составляет 79,5%, то для молодежи в возрасте 15 – 24 года – 40,3%.

Для анализа качественной структуры кадрового потенциала предприятий Украины в представленном исследовании мы использовали данные государственной службы статистики Украины, которая ежегодно публикует результаты расчета интегрального индекса регионального человеческого развития (далее ИРЧР) [3]. В соответствии с методикой расчета, разработанной специалистами Института демографии и социальных исследований имени М.В.Птухи Национальной академии наук Украины, четвертым блоком показателей для измерения ИРЛР, является блок «Образование» [2] (табл. 2).

Таблица 2

Образовательный блок индекса регионального человеческого развития в Харьковской области за 2005-2012 гг.

Годы	Блок «Образование»		Интегральный региональный индекс человеческого развития	
	СКЗ*	ранг Харьковской области	сумма	ранг Харьковской области
2004	0,8039	2	3,4865	7
2005	0,8313	2	3,6972	3
2006	0,8165	3	3,7345	4
2007	0,8278	3	3,7722	3
2008	0,8088	4	3,8813	2
2009	0,8205	4	3,8497	4
2010	0,8300	4	3,8512	1
2011	0,8456	1	3,9566	1
2012	0,8771	2	4,1489	1

***Примечание**: СКЗ* - стандартизированные калиброванные значения*

***Источник**: Регіональний людський розвиток: статистичний бюлетень // Державна служба статистики України / відповід. за випуск І.В.Калачова. – К., 2013. – 62с.*

В 2012 году в разрезе отдельных показателей блока «Образование» Харьковская область занимала такие места в рейтинге областей Украины: по чистому показателю охвата дошкольными дошкольными заведениями детей в возрасте 3 – 5 лет – 13 место ($СКЗ = 0{,}0880$); по охвату детей школьного возраста (6-18 лет) общим средним образованием – 15 место ($СКЗ = 0{,}2221$); по удельному весу лиц с образованием не ниже уровня «базовое высшее» среди населения 25 лет и старше – 2 место ($СКЗ = 0{,}2218$); по средней продолжительности обучения лиц в возрасте 25 лет и старше – 1 место ($СКЗ = 0{,}2093$); по среднему балу по результатам внешнего независимого оценивания по всем предметам – 12 место ($СКЗ = 0{,}1360$). В целом по блоку «Образование» сумма оценок по Харьковской области составила 0,8771 и она вышла на второе место среди 25 регионов Украины после Донецкой области.

Для оценки квалификационной структуры кадрового потенциала аграрных предприятий Украины, мы использовали данные о численности работников, которые имеют неполное, базовое высшее образование и полное высшее образование.

Анализ состава работников предприятий сельского хозяйства, охотничьего и лесного хозяйства Украины по уровню образования показывает, что здесь по сравнению с предприятиями других видов экономической деятельности самый низкий удельный вес персонала, имеющего полное высшее образование – 14,3%.

Таблица 3

Оценка квалификационной структуры кадрового потенциала сельскохозяйственных предприятий Украины за 2010-2012 гг.

Показатель	2010 г.	2012 г.	Абсолютный прирост	Темп роста, %
Учетная численность штатных работников, тыс. чел.	592,6	569,5	-23,1	96,1
в том числе:				
- имеют неполное и базовое высшее образование, тыс. чел.	95,1	94,5	-0,6	99,4
в % к учетной численности штатных работников	40,3	16,6	х	-23,7
- имеют полное высшее образование, тыс. чел.	71,8	81,4	+9,6	113,4
в % к учетной численности штатных работников	27,8	14,3	х	-13,5
Численность работников в возрасте 15 – 35 лет, тыс. чел.	145,8	147,3	+1,5	101,0
в % к учетной численности штатных работников	24,6	25,9	х	+1,3

***Источник**: Статистичний щорічник України за 2012 рік / за редакцією О.Г.Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Видавництво «Інтерекспресдрук». - 556 с.*

Например, по «Финансовой деятельности» полное высшее образование имеют 67% работников, «Государственное управление» - 65,2%, «Операции с недвижимым имуществом» - 44,6%. Можно отметить негативные динамические тенденции. За 2010 – 2012 гг. доля персонала, который имеет неполное и базовое высшее образование снизилась на 23,7% (с 40,3% до 16,6%), полное высшее образование – на 13,5% (с 27,8% до 14,3%).

Считаем необходимым отдельно остановиться на проблемах, связанных с подготовкой и повышением квалификации кадров. В Украине удельный вес работников, охваченных профессиональным обучением и повышением квалификации на производстве, составляла в 2012 г. 11,5% от общей учетной численности штатных работников (в том числе повышали квалификацию – 9,5%). На протяжении года обучились новым профессиям и повысили квалификацию 13,6 тыс. работников аграрных предприятий (2,4%). «Периодичность повышения квалификации составляет в среднем по экономике 1 раз в 12 лет, а в таких отраслях, как сельское хозяйство, торговля, сфера услуг – один раз в 50 – 70 лет. В странах ЕС квалификацию повышают один раз в пять лет [1, с.3].

Используя данные отчетов по труду по 162 сельскохозяйственным предприятиям Харьковской области за 2012 год, мы построили многофакторную корреляционную модель зависимости производительности труда (валовая продукция в постоянных ценах 2010 года в расчете на одного работника) от четырех факторов: удельного веса работников в возрасте 15 – 34 года (x_1), показателя текучести рабочей силы (x_2), оборота рабочей силы по приему (x_3), удельного веса работников, которые имеют высшее образование (x_4). Эконометрическая модель производительности труда имеет такой вид:

$$y_x = 207.0648 + 0.2693x_1 - 3.0862x_2 + 4.2886x_3 + 0.1416x_4 .$$

Коэффициент регрессии $a_1 = 0{,}2693$ показывает, что при увеличении в структуре кадрового потенциала удельного веса работников в возрасте 15 - 34 года на 1% производительность труда растет на 269 грн. (при условии, что другие три фактора, включенные в корреляционную модель находятся на фиксированном среднем уровне). Увеличение текучести рабочей силы на 1% приводит к снижению производительности труда на 3086 грн., о чем свидетельствует коэффициент регрессии $a_2 = -3{,}0862$. Коэффициент регрессии $a_3 = 4{,}2886$ свидетельствует об увеличении производительности труда на 4289грн. при росте показателя оборота рабочей силы по приему на 1% (при условии, что другие три фактора, включенные в корреляционную модель находятся на фиксированном среднем

уровне). Абсолютный прирост производительности труда при увеличении доли работников, имеющих высшее образование, на 1% составляет 142 грн., поскольку коэффициент регрессии составляет $a_4 = 0{,}1416$.

Построенная нами многофакторная регрессионная модель производительности труда является адекватной, о чем свидетельствует значение множественного коэффициента корреляции $R = 0.639$. Теоретически он может принимать значения от 0 до 1. Поскольку полученное нами значение больше 0,5 и меньше, чем 0,7, можно сказать, что между производительностью труда и исследуемыми факторами существую средняя связь.

Значение множественного коэффициента детерминации показывает, что производительность труда на 40,77% зависит от показателей, характеризующих качество и движение кадрового потенциала исследуемых хозяйств: удельный вес работников в возрасте 15-34 лет, показатель текучести рабочей силы, оборота рабочей силы по приему, удельный вес работников, имеющих высшее образование. На долю неучтенных в модели факторов, приходится 59,23%.

Наиболее существенным фактором, влияющим на производительность труда, является показатель текучести рабочей силы. Из 40,8% общего колебания на его долю приходится 36,18%. На втором и третьем местах - показатель оборота рабочей силы по приему (3,76%) и относительная часть работников, имеющих высшее образование (0,51%). На последнем месте в рейтинге факторов - возрастная структура занятого населения, а именно удельный вес работников в возрасте от 15 до 34 лет - 0,35%.

В основе эффективной кадровой политики сельскохозяйственных предприятий, развития его персонала, обеспечения продуктивной занятости сельского населения, могут лежать мероприятия, направленные на: укрепление финансового состояния предприятий за счет повышения эффективности производства; совершенствование отраслевой структуры хозяйств путем дальнейшего развития отраслей животноводства и увеличения производства продукции растениеводства, особенно трудоемких культур (сахарная свекла, картофель, овощи); восстановление научно-обоснованного нормирования труда; обеспечение роста удельного веса оплаты труда в себестоимости продукции при одновременном уменьшении материальных затрат; совершенствование материального стимулирования работников в направлении более тесной зависимости между заработной платой и результатами работы; осуществление эффективного контроля за своевременностью выплаты заработной платы, за соблюдением законодательных, нормативных актов по оплате труда, анализ причин задержки выплат; открытие вспомогательных и подсобных цехов, перерабатывающих промышленных производств, которые открываются непосредственно в селах, а также кооперативов, малых предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, ремонту, обслуживанию техники, реализации продукции, по изготовлению строительных материалов; создание сферы обслуживания на селе, небольших мастерских по ремонту бытовых приборов, телерадиоаппаратуры, обуви, одежды, открытие магазинов, компьютерных центров, парикмахерских, по развитию народных промыслов.

Литература:

1. До Закону України «Про професійний розвиток працівників» // Праця і зарплата. – 2012. - №16(788). – С.3.
2. Методика вимірювання регіонального людського розвитку / Затверджено Рішенням Президії НАН України та колегії Державної служби статистики України 13.06.2012 р. №123-м // НАН України. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В.Птухи. – К., 2012. – 62с.
3. Регіональний людський розвиток: статистичний бюлетень // Державна служба статистики України / відповід. за випуск І.В.Калачова. – К., 2013. – 62с.
4. Статистичний щорічник України за 2012 рік / за редакцією О.Г.Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Видавництво «Інтерекспресдрук». - 556 с.

Kumanova-Larde D.D.
Ph.D., Chief Asst. Prof. Donka Kumanova – Larde
University of Food Technologies – Plovdiv

REGULATION OF UNFAIR TRADE PRACTICES IN THE SUPPLY CHAIN OF FOOD AND NON-FOOD PRODUCTS IN BULGARIA

Куманова-Ларде Д.Д.
доктор по икономика, главен асистент
Университет по хранителни технологии - Пловдив, България

РЕГЛАМЕНТИРАНЕ НА НЕЛОЯЛНИТЕ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ ПО ВЕРИГАТА ЗА ДОСТАВКИ НА ХРАНИТЕЛНИ И НЕХРАНИТЕЛНИ СТОКИ В БЪЛГАРИЯ

As a full member of the European Community, Bulgaria have a legal framework harmonized and unified to a large extent with that of the other countries - members of the European Union *in the field of consumer protection and protection of competition. Bulgaria made significant changes to the existing regulations and new regulations for the protection of consumers and economic organisations. This is is a theoretical overview of unfair commercial practices in Bulgaria and the corresponding potential consequences for the society and economy on the basis of* key *regulatory documents of Bulgaria and* European Union.

Като пълноправен член на Европейската общност, България хармонизира и уеднакви до голяма степен своята законодателна рамка с тази на останалите страни – членки на съюза, в сферата на защитата на потребителите и защита на конкуренцията. Осъществени бяха много промени и допълнения в съществуващата нормативна база, бяха създадени нови нормативни документи, регламентираща защитата на потребителите и икономическите субекти. На база на основни нормативни документи на България и ЕС, в статията е направен теоретичен обзор на нелоялните търговски практики в България, и съответните възможни последици от тях за обществото и стопанството.

Въведение

Като пълноправен член на Европейската общност, България хармонизира и уеднакви до голяма степен своята законодателна рамка с тази на останалите страни – членки на съюза, в сферата на защитата на потребителите. Налице са сериозни индикации за промени и в закона за защита на конкуренцията. Осъществени бяха много изменения и допълнения в съществуващата нормативна база, бяха създадени нови нормативни документи, регламентиращи защитата на потребителите. Част от отношенията между потребителите и търговците са обект на регулиране от нормативните разпоредби на Закона за конкуренцията, както и на Закона за защита на потребителите [4].

Законът за защита на потребителите [4] въвежда в българското законодателство и разпоредбите на Директива 2005/29/ЕО за нелоялните търговски практики на търговци спрямо потребители, изменение на Директива 84/450/ЕИО [4] на Съвета, директиви 97/7/ЕО [4], 98/27/ЕО [4] и 2002/65/ЕО [4] на Европейския парламент и на Съвета, и Регламент (ЕО) № 2006/2004 на Европейския парламент и на Съвета [4].

Понятие за нелоялна търговска практика

В Българското законодателство се третират нелоялните търговски практики съгласно действието на закона за защита на потребителите, където в чл. 68в., [4] се забраняват нелоялните търговски практики, както и проекта на закона за защита на конкуренцията, като последният бе предизвика неодобрение от страна както на засегнатите страни, така и на европейски институции.

Що се отнася до дефинирането и по-обхватното определяне на това понятие, съгласно чл. 68г. [4] от закона за защита на потребителите, "**търговска практика от страна на търговец към потребител е нелоялна, ако противоречи на изискването за добросъвестност и професионална компетентност и ако променя или е възможно да промени съществено икономическото поведение на средния потребител, когото засяга**

или към когото е насочена, или на средния член от групата потребители, когато търговската практика е насочена към определена група потребители". [4]

Българското законодателство[4] определя като нелоялни и заблуждаващите и агресивните търговски практики, като те са характеризирани по следния начин:

- Заблудаващи търговски практики

Законът за зазащита на потребителите, съгл. 68д. [4] определя една търговска практика като заблуждаваща, когато съдържа невярна информация и следователно е подвеждаща или когато по някакъв начин, включително чрез цялостното й представяне, заблуждава или е в състояние да въведе в заблуждение средния потребител...Тя има за резултат или е възможно да има за резултат вземането на търговско решение, което той не би взел без използването на търговската практика. Законът пояснява обстоятелствата свързани с тези практики, а именно: информация за съществуването или естеството на стоката или услугата; основните характеристики на стоката или услугата като: наличност, преимущества, рисковете, които тя съдържа, изработка, състав, допълнителни части към стоката или услугата, извънгаранционно обслужване, разглеждане на жалби на потребителите, начин и дата на производство или на представяне на стоката или услугата, доставка, годност за употреба, използването й, количество, спецификация, географски или търговски произход, резултатите, които могат да се очакват от нейната употреба, или резултатите и съществените характеристики от извършените изпитвания или проверки на стоката или услугата; обхват на задълженията на търговеца, мотивите за използване на търговската практика и естеството на процеса на продажба, както и всяко твърдение или символ, които дават основание да се смята, че търговецът или стоката и услугата са обект на спонсорство или на друга форма на пряка или непряка подкрепа; цената или начина на нейното изчисляване, или съществуването на специфично предимство по отношение на цената; необходимостта от предоставяне на допълнителна услуга, резервна част, от замяна или ремонт на стоката; вида, статуса и правата на търговеца или на неговия представител като: името, постоянния адрес на физическите лица и наименованието, адреса на управление на юридическите лица, неговото имущество, квалификация, разрешение за извършване на дейност, членство в професионални организации или друг вид обвързаност, неговите права на индустриална, търговска и интелектуална собственост или получените награди и отличия; правата на потребителя, включително правото му да замени стоката, да развали договора, да му бъде възстановена заплатената от него сума или рисковете, на които потребителят може да бъде изложен.

Заблуждаваща [4] е и всяка търговска практика, която от целия и фактически контекст и като се вземат предвид всички нейни характеристики и обстоятелства, води или е възможно да доведе средния потребител до вземането на търговско решение, което той не би взел без използването на търговската практика, и когато тя включва: всяка маркетингова дейност по отношение на стока или услуга, включително използване на сравнителна реклама, която създава объркване с друга стока, услуга, марка, търговско наименование или друг отличителен знак на конкурент; неспазване на ангажиментите, поети от търговеца чрез присъединяването му към кодекс за добра търговска практика, когато тези ангажименти имат задължителен характер, могат да бъдат проверени и при използването на дадена търговска практика търговецът посочва, че е обвързан да спазва съдържащите се в него правила.

Търговската практика е заблуждаваща [4] и когато от целия и фактически контекст и като се вземат предвид всички нейни характеристики и обстоятелства, както и ограниченията на използваното средство за комуникация, следва, че тя не предоставя съществена информация, необходима на средния потребител в зависимост от ситуацията за вземането на търговско решение, след като се е запознал с тях, което води или може да доведе до вземането на търговско решение, което средният потребител не би взел без използването на тази търговска практика; при която чрез премълчаване, търговецът прикрива съществена информация или я предоставя по неясен, неразбираем или двусмислен начин, или не я предоставя своевременно, или при която търговецът не посочва своята истинска търговска

цел, ако тя не се разбира от контекста и има за резултат или е възможно да има за резултат вземането на търговско решение от средния потребител, което той не би взел без използването на търговската практика и др. Търговските практики, въвеждащи в заблуждение [4] касаят и следните действия: да се твърди от страна на търговец, че се е присъединил към кодекс за добра търговска практика, когато това не е вярно; да се показва удостоверение, знак за качество или техен еквивалент, когато не е получено необходимото разрешение за това; да се твърди, че даден кодекс за добра търговска практика е одобрен от обществен или друг орган, когато това не е вярно; да се твърди, че търговец е получил разрешение за извършване на определена дейност или че за дадена стока или услуга е получено разрешение, одобрение или лиценз от държавен или друг орган, когато това не е вярно или когато търговецът не спазва условията, при които е било издадено разрешението, одобрението или лицензът; покана за покупка на стоки или услуги на определена цена, като не се посочват разумни основания, поради които търговецът няма да може да достави или да осигури доставянето от друг търговец на стоките или услугите или на равностойни стоки или услуги на обявената цена за определен период от време и в разумно количество съобразно стоката или услугата, обема на направената реклама за стоката или услугата и предложената цена; покана за покупка на стоки или услуги на посочената цена и впоследствие с цел насърчаване продажбата на друга стока или услуга търговецът: откаже да предостави на потребителя стоката или услугата, която е била обект на рекламата, откаже да приеме поръчки за тези стоки или услуги или да ги достави на потребителя в разумен срок, представи на потребителя образец на стоката, предложена за продажба, който е дефектен; да се твърди невярно, че дадена стока или услуга ще бъде пусната на пазара за много ограничен период от време или че ще бъде в наличност на пазара при определени условия само за много ограничен период от време, с цел да се предизвика вземането на незабавно решение и лишаването на потребителите от достатъчна възможност или срок, за да изберат стоката или услугата, след като са се запознали с нея; поемане на ангажимент от търговеца за предоставяне на извънгаранционно обслужване на потребителите, с които той е общувал на език, който не е официален език в държавата - членка на Европейския съюз, където се намира седалището на търговеца преди сключване на договора, а впоследствие при предоставяне на извънгаранционното обслужване търговецът използва друг език, без да е уведомил за това потребителя, преди потребителят да се задължи да сключи договор; да се твърди или да се създава впечатление, че продажбата на дадена стока или услуга е разрешена от закона, когато това не е вярно; да се представят правата на потребителите, предоставени им от закона, като специфична част от предложението на търговеца за продажба на стоки или услуги; използване на редакционен материал в медиите в рамките на кампания, финансирана от търговеца за насърчаване продажбите на дадена стока или услуга, без това да се посочва в съдържанието на материала, или с помощта на образи или звуци, които могат да бъдат ясно установени от потребителя; изказване на твърдения, които съдържат неверни факти за естеството и степента на рисковете, на които се излага потребителят по отношение на неговата лична безопасност или тази на неговото семейство, ако той не закупи стоката или услугата; насърчаване на продажбата на стока или услуга, подобна на стоката, произведена от даден производител, по начин, който въвежда умишлено потребителя в заблуждение, като му дава основание да смята, че стоката е произведена от този производител, когато това не е вярно; създаване, използване или насърчаване на пирамидални продажби, чиято основна цел не е продажбата или потреблението на стоки и услуги, а включването на други потребители в системата за продажба, при които потребителят плаща, за да участва, като получава възможност да си възстанови заплатената от него сума главно чрез привличането на други потребители в системата; да се твърди, че търговецът преустановява своята дейност или се установява на друго място, когато това не е вярно; да се твърди за дадена стока, че увеличава възможностите за печалба при лотарии и други хазартни игри; изказване на неверни твърдения, че дадена стока може да лекува болести, нарушени функции на човешкия организъм или вродени дефекти; съобщаване на

информация, която съдържа неточни факти за условията на пазара или за възможността стоката или услугата да се намери на пазара с цел да се накара потребителят да закупи стоката или услугата при по-неблагоприятни условия от нормалните; да се твърди при използването на дадена търговска практика, че е организиран конкурс или че може да бъде спечелена награда, без по-късно да се предоставят посочените награди или тяхната равностойност; да се представя, че дадена стока или услуга се предоставя "безплатно", "безвъзмездно", "без разходи" или с други подобни названия, когато потребителят трябва да заплати някаква сума за стоката или услугата освен неизбежните за него разходи, необходими, за да отговори на търговската практика, да влезе във владение на стоката или разходите за нейната доставка; прибавяне към рекламния материал на фактура или на друг подобен документ, изискващ плащане, който създава впечатление у потребителя, че вече е поръчал стоката или услугата, когато това не е вярно; изказване на неверни твърдения или създаване на впечатление, че търговецът не действа в рамките на своята търговска дейност, или невярно представяне на търговеца като потребител; създаване на невярно впечатление, че е предоставено извънгаранционно обслужване на стоката в друга държава - членка на Европейския съюз, различна от тази, в която се продава стоката.

- Агресивни търговски практики

Една търговска практика може да се определи като агресивна [4], когато от целия неин фактически контекст, като се вземат предвид всички нейни характеристики и обстоятелства, и поради използването на тормоз, принуда, включително използването на физическа сила или злоупотреба с влияние, следва, че тя променя или е възможно да промени съществено свободата на избор или поведението на средния потребител по отношение на стоката или услугата, което води или може да доведе до вземането на търговско решение, което средният потребител не би взел без използването на тази търговска практика. Най-типичните примери за нелоялни търговски практики сред държавите-членки на Европейския съюз са свързани с: двусмислени договорни условия, липса на писмени договори, нелоялни вариации, нелоялно прехвърляне на търговски риск, нелоялно използване на информация, нелоялно прекратяване на договор и териториални ограничения за доставка [5].

Проектът на закона за защита на конкуренцията [7] третира мерки свързани със злоупотребата с монополно или господстващо положение, или значителна пазарна сила, като съгл. чл. 20 на законопроекта [7] господстващо е положението на предприятие, което с оглед на своя пазарен дял, финансови ресурси, възможности за достъп до пазара, технологично равнище и стопански отношения с други предприятия може да попречи на конкуренцията на съответния пазар, тъй като е независимо от своите конкуренти, доставчици или купувачи. Въведеното понятие “значителна пазарна сила ” третира предприятие, което не е с господстващо положение, но с оглед на своя пазарен дял, финансови ресурси, възможности за достъп до пазара, технологично равнище и стопански отношения с други предприятия, може едностранно да наложи на зависими от него доставчици и/или купувачи несправедливи търговски условия, с което да попречи на конкуренцията на съответния пазар;

Проектозаконът [7] забранява поведението на предприятия с монополно или господстващо положение, или със значителна пазарна сила, както и на две или повече предприятия със съвместно господстващо положение, или със значителна пазарна сила, което може да предотврати, ограничи или наруши конкуренцията и да засегне интересите на потребителите, като: пряко или косвено налагане на цени за покупка или продажба или други нелоялни търговски условия; ограничаване на производството, търговията, инвестициите, във вреда на потребителите; техническото развитие и поставяне сключването на договори в зависимост от поемането от другата страна на допълнителни задължения или сключване на допълнителни договори, които по своя характер или съгласно обичайната търговска практика не са свързани с предмета на основния договор или с неговото изпълнение; необоснован отказ да се достави стока или да се предостави услуга на реален или потенциален клиент, за да се възпрепятства осъществяваната от него стопанска дейност;

прилагане на различни условия по отношение на договорните срокове за плащане в нарушение на националното законодателство, което въвежда Директива 2011/7/ЕС на Европейския парламент и съвета, относно борбата със забавените плащания по търговски сделки; поведение в противоречие с добросъвестната търговска практика, по начин който уврежда или може да увреди интересите на конкурентите или би могло:

- да ограничи доставката или откаже предлагане към потребителя на стока под притежавана от производител регистрирана собствена търговска марка, в случаите когато търговското предприятие предлага същият продукт, със своя марка;
- да препятства търговски партньор да предоставя по-добри условия на трети лица, включително налагане на санкции за такива случаи.

Този законопроект е обект на противоречиви становища. Доклад на Световната банка подчертава, [6] че изборът да се набележат мерки в отговор на нелоялните търговски практики в рамките на конкурентната политика не е очевиден и е обвързан с известни рискове. Проблематиката на нелоялните търговски практики се разглежда преди всичко в областта на конкуренцията, но те могат да се разглеждат също и като проблематика на търговското право, на секторното регулиране или бизнес поведението, както е в други държави-членки на Европейския съюз. Докладът [6] посочва, че големите търговци често са по-ефективни и могат да предложат стоки на по-ниски цени и подобрени услуги на клиентите си и е възможно подобряване на благосъстоянието на потребителите, когато силата на договаряне на търговците се компенсира от пазарната сила на доставчиците. Докладът [6] подчертава, че изборът да се набележат мерки в отговор на нелоялните търговски практики в рамките на конкурентната политика не е очевиден и е обвързан с известни рискове. Така, подготвяните от правителството промени в закона за защита на конкуренцията и въвеждането в нормативния акт на понятието „значителна пазарна сила", с които властите искат да регулират взаимоотношенията между търговските вериги и доставчиците им, са рискови и могат да навредят на пазара [6]. Същевременно, тези промени влизат в противоречие и със закона за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност [8], съгласно който, при осъществяването на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност държавните органи както и органите на местното самоуправление нямат право да налагат изисквания, ограничения и тежести, които водят до ограничаване на конкуренцията [8, чл.3]

Някои последици от нелоялните търговски практики

Счита се, че [5] налагането на нелоялните търговски практики по веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти може да засегне предприятията, което от своя страна може да има вредно въздействие върху цялата икономика, като въздействието на нелоялните търговски практики върху веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти е трудно да се измери в количествено отношение, главно поради спецификата на проблема, но също и поради трудностите при измерването. Така, потенциалното вредно въздействие на нелоялните търговски практики в краткосрочен и дългосрочен план може да включва въздействие върху инвестициите и иновациите. [5]

Много нелоялни търговски практики могат да бъдат свързани със заплащането, което е пряко свързано с начина, по който са структурирани цените между доставчиците, посредниците и търговците на дребно. Налагането със задна дата на неравноправни клаузи може да доведе по-специално до несигурност по отношение на бизнес планирането и до намаляване на инвестициите [5]. Това може да намали възможностите на предприятията да инвестират, да извършват иновации, да разширяват капацитета си или да разработват нови продуктови линии, да доведе до ненужни разходи за доставчици, да породи несигурност и да повлияе на инвестициите [5]. Отрицателното въздействие на нелоялните търговски практики евентуално може да се отрази на всички участници по веригата на доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти, но най-вече да породи

несъразмерни последици за МСП, които често не разполагат със експертни познания относно сложни договори, имат по-високи разходи за преминаване към друг доставчик и по-малко търговски партньори, по-малко склонни са да използват официалните правоприлагащи механизми и са по-слаби да отстояват позициите си пред силни търговски партньори. [5] Наред с това се смята, че нелоялните търговски практики могат да окажат отрицателно въздействие върху трансграничната търговия и да попречат на доброто функциониране на единния европейски пазар, и да затруднят развитието на трансграничните отношения. [5]

Заключение: Доброто функциониране на веригата за доставки на хранителни и нехранителни продукти между стопанските агенти е от решаващо значение за постигането от тяхна страна на максимален икономически потенциал. Макар и през изминалата година да се направиха съществени изменения в закона за защита на потребителите, изготвен и предложен бе проект на измененията на закона за конкуренцията, и се очакват промени в Закона за храните по третирания проблем, България все още изпитва затруднение да намери най-добрите законодателни решения за проблема с нелоялните търговски практики в търговията на дребно. Вероятно изходът може да се търси в изчакване на нови законодателни инициативи на ЕС, които могат да се приложат и у нас, но междувременно това ще доведе до задълбочаване на противоречията и недоволствата, свързани с нелоялните търговски практики в България.

Референции:

1. Варадинов, О., Нелоялни търговски практики в отношенията търговец – потребител, Сиби, С., 2014
2. Директива 2005/29/ЕО на Европейския парламент и Съвета относно нелоялни търговски практики от страна на търговци към потребители на вътрешния пазар
3. Директиви 84/450/ЕИО, 97/7/ЕО, 98/27/ЕО, 2002/65/ЕО
4. Закон за защита на потребителите Обн., ДВ, бр. 99 от 9.12.2005 г., в сила от 10.06.2006 г., послизм. и доп., бр. 61 от 25.07.2014 г., в сила от 25.07.2014 г.Регламент (ЕО) № 2006/2004
5. Зелена книга относно нелоялните търговски практики по веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти в Европа, ЕК, 2013, ec.europa.eu/internal_market/retail/docs/130131_green-paper_bg.pdf
6. В отговор на нелоялните търговски практики в България, Световна банка (2014). В отговор на нелоялните търговски практики в България. Доклад No 87870-BG Вашингтон: Световна банка
7. Проект на закона за защита на конкуренцията, http://parliament.bg
8. Закон за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност, Обн., ДВ, бр. 55 от 17.06.2003 г., в сила от 18.12.2003 г., попр., бр. 59 от 1.07.2003 г., изм. и доп., бр. 109 от 20.12.2013 г.
9. www.mi.government.bg

Kumanova-Larde D.D.

Ph.D., Chief Asst. Prof. Donka Kumanova – Larde

University of Food Technologies – Plovdiv

E-BUSINESS IN SMES FROM THE FOOD INDUSTRY IN BULGARIA - OPPORTUNITIES, PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR DEVELOPMENT

Куманова-Ларде Д.Д.

доктор по икономика, главен асистент

Университет по хранителни технологии - Пловдив, България

ЕЛЕКТРОННИЯТ БИЗНЕС В МСП ОТ ХРАНИТЕЛНАТА ИНДУСТРИЯ В БЪЛГАРИЯ – ВЪЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМИ, НАСОКИ ЗА РАЗВИТИЕ

Electronic business poses the advantages and opportunities, but its use and potential are still limited in small and medium-size enterprises (SMES). Electronic business technologies have huge potential to lead to significant productivity gains at SMES. This article seeks to explore the impacte of electronic business on the SMES from the food industry in Bulgaria and opportunities, problems and directions of its development.

Key words: *ICT; Adoption; e-business; SMEs*

Въведение. Днес фирмите осъзнават, че е-бизнесът е изцяло различен начин за правене на бизнес, а не просто нов инструмент, който може да се впише в старите модели. При е-бизнеса физически дейности, извършвани по традиционен начин, се заместват от електронни взаимодействия, и производствените вериги се разширяват във виртуални вериги за добавяне на стойност. Е-бизнесът променя коренно начина, по който функционират предприятията. Промяната се изразява не просто в извършването на покупко-продажби с помощта на Интернет, т.е, най-общо казано, в електронна търговия, а в това как организациите се свързват и си взаимодействат с предприятията, които се намират по веригата между добиването на суровини и крайните потребители.

Изложение. На настоящия етап все повече предприятия използват Интернет, макар и преди всичко като средство за комуникация и за представяне на техните продукти и услуги на потребителите. Някои предприятия имат сайтове на които разполагат продуктови каталози или са изградили електронни магазини, където клиентите могат да "напълнят" своята електронна "кошница" и да платят чрез електронни средства или по традиционен път за доставката. Търговските предприятия на едро от своя страна, изграждат и поддържат портални сайтове, където техните клиенти и доставчици могат да закупуват или продават своите продукти. През последните години този нов начин за правене на бизнес доведе до развитието на по-ефективен електронен пазар, като това допринася до голяма степен за:

- Намаляване на разходите на предприятията, които участват в него;
- Повишаване на скоростта за извършване на бизнес процесите;
- Подобряване връзките с клиентите и доставчиците;
- Преразглеждане на връзките с партньорите;
- Получаване на подробна информация за конюнктурата на пазара, както и за откриващите се нови пазарни възможности от всички участници и заинтересовани страни и др.

Електронният бизнес променя драстично ролята на информационните технологии при извършване на бизнеса от спестяване на пари, чрез ефективни вътрешно-фирмени операции (back-office processing) в печелене на пари и подобряване на стоките и услугите чрез иновации, ефективност и ефикасност при взаимоотношенията с клиентите си (front- office processing). Той се отнася много повече до процесите, организацията, процедурите и мениджмънта на фирмите, отколкото до технологията, която те прилагат. [1] Това е не просто работа с компютри и програми, а използване на съвременни информационни технологии и системи за удовлетворяване нуждите на клиентите. Съществен проблем за повечето от предприятията се явява фактът че техните стратегически планове за информационните и комуникационните технологии (ICT) обикновено са много слабо обвързани с бизнес-целите на организацията. Често той често е смесица от технологични и архитектурни решения и връзки и стратегията на IT отдела обикновено не е интегрирана с бизнес-стратегията на организацията [1]. Практиката показва, че малките и средни предприятия в Европа имат по-ниска склонност да вземат решения за електронен бизнес отколкото големите предприятия. Технологичната пропаст между малките и средни предприятия и големите предприятия е безспорна. Независимо от това, конкурентните предизвикателства, принуждават малките и средни предприятия по отношение на приемането на електронния бизнес като ценен инструмент за повишаване на производителността и намаляване на разходите и за усъвършенстване на комуникацията. [2]

Ролята и значението на МСП за развитието на регионалната, националната и глобалната икономика са изключително важни. Те са основно средство за решаване на съществени икономически и социални проблеми. МСП не могат да разгърнат потенциала си, без да се съобразят с променените реалности и без да намерят мястото си в новата е-бизнес среда.[12] Фактите сочат, че българските МСП чувствително изостават от тези в развитите европейски държави. Те са значително по-назад от фирмите от подобен ранг в ЕС що се отнася до използването на информационни и комуникационни технологии и интернет, за електронен бизнес. Те все още не са убедени в безопасността на транзакциите и

комуникациите по електронен път и все още са сравнително плахи и несигурни в действията си по прилагане на системи и модели за електронен бизнес. И докато преобразуващата мощ на информационните и комуникационните технологии е безспорна, все още са налице сериозни проблеми по отношение на тяхното използване в МСП като: липса на инвестиции в мрежи, липса на оперативна съвместимост, липса на умения, растяща кибер- престъпност и ниско доверие, фрагментирани цифрови пазари, недостатъчна научно-изследователска и развойна дейност, частични отговори на предизвикателствата пред обществото [3], които според ЕК са най-големите пречки на този етап пред навлизането е-бизнеса.

Според статистиката, България е на едно от последните места сред страните от ЕС по отношение на използването на информационните и комуникационни технологии за развитие на електронния бизнес в МСП [4]. Важно е да се подчертае, че в сектора на хранителната индустрия е налице изключително силна конкуренция както на национално, така и на световно равнище. Това налага предприятията да отговорят на съвременните тенденции, като използват и приложат ефективни модели за внедряване на електронен бизнес. По този начин те получават възможност да повишат своята ефективност и конкурентоспособност.

В тази връзка е необходимо българските МСП да предприемат спешни мерки за подобряване както на използваните технологии в бизнеса и електронизирането на всички процеси, включително и на взаимоотношенията помежду си.

Това изисква мерки от страна на държавата, на браншовите организации, на общините, на бизнеса, на др. институции, и най-вече наличие на подходящи модели и системи за внедряване на електронния бизнес в МСП, съобразени с техните особености и нужди. Базиран на използването на информационните и комуникационните технологии, с все по-нарастващото си значение, електронният бизнес се превръща в приоритетна област на икономическо развитие, като играе важна роля във всички фази на възпроизводствения процес. Това важи в най-голяма степен за МСП в хранителната индустрия, поради две основни причини: Първо, МСП са гръбнакът на българската икономика. Те съставляват над 98.5% от всички предприятия в България и играят важна роля за конкурентоспособността на европейско и на национално равнище и за създаването на заетост и са източник на динамика и промяна на новите пазари. Макар и да са хетерогенна общност, тези предприятия са изправени пред все по-голяма конкуренция, която е обусловена от либерализирания вътрешен европейски пазар и от необходимостта от непрекъснати иновации и адаптация към развитието и усъвършенстването на технологиите. Все повече МСП осъзнават необходимостта от интернационализация на бизнеса си в търсенето на нови пазари и възможности, а това до голяма степен е свързано с неговото електронизиране.

Въпреки преобладаващия брой на МСП и техния огромен принос и роля за заетостта на работната сила в страната, те изостават значително по отношение на производителността на труда и ефективността в големите фирми, поради което създадената от тях брутна добавена стойност не е висока. Ниската им производителност и ефективност се отразява негативно на тяхната конкурентоспособност. Българските МСП се определят преди всичко като неконкурентоспособни на международния пазар, което най-вече обхваща най-масовите от тях – малките предприятия, и е налице нисък относителен дял на износа им в общия експорт на страната. Съществуващите информационни системи в тях в много случаи обезпечават само натрупването и обработването на значителен обем данни, които в последствие се оказват непригодни за изготвяне и вземане на управленски решения. Същевременно трябва да се подчертае, че техният размер и особености ги правят по-гъвкави и приспособяващи се към новите условия и технологии. Второ, към предприятията от хранителната индустрия се предявяват допълнителни изисквания, свързани с осигуряване на безопасността на хранителните продукти и значението им за живота и здравето на хората. Съществуват много нормативни задължителни изисквания, които трябва да бъдат покрити и които подпомагат тяхното развитие, като те предполагат инвестиции в съвременно оборудване и информационни и комуникационни технологии, в персонал, който е наясно с тяхното използване, осигуряване на съответствие на хранителните продукти, спазване на

множество стандарти, проследяване на храните, и много други, което създава немалко трудности за МСП. Използването на технологии за електронен бизнес в тях е наложително, и то може да улесни тези предприятия и значително да повиши тяхната ефективност.

Електронният бизнес в МСП от хранителната индустрия

Използването на е-бизнес технологии има фундаментално значение в развитието на българската икономика, защото те са катализатор на съществени организационни промени. Успешното използване на технологии за електронен бизнес детерминира в много висока степен иновативния потенциал на МСП. Използването на съвременни информационни технологии и изграждането на иновативен капацитет са сред най-важните страни на МСП, които те следва да развиват. Данните сочат, че независимо от начертаните насоки за развитие и приетите програми на световно, европейско и национално равнище, българският бизнес все още изостава значително във внедряването на електронен бизнес и неговото управление: българските МСП не са запознати с възможностите, ползите и перспективите, които им се предоставят от електронния бизнес и неговите технологии. Те не са наясно дали ще спечелят от него, поради което не са склонни да внедряват нови, е-бизнес модели и системи; те не разполагат със съответните специалисти в областта на ИКТ за електронен бизнес, и поради това разчитат на външни специалисти и фирми за тяхното внедряване, поддържане, осъвременяване и т.н.. В условията на съвременните интеграционни процеси, които протичат в световната икономика, при бързата промяна на търсенето и предлагането на стоки и услуги, от стратегическа важност за осигуряването на конкурентоспособността на МСП, е способността им да решават задачи, свързани с динамичното развитие и оптимизацията на дейността на основата на новите бизнес-технологии. Така те могат да понижават себестойността на произвежданата продукция и спомагат да се усъвършенстват нейните технически и потребителски характеристики, да се обезпечава високо качество на произведената продукция на всеки етап на жизнения цикъл на продуктите, максимална автоматизация и електронизация на бизнес процесите, да се осигурява гъвкавост и адаптивност на производствените технологии. Именно електронният бизнес е една от важните инициативи, които МСП следва да приемат като неизменна част от решението на тези задачи. От друга страна, не може да не се подчертае големият интерес на водещите в бранша фирми за информационни и комуникационни технологии в областта на електронния бизнес. Той се изразява в специално разработени приложения, системи както и решения за внедряване на електронен бизнес в МСП. Данните за България сочат [7, 8,9,10], че индустрията е със сравнително ниско ниво на ИКТ и е-бизнес внедряване. Тенденциите, които са свързани с необходимостта от внедряване на е-бизнеса от МСП от ХИ, са свързани с нарастващата автоматизация и [10] интеграция на вътрешните процеси в хранителната индустрия. Спазването на регламентите за безопасността на храните, заедно с нарасналата конкуренция и стремежът към по-висока ефективност на разходите е в основата на тенденцията към интеграция на вътрешните процеси в хранителната индустрия и развитие на електронния бизнес. Интеграцията на контрола на продуктовите линии, администрацията, продажбите и логистиката спомага за управление на рисковете по отношение на безопасността на храните, за повишаване на ефективността на активите, както и да разширяват техните граници, същевременно се постига иновационна активност и по-добра отговорност.

Предвид горепосоченото, сред най-важните насоки за внедряване и развитие на е-бизнеса в МСП от хранителната индустрия могат да се посочат:

- Необходимо е да се създаде среда за нарастване интереса на МСП към

теорията и практиката на е-бизнеса. За целта е необходимо обучение на собствениците и мениджърите;

- Необходимо е синхронизиране на различните възгледи за е-бизнес, като се използва теорията на комплексен реинженеринг за тяхното интегриране [7].

- Собствениците и мениджърите МСП от хранителната индустрия трябва да осмислят и прилагат устойчиво съвременните теории, модели и системи за е-бизнес;

- Би било удачно МСП от хранителната индустрия да формират обща политика със селското стопанство и да изградят обща среда за е-бизнес с доставчиците на суровини;

- За нуждите на МСП е необходимо да се създадат и предоставят готови информационни решения на различните класове бизнес софтуер, като се отчитат конкретните особености на националния пазар. Тук е нужно софтуерните предприятия да бъдат много по-активни. Чрез различни мероприятия те трябва да запознаят колкото е възможно повече собственици и мениджъри на МСП с възможностите на предлаганите решения, с последователността на внедряването, с евентуалните рискове и размера на необходимите средства. Ясно трябва да се очертаят възможните конкурентни предимства, които могат да се постигнат на основата на новата инфраструктура и иновационните хардуерни и софтуерни решения, които ще се приложат. По-активно може да се използват възможностите на модела SaaS (използване на софтуер като услуга) и „облачните“ технологии (Cloud computing), както и на аутсорсинга;

Сред основните причини за сравнително ниското ниво на прилагане на системи за електронен бизнес в МСП е, че няма достатъчно знания и разбиране как те биха допринесли за подобряване на резултатите от дейността, като ако малкото или средно предприятие има необходимите яснота и визия в тази насока, би могло да постигне много добри успехи, даже и със сравнително малки разходи за е-бизнес приложения [3]. Налице е доста голямо разслоение между нивото на използваните технологии в различните браншове на икономиката. Факторите за това са най-вече два - липса на достатъчно финансови ресурси както и незнанието и неразбирането за възможностите, които се предоставят от системите за електронен бизнес, и до какво могат да доведат инвестициите в тях. На МСП са много необходими познания относно тези системи и решенията, които те им предоставят за електронизация на бизнеса;

- Бизнес системите много сериозно отсъстват в МСП. Едни от най- известните, но същевременно слабо разпространени в МСП са ERP системите. За съжаление, на МСП липсват знания относно тези системи и възможностите и изгодите, които те предлагат, като не е за пренебрегване фактът, че в много случаи те са доста скъпи. Не много по-различно стои въпросът и за използването на системи за управление на връзките с клиентите и системите за бизнес интелигентност. На практика обаче и теоретиците, и практиците в тази област сочат, [3, 7] че тези системи могат да се приложат с голям успех в МСП. Те предоставят широки възможности на мениджмънта на предприятието не само за цялостен, но и за детайлен поглед върху клиентите и останалите партньори, използването на съвременни приложения за бизнес анализи. У нас е все още ниско нивото на приемане на информационни и комуникационни технологии, в т.ч. системи за електронен бизнес в МСП, съгласно проучванията [2]. Посочени са много причини от различен характер - не се познават възможностите на тези системи и реалните ползи, мениджмънта, необходимост от допълнителни финансови средства, ограничен времеви хоризонт на стратегическо планиране, причини, свързани със специфични особености на предприятията от малкия и среден бизнес. Освен това трябва да се добави слабата подготовка на собствениците и на персонала, и не на последно място изискването да се реорганизира наличната в МСП на този етап ИТ инфраструктура. Сред причините за отлагане или отказ от внедряване на ИС в бизнес процесите на малкия и среден бизнес се сочат: несигурност и нестабилност на икономическата среда, затваряне на много от обектите и освобождаване на част от работниците, силно ограничени възможности за кредитиране; малки възможности за консултации и помощ; липса на необходимата информация; недостатъчни финансови средства; висок риск на проектите; недостатъчна квалификация на персонала и отсъствие на подходящи ИТ специалисти; нежелание да се променят традиционните бизнес процеси. Сериозно се усеща необходимостта от повишаване на подготовката на собствениците и мениджърите в МСП в областта на мениджмънта, маркетинга и възможностите на интернет технологиите. От една страна, крайно недостатъчни са консултантските центрове и специалистите, които могат да помогнат на малкия и среден бизнес, а от друга е ниска

активността на собствениците да се обучават и да повишават своята квалификация. Важно е също така, да има подходящо обучение на мениджърите на МСП за прилагане на реинженерингови системи и модели за организация на е-бизнеса, както и тези за управление на иновациите, стратегическата ориентация и за интернационализация на бизнеса [7].

Заключение. Електронният бизнес със своя огромен потенциал може да окаже значително въздействие върху дейността на бизнес организациите, респективно МСП от хранителната индустрия, да увеличи тяхната конкурентоспособност в новите пазарни условия, да им даде възможност за по-бърза и адекватна реакция на бързите промени в пазарната среда. Днес електронният бизнес може да се посочи като един от важните инструменти за генериране на висок и устойчив икономически растеж, повишаване на производителността и оптимизиране на ефективността на процесите в МСП.

Необходимо е обединяване на усилията на държава, бизнес и икономическа наука за използването на електронния бизнес за решаването на основните проблеми, на МСП от хранителната индустрия като [9]: невъзможност за намаляване на разходите на предприятието; липса на пазари за реализация на продуктите и услугите; междуфирмената задлъжнялост (която се отразява негативно и върху отношенията с доставчиците); наличието на голяма сива икономика в сектора; замразяването на инвестиционните планове на предприятието.

Литература:

1. Алексиева В., Михова Т., Research of the future perspectives of BPM strategic efforts in the Bulgarian enterprises, Proceeding, Reports International Scientific Conference "Economics and management in a turbulent environment", Volume I, June 06, 2014
2. Върбанов, Р., ИТ в малките и средни предприятия - състояние и тенденции, 12 юли 2010, www.cio.bg
3. Марков, Ст., Какво и как може да се постигне чрез ИТ инвестиции, 19.01.2011, http://cio.bg
4. Михова Т., Алексиева В., Гигова Т., Risk management in industrial enterprises, International virtual journal for science, technics and innovations for the industry, Issue 9 /2014, ISSN 1313-0226
5. Николова –Алексиева В., Хаджиев Б, " Интегрирани реинженерингови системи за управление на бизнеса и ефектът от тях за Българските МСП", Научни трудове на Съюза на учените в България – Пловдив, т.VIII, ISSN 1311 -9192, Научна сесия „Техника и технологии, естествени и хуманитарни науки", 04.XI.2008
6. Хаджиев, Б., Комплексен реинженеринг на бизнес организациите в условията на глобализация. УХТ, П., 2008
7. Хаджиев, Б., Реинженеринг на е-бизнеса, УХТ,П., 2008
8. Доклад Иновации.бг, достъпен на адрес: http://www.innovation.bg
9. Собствени изследвания и Анализ на състоянието и факторите за развитие на МСП, Българските МСП в условията на криза,ИАНМСП, noema, 2011, достъпна на адрес: http://otcheti-firmi.com/files/SME_Situation-REP_noema_final1.pdf
10. European e-Business Market Watch, www.ebusinessw@tch.com, www.ebusiness-watch.org
11. Hadzhiev, Bozidar., Prokopov, Tsvetko, Pasheva, Anna (2012). Increasing of Eco-efficiency in Food Industry by Processes Reengineering. Proceedings of the International Conference Modern Technologies in the Food Industry-2012, Technical University of Moldova, Chisinau, Moldova, Vol. II, p. 369-374.
12. http://www-it.fmi.uni-sofia.bgTEN/426 Програма в областта на цифровите технологии за Европа, Становище на Европейския икономически и социален комитет, Официален вестник на ЕС, 8 декември 2010, достъпна на адрес: eur-lex.europa.eu

3. TERRITORIAL SYSTEMS: ASSESSMENT AND ENSURING BALANCED DEVELOPMENT

Bielikova N. V.
Ph.D.,
Scientific and Research Center for
Industrial Problems of the Development NAS of Ukraine, Kharkov, Ukraine

THE IMPACT OF THE SYSTEM REFORM ON REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Беликова Н. В.
к.э.н.,
Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины,
г. Харьков

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМНЫХ РЕФОРМ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

В современных условиях развития экономики Украины и ее регионов ключевую роль в обеспечении долгосрочной стабильности приобретают экономические реформы. Доказано, что эффективность предыдущего этапа реформирования была низкой, не удалось избежать системных ошибок. Определены стратегические направления дальнейших экономических преобразований.

Ключевые слова: *экономика регионов, экономические реформы, модель экономики, социально-экономическое развитие.*

In modern circumstances of Ukrainian economy's and its regions development a key role in ensuring long-term stability gain economic reforms. It is proved that the efficiency of the previous stage of the reform was low, it was not possible to avoid system errors. The strategic directions of further economic reforms.

Keywords: *economy regions, economic reform, economic model, the socio-economic development.*

Реформирование экономики с целью обеспечения долгосрочной стабильности в посткризисной период актуально для всех стран мира. В 2010 г. в Украине начался новый виток реформ, который ознаменовался принятием Программы экономических реформ на 2010 – 2014 гг. «Состоятельное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство» [1].

Реформирование экономики Украины в 90-е гг. XX в. было процессом достаточно стремительным, а социально-экономические преобразования – глубокими. В то же время эффективность внедряемых реформ на протяжении всего трансформационного периода оставалась низкой.

Подтверждением глубины и стремительности реформ служит общеизвестный факт использования «шоковой терапии» и рекомендаций «вашингтонского консенсуса». О низкой эффективности реформ свидетельствует комплекс проблем социально-экономического развития Украины и ее регионов, который углубляется из года в год.

Объективные трудности трансформационного периода сопровождались субъективными экономическими и политическими ошибками. К стратегическим ошибкам, совершенным в первые годы реформ, можно отнести:

- отсутствие адекватной, четко сформулированной цели преобразований и индикаторов, позволяющих контролировать процесс ее достижения;
- ошибочная ориентация на устранение государства от регулирования социально-экономического развития страны и ее регионов, что, вместо ожидаемого перехода к развитой рыночной экономике, по сути формировало признаки общества «дикого капитализма»;
- не были созданы условия для развития отечественного промышленного производства, вследствие чего украинская экономика фактически осталась без фундамента;

- финансовая инфраструктура было оторвана от потребностей производства, а первоначальное накопление капитала осуществлялось не за счет реального производства, а за счет перераспределения средств, созданных в советское время.

Этим Украина отличается от своих западных соседей. Например, в Польше за относительно небольшой период времени удалось стать на путь наращивания валового национального продукта, повысить конкурентоспособность продукции на мировом рынке, достигнуть значительного роста иностранных инвестиций. Если сравнить динамику данных показателей экономик Польши и Украины, становится очевидным, что Польша на 7-10 лет опережает Украину в реформировании национального хозяйства и становлении социально-ориентированной рыночной экономики. Фактическим результатом предыдущих этапов системных реформ в Украине можно считать создание института Президентства, демократизацию политических отношений и трансформацию отношений собственности. Но эффективность проведенных реформ в целом была низкой, что отражается на состоянии экономики страны и сдерживает прогрессивные социальные преобразования.

На новом этапе предполагается реформировать практически все жизненно важные для страны сферы жизнедеятельности (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика направлений реформ в Украине

Направления реформ	Осуществлено	Планируется
Административная реформа	Совершенствование структуры органов государственного управления	Комплексная реформа административно-территориального устройства страны, которая позволит создать условия для ускорения социально-экономического развития слаборазвитых регионов
Налоговая реформа	Принятие нового Налогового кодекса	Кодекс требует дополни-тельной корректировки, упрощения многих процедур, реформа продолжается
Пенсионная реформа	Изменение пенсионного возраста для женщин, внесение корректив в порядок начисления пенсий	Снижение дефицита пенсионного фонда, переход к накопительной системе финансирования пенсий
Реформа жилищно-комму-нального хозяйства	Утверждение Программы реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства на 2008-2012 гг.	Изменение принципов обслуживания жилого фонда и придомовых территорий за счет введения конкурентных отношение и сокращения естественных монополий, модернизация инфраструктуры, развитие публично-приватного партнерства
Реформа здравоохранения	Подготовлены пилотные проекты по реформированию системы здравоохранения в Винницкой, Днепропетровской, Донецкой областях и Киеве	Создание центров первичной помощи, экстренной медицинской помощи, госпитальных округов; внедрение новой системы финансирования
Реформа образования	Присоединение к Болонскому процессу, внедрение двухуровневой структуры (магистратура и бакалаврат), изменение традиционной системы оценок	Новые подходы к финансированию, внедрение национальной системы мониторинга образовательного пространства, интеграция образования и науки по западному типу
Земельная реформа	Подготовлен Закон «О го-сударственном земельном кадастре», объектами которого являются земли в пределах административно-территориальных единиц страны	Формирование эффективного рынка земли; реформирование аграрного рынка; совершенствование системы управления земельными ресурсами

Однако реформы затрагивают не только экономику, но и общество. Методологическая схема, по которой экономика как специфическая деятельность отделена

от среды своего функционирования, сейчас подвергается сомнению. Факт взаимовлияния экономической и социальной систем с особой остротой проявляется в некоторые периоды истории, к которым, безусловно, относятся и периоды трансформации [2].

Отношение украинского общества к реформам неоднозначно. С одной стороны, население недовольно низким уровнем жизни, упадком социальной инфраструктуры, отсутствием долгосрочных перспектив развития. С другой стороны, практически во всех возрастных группах доминируют пессимистические настроения по поводу возможности коренного улучшения жизни в стране. Негативное отношение общества к реформам является закономерным, поскольку любые преобразования вносят изменения в привычный уклад жизни. В Украине же такое отношение усугубляется объективными неудачами предыдущих этапов реформирования в трансформационном периоде.

В этих условиях особенно возрастает актуальность исследований взаимосвязи между экономическими и социальными преобразованиями. По данным социологических исследований, большинство людей, поддерживающих реформы, проживает в крупных городах и мегаполисах. Максимально одобряют нововведения молодежь, лица с высшим образованием, занятые на руководящих должностях, предприниматели. Считается, что реформы могут выиграть от изменений социальной структуры, культурных паттернов, и политических предпочтений населения. В частности, ослабление политической зависимости населения, рост «аполитичности» создает благоприятный, гибкий тип мышления, открытый к рациональным реформаторским новшествам [4].

Однако, предлагаемые правительством системные реформы, затрагивающие все сферы жизни общества, обязательно окажут влияние на положение среднего класса, т.е. основных сторонников изменений. А если принять во внимание, что успех реформ зависит от общественной поддержки, то становится очевидно, что особое значение имеет баланс между экономическим и гуманитарным блоками.

Негативное влияние на качество изменений гуманитарного блока оказывает отсутствие единого подхода к национальной идее, которая могла бы адекватно отражать ценности всего населения. Следует отметить, что до недавнего времени идеология социальных преобразований, в первую очередь в гуманитарной сфере, базировалась на идеях бывших диссидентов. Не измененная по сути, по форме она была адаптирована к современным реалиям, однако не нашла поддержки большинства населения и не способствовала консолидации страны. С другой стороны, идея экономической целесообразности трансформационных мероприятий сама по себе является слишком декларативной, для того, чтобы претендовать на национальную идею.

Это не означает, что идеи, носящие только экономическую подоплеку, не могут вписаться в аксиологический континуум населения Украины. Наоборот, реальные социально-экономические достижения всегда воспринимаются позитивно и способны стать консолидирующей силой для общества (как случилось с чемпионатом «Евро-2012», который большинством населения воспринят как достижение Украины).

Кроме того, в процессе разработки стратегии экономических реформ целесообразно исследовать трансформацию отдельных моделей экономки, которые подлежат реформированию. Такой подход позволяет учесть вероятные риски и дисбалансы развития трансформационного периода.

Отдельную научную проблему составляет поиск оптимальной последовательности предлагаемых реформаторских мероприятий.

Таким образом, системные реформы направлены на комплексную трансформацию экономики. При этом затрагиваются ключевые сферы функционирования общества. Эффективность реформ в большой степени зависит от поддержки населения, а для этого необходимо, чтобы реформы представляли реальные интересы всех слоев и социальных групп.

Литература:

1. Програма економічних реформ України на 2010-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://search.ligazakon.ua/l_ doc2.nsf/link1/MUS 14838.html
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. Акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, Фенікс, 2003. – 1008 с.
3. Татаркин А. Промышленная политика на основе системной модернизации экономики России / Проблемы теории и практики управления. - №1. - 2008.
4. Макашева Н. А. Экономическая наука в эпоху трансформаций / Н. А. Макашева // Экономика России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://elib.org.ua/ruseconomics /ua_readme.php?subaction=showfull&id=1130500874&archive=&start_from=&ucat=12&
5. Какая национальная идея нужна Украине? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://delo.ua/ukraine/kakaja-nacionalnaja-ideja-nuzhna-153738/

Gomanyuk E.K.
postgraduate
Lutsk National Technical University

THE STUDY OF THE LEVEL OF PROVISION OF BANKING SERVICES BY REGIONS

Гоманюк О.К.
аспирант
Луцкий национальный технический университет, г. Луцк

ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНОВ БАНКОВСКИМИ УСЛУГАМИ

В статье предоставлен авторский подход оценки уровня обеспечения регионов банковскими услугами. В свою очередь, наличие необходимой информации позволит проводить действия, которые будут иметь целью не только рациональное планирование и управление банковской деятельностью на региональном уровне, но и создаст возможности для улучшения её организации и функционирования.

Ключевые слова: *регион, рынок, региональный рынок, региональный рынок банковских услуг, банковская услуга, развитие региональных рынков банковских услуг.*

The article presents the author's approach to assessing the provision of the banking services by regions. The availability of the required information will enable rational planning and management of banking activities at the regional level. The complex methodology will create opportunities to improve the provision of the banking services by regions.

Key words: *region, market, the regional market, the regional market for banking services, the banking service, development of regional markets for banking services*.

Анализ обеспечения регионов банковскими услугами является важным инструментом для определения и оценки уровня их развития. На сегодняшний день данному вопросу следует отводить существенное место, поскольку наличие необходимой информации позволит проводить действия, которые будут иметь целью не только рациональное планирование и управление банковской деятельностью на региональном уровне, но и создание возможностей для её улучшения организации и функционирования.

Для выбора правильных и экономически обоснованных решений по поводу банковской деятельности необходимо руководствоваться методикой, которая основывается на показателях, с помощью которых можно количественно описать возможности по предоставлению банковских услуг, учитывая при этом особенности их функционирования в тех или иных регионах. Поиск подходящей методики поспособствует формированию действенного механизма регулирования банковской сферы на практике. Кроме того результаты выбора оценки будут иметь ценность для широкого круга участников: банковских учреждений, потребителей, органов региональной власти и др.

На сегодняшний день не существует обособленной методики оценки уровня обеспечения регионов банковскими услугами. Фрагментарно оценка отдельных компонентов банковской деятельности на уровне регионов была разработана следующими учеными: Е.

Бернштамом, А. Лузановым [1], З.Герасымчук, Н.Корецкой [2], М. Люзняк [5], В.Стойкой [4], У. Грудзевич [3], Е. Ениной [6].

Поскольку регион выступает непосредственным местом формирования и функционирования банковских услуг, то методика такой оценки должна строиться на закономерностях и тенденциях социально-экономического развития регионов. А также предусматривать оценку имеющихся рыночных отношений между продавцами и покупателями, которые возникают по поводу распределения, использования, передачи и обеспечения потребностей в банковских услугах. Такой подход позволит определить предпосылки формирования и функционирования банковских услуг в регионах, оценить их потенциальную способность к развитию, учитывая при этом особенности регионов.

Исходя из вышеизложенного, предлагаем методику оценки развития региональных рынков банковских услуг осуществить по следующей схеме (рис. 1).

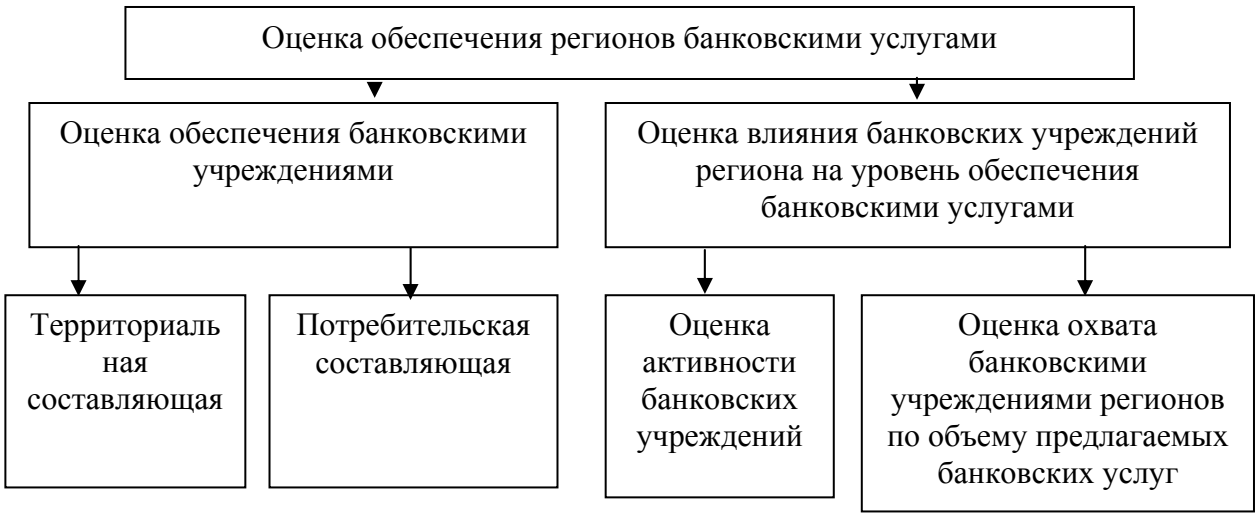


Рис. 1. Методика оценки обеспечения регионов банковскими услугами

В составе территориальной составляющей предлагаем рассматривать такие показатели [2, 66]:

R - радиус доступности

$$R = \sqrt{\frac{S_i}{кб_i}} \quad (1)$$

где

S_i - площадь і-го региона,

$кб_i$ - количество банковской сети і-го региона

Т - зона обслуживания банками

$$T = \frac{S_i}{кб_i} \quad (2)$$

где

S_i - площадь і-го региона,

$кб_i$ - количество банковской сети і-го региона

ТН- количество банков и их сети 10 тыс. км^2 площади региона

$$K_i = \frac{кб_i}{\sqrt{TH}}, \quad (3)$$

где

$кб_i$ - количество банковской сети і-го региона

T- площадь *i*-го региона,

H- численность населения *i*-го региона

Для определения потребительской составляющей предлагаем использовать:

- количество банков и их сети на 10 тыс. населения;
- количество банков и их сети на 100 субъектов предпринимательской деятельности;
- количество банков и их сети на 10 тыс. экономически активного населения;
- количество банков и их сети на 10 тыс. населения пенсионного возраста.

Оценку активности банковских учреждений проведём на основе следующих показателей:

- отношения совокупных активов банковской системы региона к количеству банковских учреждений в регионе;
- отношением объема кредитов, предоставленных банковскими учреждениями к количеству банковских учреждений в регионе;
- отношением объема банковских депозитов физических лиц к количеству банковских учреждений в регионе;
- отношением объема банковских депозитов юридических лиц к количеству банковских учреждений в регионе.

Что касается охвата банковскими учреждениями регионов по объему предлагаемых банковских услуг, то данное направление оценим следующими показателями:

- отношением количества банков и их сети определенного региона и общего количества по стране;
- отношением объема депозитов населения региона и общего объема по стране;
- отношением активов определенного региона и общего объема по стране;
- отношением объема предоставленных кредитов в регионе и общего объему по стране.

Расчет предлагаемых выше показателей позволит осуществить подготовительный этап к проведению ранжирования регионов по уровню обеспечения банковскими услугами. На основе составленного рейтинга сформируется последующая стратегия банковской деятельности в регионах.

Следовательно, для оценки обеспечения регионов банковскими услугами следует применять комплексный подход, который изучает все стороны банковской деятельности. Применение действенной методики, в свою очередь, сформирует четкую направленность на развитие социально-экономической системы регионов.

Литература:

1. Бернштам Е.С., Лузанов А.Н. Региональные аспекты организации и государственного регулирования банковской сферы: зарубежный и российский подходы / Е.С.Бернштам, А.Н.Лузанов. - М.: Эдиториал УРСС,2001.-104с.
2. Герасимчук З.В., Корецька Н.І. Територіальна організація банківської системи регіонів України: оцінка та стратегії збагачення її раціональності: Монографія./ З.В.Герасимчук, Н.І.Корецька. - Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2010.-312с.
3. Грудзевич У.Я. Регіональні особливості формування і розвитку інфраструктури фінансового ринку України: [монографія] / У.Я. Грудзевич. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 182 с.
4. Стойка В.С. Функціонування і розвиток регіональної банківської системи: дис. на здобуття наук. ступеня канд.. екон. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит"/Стойка В.С.-Ужгород, 2011. - 196с.
5. Люзняк М.Е. Конкурентоспроможність банку на регіональному рівні: дис.на здобуття наук. ступеня канд.. екон. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит"/Люзняк М.Е. - суми, 2010.-206с.
6. Енина Е.С. Оценка пропорциональности развития секторов региональной экономики: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика, экономика, организация и управления предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг"/ Енина Е.С.- Калининград, 2009. – 165 с.

Kulyk L. A.
Post-Graduate Student,
Kovalenko E. V.
Vice-director of the Department for International Education
Sumy State University, Sumy, Ukraine

TRANSITION TO ECOLOGICALLY BALANCED RESOURCES SAVING DEVELOPMENT AS A FACTOR OF INCREASING RESOURCE EFFICIENCY OF THE REGION

Кулик Л. А.
аспірант,
Коваленко Є. В.
заступник директора департаменту міжнародної освіти,
Сумський державний університет, м. Суми, Україна

ПЕРЕХІД ДО ЕКОЛОГІЧНО ЗБАЛАНСОВАНОГО РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧОГО РОЗВИТКУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РЕСУРСОЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНУ

У статті обґрунтована необхідність переходу регіонів України до екологічно збалансованого ресурсозберігаючого розвитку, орієнтованого на поліпшення соціально-економічної та екологічної ситуації. Сформована мета та ключові завдання такого розвитку. Розроблено етапи формування організаційно-економічного механізму екологічно збалансованого ресурсозберігаючого розвитку регіону, що забезпечить підвищення ресурсоефективності регіонального виробництва, зниження техногенного навантаження на навколишнє середовище, досягнення значного соціального ефекту та зростання ресурсної безпеки регіону.

Ключові слова: *екологічно збалансований розвиток, ресурсозбереження, регіон, організаційно-економічний механізм.*

In the article there has been grounded the necessity for transition of Ukraine's regions to ecologically balanced resources saving development that oriented at the improving of the socio-economic and environmental situation. The goal and key tasks of this development have been formed. The stages of forming of organizational-economic mechanism have been developed for the increasing resource efficiency of the region, reducing of anthropogenic impact on the environment, achieving significant social effect and for growth of resource safety in the region.

Key words: *ecologically balanced development, resource saving, region, organizational-economic mechanism.*

У процесі формування сучасних програм розвитку регіональних господарських комплексів значну увагу доцільно приділяти політиці ресурсозбереження та максимального використання місцевих ресурсів. Це дозволить зменшити ресурсоємність валового регіонального продукту (ВРП), знизити техногенне навантаження на навколишнє середовище, досягти значного соціального ефекту та зростання ресурсної безпеки регіону. Найбільш важливим напрямом у сфері реалізації політики ресурсозбереження є формування організаційно-економічного механізму екологічно збалансованого ресурсозберігаючого розвитку (ЕЗРР) регіону, орієнтованого на поліпшення його соціально-економічної та екологічної ситуації.

Під екологічно збалансованим ресурсозберігаючим розвитком регіону, в контексті даного дослідження, будемо розуміти процес, спрямований на досягнення максимальної ефективності використання ресурсів у регіональному господарському комплексі з використанням новітніх інноваційних підходів для забезпечення мінімальної витрати ресурсів на одиницю кінцевого результату з одночасним зниженням антропогенного тиску на навколишнє природне середовище та дотриманням соціальних стандартів і якості життя населення регіону. Ресурсозбереження в даному визначенні виступає не лише як важливий чинник здешевлення продукції за рахунок скорочення питомої витрати ресурсів із розрахунку на одиницю кінцевого результату, а й як ефективний інструмент зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище та покращення якості життя в регіоні.

Перехід до ЕЗРР регіону забезпечить подолання існуючих організаційно-економічних проблем: недосконалості законодавчої бази; дефіциту спеціалістів з ресурсозбереження; відсутності правової відповідальності за перевитрати ресурсів; недосконалості інфраструктури ресурсозбереження; неефективного використання цінових інструментів, що обумовлюється збільшенням матеріально-ресурсної складової собівартості продукції; недостатнього економічного стимулювання ресурсозбереження; несприятливого інвестиційного клімату; дефіциту фінансових коштів для впровадження ефективних ресурсозберігаючих технологій та ін.

Необхідність переходу на засади ЕЗРР обумовлена загостренням екологічних проблем, які за останні роки нагромаджуються у регіонах України. Про це свідчить аналіз основних еколого-економічних показників за 2009-2013 рр., який був здійснений на прикладі Сумської області (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка окремих показників ефективності використання природних ресурсів у Сумській області за 2009-2013 рр. (складено за даними [1])

Показники	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Валовий регіональний продукт (ВРП) (у фактичних цінах), млн. грн.	16060	18333	22907	24933	25457*
Використання паливно-енергетичних ресурсів на виробничо-експлуатаційні потреби, млн т умовного палива	1806,0	1637,9	1744,2	1679,0	–
Утворено небезпечних відходів I-III класу небезпеки, тис. т	69,1	115,4	168,9	155,3	92,7
Утилізовано, оброблено (перероблено) небезпечних відходів I-III класу небезпеки, тис. т	37,4	70,3	95,7	91,5	51,0
Спожито свіжої води, млн $м^3$	94	101	102	109	–
Відведено (скинуто) зворотних вод, млн $м^3$	62	59	55	61	–
Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря, тис. т	83,4	88,9	88,0	80,1	77,5

* – *попередні дані*

– - *немає даних*

З даних табл. 1 можемо зробити висновок, що поряд зі стійкою динамікою зростання ВРП Сумської області у 2009-2013 рр. динаміка окремих показників природокористування характеризується суперечливими тенденціями.

Так, однією з найгостріших екологічних проблем у регіоні є поводження з відходами. Основними джерелами утворення відходів є підприємства хімічної, машинобудівної, паливно-енергетичної, будівельної галузей, агропромислового комплексу та сфери комунально-побутового обслуговування. У 2009-2011 рр. показник утворення відходів невпинно зростав, проте з 2012 р. у регіоні простежувалася позитивна тенденція скорочення обсягів утворених небезпечних відходів I-III класу небезпеки і вже у 2013 р. даний показник зменшився на 45,1% у порівнянні з 2011 р. Поряд з цим спостерігалася негативна тенденція до зменшення обсягів утилізації та переробки відходів (у 2013 р. даний показник зменшився на 46,7% у порівнянні з 2011 р.), що призводить до постійного накопичення відходів на території області.

Протягом 2013 р. в атмосферне повітря Сумської області викинуто 77,5 тис. т шкідливих речовин від стаціонарних та пересувних джерел забруднення, що на 2,6 тис. т менше порівняно з попереднім роком. Зокрема, забруднення від пересувних джерел складає понад 60% від загального обсягу викидів шкідливих речовин (46,9 тис. т), тому проблема загазованості міст області викидами від автотранспорту потребує нагального вирішення. Питання охорони атмосферного повітря в регіоні активізується також у зв'язку з моральним та фізичним зношенням установок очистки газу та технологічного обладнання промислових підприємств області, які за останні роки майже не оновлювались (кількість обладнання з терміном експлуатації 40 років і більше сягає понад 70%).

Обсяги споживання свіжої води в області за 2009-2012 рр. зросли в 1,2 рази. Показник скинутих стічних вод за аналізований період характеризуються нестійкою динамікою: з 2009 по 2011 р. він стабільно зменшувався, проте у 2012 р. збільшився на 10,9% порівняно з

попереднім роком. Основними причинами відведення стічних вод є недостатня кількість та неефективна робота існуючих каналізаційних очисних споруд. Не сприяють поліпшенню екологічного стану водних об'єктів застаріла технологія очистки стічних вод, значна зношеність існуючих каналізаційних і водопровідних мереж.

Обсяги використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) на виробничо-експлуатаційні потреби у регіоні протягом 2009-2012 рр. зазнали значних коливань. У Сумській області за 2012 р. провідні позиції за обсягами використання ПЕР посіли витрати природного газу (53,7% загальнообласного споживання ПЕР), електроенергії та кам'яного вугілля (відповідно 31,0% та 4,8%).

Зазначимо, що серед пріоритетних напрямів роботи Сумської обласної державної адміністрації є діяльність у сфері енергозбереження. Зокрема, в області діє Регіональна програма підвищення енергоефективності на 2010-2015 рр. З метою зменшення споживання природного газу та раціонального використання теплової енергії в закладах, установах та організаціях бюджетної сфери області спільно з Сумським державним університетом створена система моніторингу теплозабезпечення будівель бюджетної сфери. Крім того, розроблений проект Регіональної програми модернізації систем теплопостачання на 2014-2018 рр., що передбачає заходи зі скорочення споживання природного газу на 50%. Також у Сумській області діє «Програма з організації виробництва та використання місцевих поновлювальних видів палива на 2009-2015 рр.», яка охоплює проведення заходів з енергозбереження, модернізації комунальної енергетики, використання біомаси для виробництва енергії та переведення котельних на альтернативні види палива.

На сьогодні головним завданням регіональної політики з енергозбереження є скорочення споживання природного газу та заміщення його альтернативними видами палива. Так, на 2014-2015 рр. заплановано переведення 118 котелень закладів бюджетної сфери на альтернативні види палива з потенціальним скороченням споживання природного газу в обсязі 10,5 млн $м^3$ в рік. На сьогодні із 529 котелень області 371 (70,1%) працює на природному газі, 23 (4,3%) – на вугіллі, 135 (25,6%) – на дровах [2, с. 113].

На основі проведеного аналізу стану та ефективності використання природних ресурсів на території Сумської області за 2009-2013 рр. можемо зробити висновок, що регіон має потужний природно-ресурсний потенціал, який, на сьогодні, використовується не в повній мірі. Стан забруднення повітря, поверхневих і підземних вод свідчить про надмірне техногенне навантаження на навколишнє середовище області. Зважаючи на вище зазначене, доцільним є формування організаційно-економічного механізму ЕЗРР, спрямованого на економію й підвищення ефективності використання ресурсів регіонального господарського комплексу.

Метою переходу до ЕЗРР регіону є зменшення ресурсоємності (або підвищення ресурсоефективності) виробництва ВРП для стимулювання економічного зростання за допомогою проведення ефективної регіональної ресурсозберігаючої політики, що супроводжуватиметься зменшенням техногенного навантаження на навколишнє середовище, підвищенням соціального добробуту населення та зростання ресурсної безпеки регіону.

Конкретизація мети ЕЗРР дає змогу сформулювати основні завдання трансформації регіональної соціально-економічної системи [3, с. 169]: здійснення ресурсозберігаючих трансформацій господарського комплексу, зміна структури галузевого виробництва на користь випереджального розвитку менш матеріалоємних і енергоємних високотехнологічних виробництв; створення виробництв з комплексної переробки відходів і вторинної сировини; розвиток регіональної інфраструктури ресурсозбереження; зростання частки відновлюваних і відтворювальних ресурсів у структурі ресурсовикористання; підвищення прибутку підприємств регіону, накопичення коштів для оновлення основних фондів на інноваційній, ресурсозберігаючій основі; зростання добробуту та зайнятості населення регіону за рахунок впровадження ресурсозберігаючих заходів; перетворення інновацій на основну рушійну силу ресурсозберігаючих процесів.

Рис. 1. Етапи формування організаційно-економічного механізму ЕЗРР регіону (складено авторами)

Удосконалення процесів ресурсозбереження на основі впровадження організаційно-економічного механізму ЕЗРР дозволить з одного боку, досягти сталого рівня економічного розвитку регіону та набути конкурентних переваг регіональним суб'єктам господарювання на світовому ринку, а з іншого боку, значно покращить якість навколишнього природного середовища в регіонах України через скорочення витрат природних ресурсів на одиницю випущеної продукції завдяки застосуванню ресурсозберігаючих технологій.

Процес формування організаційно-економічного механізму ЕЗРР регіону вимагає заздалегідь розробленого чіткого плану щодо його реалізації та забезпечення. Цей процес є поступовим і повинен охоплювати, на нашу думку, такі основні етапи (рис. 1).

У загальному вигляді в структурі організаційно-економічного механізму ЕЗРР регіону доцільно виділити чотири підсистеми: організаційно-інституційного забезпечення, функціональну, методико-інструментального забезпечення та цільову. Підсистема організаційно-інституційного забезпечення механізму ЕЗРР складається з елементів правового, науково-технічного, нормативно-методичного, інформаційного забезпечення управління ресурсозбереженням. Організаційно-економічний механізм управління ЕЗРР регіону охоплює такі функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. За допомогою підсистеми методико-інструментального забезпечення формуються критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів з ресурсозбереження. Цільова система організаційно-економічного механізму ЕЗРР регіону охоплює цілі та результати діяльності регіону.

Отже, організаційно-економічний механізм ЕЗРР регіону – це комплексна система, що складається з підсистем організаційно-інституційного та методико-інструментального забезпечення, функціональної й цільової підсистем. У своїй сукупності за допомогою застосування важелів адміністративної, економічної та моральної зацікавленості раціонального використання регіональних ресурсів вони впливають на економічні та організаційні параметри управління ресурсозбереженням. Метою такого впливу є отримання конкурентних переваг регіоном за рахунок вивільнення ресурсів, які можуть бути спрямовані на підвищення загальної ефективності діяльності регіонального комплексу.

Література:

1. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. Доповідь про стан навколишнього природного середовища в Сумській області у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pek.sm.gov.ua/images/docs/public/sumy2013.pdf.
3. Сотник І. М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження: Монографія. – Суми: ВВП «Мрія-1» ТОВ, 2008. – 357 с.

Ostafiichuk Ia.V.
PhD in Economics (Candidate of Sciences), Senior Fellow, Head of Department
Nosulich T.M.
PhD in Economics (Candidate of Sciences), Senior Fellow, Senior Fellow
Shpyliova Y.B.
PhD in Economics (Candidate of Sciences), Senior Fellow, Senior Fellow
Public Institution "Institute of environmental economics and sustainable development National academy of sciences of Ukraine", Kyiv

FORMATION OF MOUNT HEALTHY LIVING IN HARMONY WITH THE ENVIRONMENT AS A COMPONENT OF A BALANCED DEVELOPMENT OF TERRITORIAL SYSTEM

Остафийчук Я.В.
д.э.н., с.н.с
Носулич Т.Н.
к.э.н., с.н.с.
Шпилевая Ю.Б.
к.э.н., с.н.с.
ГУ «Институт экономики природопользования и устойчивого развития НАН Украины», г. Киев

ФОРМИРОВАНИЕ УСТАНОВКИ НА ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ В ГАРМОНИИ С ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДОЙ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СИСТЕМ

Проанализировано основные Директивы ЕС в области качества окружающей среды, украинское законодательство в этой сфере. Выделено критерии и индикаторы формирования установок на здоровый образ жизни в гармонии с окружающей средой. Разработано предложения для ускорения имплементации европейского законодательства, а также пути усиления вышеупомянутых установок на региональном и местном уровнях.
Ключевые слова: *окружающая среда, здоровье, здоровый образ жизни, установки, территориальные системы.*

Analyzed the main directive of the European Union in the field of environmental quality, Ukrainian legislation in this area. Allocated criteria and indicators shaping attitudes for a healthy lifestyle in harmony with the environment. Developed proposals to accelerate the implementation of European legislation, as well as ways to strengthen such equipment at the regional and local levels.
Key words: *environment, health, healthy lifestyles, attitudes, territorial systems.*

Формирование установок на здоровый образ жизни в гармонии с окружающей средой происходит на основе имплементации европейских законодательных инициатив в отечественное юридическое поле. Адаптация законодательства Украины к acquis communautaire Европейского Союза предусмотрена ратифицированным 16 сентября 2014 г. Соглашением об ассоциации между ЕС и Украиной.

В связи с этим, существует потребность более детального анализа ситуации, связанной с изучением меры влияния окружающей среды на условия жизнедеятельности человека, его здоровье, поскольку именно он является основной производительной силой страны и ее экономики в частности. Изучением этих вопросов в своих научных трудах занимаются ученые из различных сфер науки: экологии, социологии, экономики, медицины. К их числу можно отнести труды А.Билыка, Л.Жалило, А. Киселева, О.Максимовича, Дж. Миллера, Ю. Новикова, П. Олдака, О. Стефанкива, А. Щербо, Э. Экхольма и ряда других [1-9]. Однако очень мало ученых-экономистов уделяют внимание данной проблематике, малое количество трудов посвящены оценке последствий негативного

влияния окружающей среды на качество жизни населения, а от сюда, и на экономические потери, которые несет государство.

Степень влияния хозяйственной деятельности населения на окружающую среду, которая, в свою очередь, непосредственно влияет на его здоровье, регламентируют такие Директивы, как: 96/62/ЕС в области качества воздуха, 2000/60/ЕС по водной политике, 91/271/ЕС по очистке городских стоков, 91/676/ЕС по охране вод от загрязнения нитратами из сельскохозяйственных источников и ряд других. Имплементацию перечисленных директив нашим государством уже начато, на это указывает ряд программных документов, касающихся этой сферы, в частности Концепция реализации государственной политики по сокращению выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, которые приводят к подкислению, эвтрофикации и образованию приземного озона, утвержденная Распоряжением Кабинета Министров Украины № 610 от 15 октября 2003 г.

В свою очередь, Постановлением Верховной Рады Украины №188 / 98-ВР от 5 марта 1998 г. утверждены основные направления государственной политики Украины в области охраны окружающей среды, использования природных ресурсов и обеспечения экологической безопасности. Значительное внимание вопросы охраны окружающей среды получили в Национальном плане действий по охране окружающей среды на 2011-2015 гг., утвержденном Распоряжением Кабинета Министров Украины № 577-р. от 25 мая 2011г. и ряде других.

Для завершения транспозиции требований соответствующих директив законодательству Украины необходимо принять следующие меры:

- установить зоны и агломерации по всей территории Украины по степени загрязнения атмосферного воздуха, а также порядок пересмотра классификации зон и агломераций в зависимости от порогов оценивания;
- усовершенствовать правовое регулирование порядка размещения постов наблюдения за качеством атмосферного воздуха и пунктов отбора проб (установить количество постов на уровне, которого требует Директива 2008/50/ЕС);
- установить порядок увеличения постов способом, как это указано в Директиве 2008/50/ЕС);
- установить требования по размещению постов наблюдения за пределами населенных пунктов;
- закрепить эталонные методы измерения и критерии, определенные в Секции А и Секции С Приложения VI в Директивы 2008/50/ЕС;
- разработать перечень уязвимых зон водных объектов в соответствии с критериями, установленными в приложении II к Директиве 91/271/ЕС (возможно как дополнительной категоризации), и ввести принцип дополнительной очистки сточных вод перед сбросом в таких зонах;
- разработать карту угроз и рисков наводнения и многолетние комплексные планы управления рисками наводнений на территориях Украины;
- обеспечить на практике реальные механизмы информирования и участия заинтересованных сторон, в частности общественности в деятельности по выполнению и внедрение принципов и положений указанных директив.
- закрепить обязательства государства обеспечить все города и поселки системами канализации и ряд других [10].

Регламентацию законодательных основ формирования здорового образа жизни в гармонии с окружающей средой в Украине обеспечивает ряд нормативно-законодательных документов, в частности: Указ Президента Украины № 340 от 26 июня 1994 г. «О Дне физической культуры и спорта»; приказ Государственной службы молодежи и спорта Украины № 2136от 24 мая 2012 года; Распоряжение Кабинета Министров Украины № 360-р от 27 апреля 2011 г. об объявлении 2012 Годом спорта и здорового образа жизни; Закон Украины №2998-XII «О содействии социальному становлению и развитию молодежи в

Украине»; Закон Украины №2402-III «Об охране детства»; Постановление №0022 Верховной Рады о ратификации Европейской конвенции «Об осуществлении прав детей» и ряд других.

Основными критериями и индикаторами формирования установок на здоровый образ жизни могут быть (табл.):

- формирования здоровьеориентированного образа жизни общества и человека. Активное участие человека в процессе формирования условий жизни, его адекватная реакция на изменения условий окружающей среды, а также труд, быт, удовлетворение материальных и духовных потребностей в общественной жизни, нормы и правила поведения;

- валеологическое и гигиеническое воспитание. Основной задачей воспитания и обучения является формирование в детские и юношеские годы валеологического мировоззрения, что обеспечивает гармоничное физическое, духовное и социальное развитие личности, ее хорошее самочувствие, надлежащее противодействие заболеваниям, полноценную жизнь и активное долголетие, бережное и уважительное отношение к природе и окружающей среде.

Кроме вышеупомянутого, в Национальной доктрине развития образования, утвержденной Указом Президента Украины № 347/2002 от 17 апреля 2002 г., приоритетным направлением развития образования определяется пропаганда здорового образа жизни. Согласно Доктрине, государство, кроме других неотложных задач воспитания, должно обеспечивать и стимулирование у людей стремления к здоровому образу жизни.

Таблица 1

Критерии и индикаторы формирования установок на здоровый образ жизни *

Критерии	**Индикаторы**	**Значение целевого ориентира**		
		2013	**2020**	**2025**
Формирование здоровьеориентированного образа жизни общества и человека	доля населения в возрасте 18 лет и старше с избыточной массой тела, %	54,6	50,5	47,5
	доля населения в возрасте 6 лет и старше, которое занимается физкультурой и спортом не менее одного раза в неделю, %: дети в возрасте от 6 до 18 лет	98,3	98,5	98,5
	женщины в возрасте от 18 лет и старше	22,5	28,7	35,5
	мужчины в возрасте от 18 лет и старше	36,4	40,0	45,0
	санатории и пансионаты с лечением, в них мест, тыс.	151	170,2	182,2
	детские учреждения оздоровления и отдыха, тыс.	30,0	33,8	36,2
Валеологическое и гигиеническое воспитание	количество детско-юношеских спортивных школ (ДЮСШ), на 100 тыс. населения соответствующего возраста	16,1	17,5	20,0
	количество плоскостных спортивных сооружений, на 100 тыс. населения	144,5	250,0	500,0
	количество помещений для физкультурно-оздоровительных занятий, на 100 тыс. населения	36,0	43,0	50,0
	количество плавательных бассейнов, на 100 тыс. населения	1,2	2,0	3,0
	количество студентов высших учебных заведений всех уровней аккредитации и подготовки по направлению «экология», тыс.	18,2	19,0	20,0

** Источник: разработано авторами*

Для достижения этой цели необходимо обеспечить комплексный подход к гармоничному формированию всех составляющих здоровья; совершенствование физической и психологической подготовки к активной жизни и профессиональной деятельности на принципах, обеспечивающих оздоровительную направленность и индивидуальность подходов; использование разнообразных форм двигательной активности и других средств физического совершенствования.

Согласно условиям настоящего времени, для усиления установок на здоровый образ жизни в гармонии с окружающей средой нужно направить усилия как на региональном уровне, так и на уровне местных общин, на:

- разработку схемы поддержки для предпринимателей, которые строят спортивно-детские площадки за свой счет, в виде бесплатных консультаций с представителями местных органов исполнительной власти и местного самоуправления по юридическим, экономическим, техническим вопросам, например по составлению бизнес-плана или экономического обоснования проекта, учитывая особые потребности той или иной общины;

- разработку системы государственных преференций для местных спонсоров, которые финансируют проведение спортивных праздников и физкультурно-оздоровительных мероприятий, показательных выступлений спортсменов, воспитанников спортивных школ и клубов, специализированных учебных заведений спортивного профиля и т.д.;

- продолжение начатой в 2012 г. инициативы по проведению общенационального конкурса «Лучшее спортивное село» (например, во Львовской области комплексные соревнования по программе областной спартакиады среди команд сельских и поселковых советов «Лучшее спортивное село Львовщины» охватили 388 сельских населенных пунктов области с общим количеством участников более 10 тысяч человек);

- поддержку проведения международных спортивно-оздоровительных фестивалей, в рамках которых работают бесплатные мастер-классы для населения, что поможет привлечь большее количество людей к занятию спортом (например, в прошлом году в городе Днепропетровск состоялся международный фестиваль «WORKOUT FEST», в котором приняли участие более 500 спортсменов из Украины, России, Беларуси, Болгарии, США, Израиля, Эстонии, Молдовы, Латвии, Литвы, Австралии и Великобритании);

- поддержку на уровне руководства областей местных инициатив по проведению спортивно-экологических мероприятий, например таких как «Говерла», которое сочетает открытие спортивно-туристического сезона и очистки склонов горы от мусора и грязи;

- усиление контроля за строительными нормами, в части относительно возведения в новых микрорайонах спортивных площадок, других спортивных сооружений;

- предусмотрение в местных бюджетах выделения средств на проведение спортивно-оздоровительных праздников «Папа, мама, я – спортивная семья», спартакиады «Поверь в себя» для детей с особыми потребностями, этапов Всеукраинской эстафеты «Спорт для всех объединяет Украину» и ряда других.

Следует отметить, что, на уровне общества факторами влияния на формирование здорового образа жизни является общепринятые в данном обществе социальные нормы поведения, общественное мнение, законы и политика, физическая и информационная среда. Они связаны с превалирующими, коллективными ценностями, нормами взаимодействия и поведения, отношениями, ожиданиями, взглядами большинства членов общества, вообще уровнем развития средств производства, экономической, культурной, социальной сферы. Также необходимо отметить, что работа средств массовой информации в этом направлении не является пустой и имеет свои положительные результаты. А это доказывает, что целесообразно наиболее полно использовать все возможные средства влияния на аудиторию. Опыт многих западных стран убеждает, что даже незначительные положительные изменения в образе жизни населения позволяют снизить риск основных причин заболеваемости и смертности.

Литература:

1. Билык А.С. Стратегия ресурсно-экологической безопасности социально-экономического развития Украины / А.С. Билык // Экономический вестник Переяслав-Хмельницкого ГПУ. – 2012. – Вып. 18 / 2. – С. 28-31.
2. Жалило Л. Экологическая политика в Украине и здоровья населения. Возможна оптимизация? / Л. Жалило // Вестник УАДУ. – 2000. – № 2 – С. 392-400.
3. Новиков Ю.В. Экология, окружающая среда и человек / Ю.В. Новиков. – М.: Фаир, 1998. – 320 с.
4. Окружающая среда и народонаселение. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 104 с.

5. Олдак П.Г. Сохранение окружающей среды и развитие экономических исследований / П.Г. Олдак. – Новосибирск: Наука, 1980. – 160 с.
6. Стефанкив О.Н. Рационализация природопользования в АПК и формирование экологического сознания населения: монография / О.Н. Стефанкив, О.М. Максимович – Ивано-Франковск: Симик, 2012. – 180 с.
7. Щербо А.П. Оценка риска воздействия факторов окружающей среды на здоровье: Практикум / А.П. Щербо, А.В. Киселев. – С.-Пб.: Фирма Коста, 2005. – 92 с.
8. Экхольм Э. Окружающая среда и здоровье человека /Э. Экхольм, пер. с англ. М. Богуславская. – М.: Прогресс, 1980. – 234 с.
9. Miller G.T. Living in the environment. – Belmont: Wadsworth PC, 1994. – 757 с.
10. Выводы рабочей группы о состоянии соответствия законодательства Украины в области качества атмосферного воздуха требованиям права ЕС в сфере охраны окружающей среды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zhiva-planeta.org.ua/upload/stan-vidpovidnosti-zakonodavstva-ukraini-u-sferi-yakosti-atmosfernogo-povitrya.pdf.

Rangelova L.T.
PhD, Associate Professor
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

SOME ASPECTS OF ACCOUNTING FOR LEASE CONTRACTS BASED ON THE BULGARIAN EXPERIENCE

As a kind of financial transaction that facilitates the use or acquisition of an asset, the lease has wide practical application in our country. The lack of agreement between the content of the accounting and legal categories for lease originates some problems of their accounting, which have to find an adequate solution. For this reason, issues related to clarifying the nature of the lease from legal, economic and accounting perspectives are considered, emphasizing on the perceived neutrality of the accounting compared to the legal treatment, in accordance with the application of the principle of economic substance over legal form. Guidelines are provided in the paper for the proper implementation of the requirements for initial classification of leases as finance or operating leases; the accounting treatment of the early termination of finance leases, and the treatment of financial lease contracts booked in accordance with applicable accounting standards.

***Key words**: accounting standards, finance leases, operating leases, financial reporting*

Leasing is a popular financing option for many companies. Very often in practice economic subjects resort to the rendering or receiving of assets under lease. In this way they are able to attract external sources of funding in the form of assets owned by other entities and to compensate the lack of sufficient cash funds for the implementation of various investment projects and to satisfy the consumer needs of certain individuals.

The legal framework of the lease is contained in Part Three of the Trade Act entitled "Commercial Transactions" (art. 342-347). Legal definition of operating (but with no use of this term in the law) and finance leases is given in art.342. In contrast to operating lease where the lessor is the owner of the property subject to the lease, in finance lease the lessor is not owner of the property and acquires it from a third party to transfer it to the lessee. Moreover, a very important feature is that the legal ownership of the leased asset belongs to the lessor. However, in both types of lease the lessee has the option, but not the duty, to acquire the ownership of the asset during the term of the contract or after its expiry.

This allows considering the leased asset as a depreciable fixed asset of the lessor to be continued and being such asset to be part of lessor's assets. The lessee should reflect the leased asset off-balance sheet and should not calculate depreciation.

Unlike commercial law viewpoint, in financial accounting treatment of the lease priority is given to the actual bearing of the risks and rewards from the use of the leased asset by the lessor and the lessee, rather than to the legal right of ownership. According to accounting standards, the main criterion for classifying the lease as a finance or operating one is ***the extent to which the risks and rewards of the ownership of the leased asset are transferred to the lessee***.[3]

1. [3] Башева, Сн., Миланова, Е., Йонкова, Б., Петрова, Д., Пожаревска, Р., Основи на счетоводството, Университетско издателство "Стопанство", 2009 – 725 с.[1,519]

Based on the above, two types of transactions may be differentiated:

- transactions, where substantially all the risks and rewards (i.e. probability of losses from non-utilization, perishing or obsolescence of the asset and future cash flows from its intended use) associated with the ownership of the asset are transferred from the lessor to the lessee, and it is not necessary the right of ownership to be passed on legally; in this case, the transaction should be treated as finance lease;
- transactions, in which the lessor retains all the risks and rewards incidental to the right of ownership of the asset during the duration of the lease; in this case, the transaction should be treated as operating lease.

Therefore, if from a commercial law point of view, the finance lease is treated just as a specific type of lease and the transfer of ownership is possible, both in finance and in operating leases, the accounting concept of "finance lease" is broader and conforms to the legal concept of the two types of lease. At the same time, conclusion can be drawn that in terms of content the accounting concept of "operating lease" is consistent with the legal term “rental contract”.

This distinction is important, since the accounting treatment of lease emphasizes on its perceived neutrality compared with the legal treatment, in accordance with the application of the principle of economic substance prevalence over the legal form.

IAS 17 distinguishes between two types of lease transactions:

- ✓ a finance lease and;
- ✓ an operating lease.

In Bulgarian accounting standard SS 17 Leasing the term “exploiting lease” is used instead of operating lease.

A finance lease is a lease that transfers substantially all the risks and rewards inherent to ownership of the asset. An operating lease is a lease other than a finance lease. The classification of a lease is crucial, as different accounting approaches are required for the different types of leases.

Indicators to be considered, individually or in combination, when classifying a lease as a finance lease includes:

1. The lease transfers ownership of the asset to the lessee by the end of the lease term.
2. The lessee has the option to purchase the asset at a price that is expected to be sufficiently lower than the fair value at the date of the option exercisability. It is reasonably certain, at the inception of the lease, that the option will be exercised.
3. The lease term is for the major part of the economic life of the asset even if the title is not transferred.
4. At the inception of the lease the present value of the minimum lease payments amounts to at least substantially all of the fair value of the leased asset.
5. The leased assets are of such a specialized nature that only the lessee can use them without major modifications.
6. Gains or losses from the fluctuation in the fair value of the residual accrue to the lessee.
7. The lessee has the ability to continue the lease for a secondary period at a rent that is substantially lower than market rent.
8. If the lessee can cancel the lease, the lessor’s associated losses are borne by the lessee.

Accounting treatment of a Finance lease

Leases in the Financial Statements of Lessees

Finance leases are recognized as an asset and liability in lessees’ financial statements at the start of the lease term. The amount recognized is the fair value of the asset or if lower, the present value of the minimum lease payments. The present value is calculated by establishing the minimum lease payments due and discounting to take into account the time value of money.

Lease payments are apportioned between finance charges and reduction of liability. The finance charge is recognized in the income statement of each period of the lease liability.

---

2. Брезоева, Б., Подходи и модели на счетоводно третиране на лизинга, издателски комплекс-УНСС, 2012 – 236 с.[2,31]

The asset, which is a non-current asset, needs to be depreciated in line with IAS 16 Property, plant and equipment.

The main difference in the booking of finance lease in the lessee financial statement, as required by national accounting standard (SS 17) Leasing in comparison with IAS 17 Leases, is **in connection with the presentment of the finance expenses**. According to IAS 17, the lessee does not reflect these costs (at the beginning of the lease term) in the amount of the obligation to the lessor. The finance expense is booked on continuous basis, in each period during the lease contract term, and is distributed according to a repayment plan, in order to obtain a constant periodic interest rate on the remaining balance of the liability for each period. This approach allows companies to skip establishing and booking of the specific "asset" deferred expenses, thus skip increasing the carrying amount of its assets. SS 17 requires the lessee to include, as early as the initial date of the lease contract, in the sum of its obligation to the lessor also the total amount of finance expenses, which are generally recognized as **deferred expenses**. Deferred finance expenses reflect the difference between the total amount of the agreed lease payments (lease price) and the fair value of the asset. In particular, the lessee reflects the leased asset as its own asset and books it at fair value. At the same time, it reflects a long-term liability to the lessor in the amount of contractual lease payments. The lease price is higher than the fair value of the asset. The excess represents the remuneration paid during the lease period to the lessor in exchange of lessor's service of the providing the asset. In this approach the obtained tangible fixed asset and **the deferred finance expense (expense for a future period)** will be reflected as assets in the balance sheet of the lessee, while the incurred liability to the lessor – as a liability.

Leases in the Financial Statements of Lessors

The following rules are applied to the financial statements of lessors:

- Derecognize a tangible asset and recognize resultant gain/loss; the leased asset is not recognized in the statement of financial position;
- Recognize a receivable equal to the net investment of the lease;
- Recognize finance income based on a pattern reflecting a constant periodic rate of return on the lease.

According to IAS 17 Leases, accounting for leases in the lessor's financial statement is differentiated in two patterns depending on the type of income that the lessor may realize from the lease, as well as on the parties participating in the leasing process:

a) direct (regular) finance lease.

b) sales-type finance leases (finance leases of manufacturers and dealers).

In the direct finance lease, the lessor, usually a leasing company or a bank, buys the respective asset from a manufacturer or dealer and immediately leases it to the lessee. Therefore, the lessor does not post profit in direct finance lease, because the carrying amount of the leased asset is equal to its fair value. The only income for the lessor is the interest he/she receives from the lessee during the term of the lease contract. Hence, direct finance leases in its function can be treated as equivalent to the granting of a loan.

In sales-type finance leases lessors are manufacturers or dealers who provide the leased asset to the lessee. Under this option of finance lease profit or loss is recorded, since the carrying value of the leased asset is not equal to its fair value at inception of the contract. It is used by manufacturers and dealers who use the leasing as a form of sale of assets. In Bulgarian SS 17 Leases only sales type lease is adopted. According to the provisions of IAS 17, the finance income paid to the lessor, which is a compensation for its investment and services, is not included in the beginning of the rental period in the amount receivable from the lessee, but is recognized and booked on continuous basis after receipt of each lease payment. As per the stipulations of SS 17, the finance income should be recognized in full amount even at the date of the lease contract initiation, however as a deferred finance income. In the current period the lessor books deferred finance income proportionally to the relative shares of the amounts to be received in the period as per the contract in respect of the total of the agreed lease payments.

Accounting treatment of an Operating Lease

Leases in the Financial Statements of Lessees

The following rules are applied to the financial statements of lessees:

- Lease contract is treated as an executory contract;
- No leased asset is recognized in the statement of financial position;
- Lease expense is recognized on a straight line basis over the lease term.

Leases in the Financial Statements of Lessors

The rules applicable to the financial statements of lessors are:

- Lease contract is treated as an executory contract;
- Leased asset is retained in the statement of financial position;
- Lease income is recognized on a straight line basis over the lease term.

The main difference in comparison to SS 17 Leasing is in the amount of the recognized expenses/revenues in operating leases. According to IAS 17 Leases, in line with the principle of accrual, lease payments from an operating lease shall be recognized as an expense in the statement of comprehensive income of the lessee and as an income in the lessor's statement of comprehensive income, on a straight line basis for the entire period of the lease contract, unless another systematic basis is more representative with regard of the time during which the lessee has obtained the benefits of the leased asset(IAS 17, para. 33 and 50). This requirement does not apply to payments in respect of expenses for services such as insurance and maintenance.

Application of the linear method for recognition of lease expense/ revenue is related to some peculiarities in the presence of various clauses in the lease contract, which result in uneven cash flows over the lease term. Examples of such clauses are presence of an initial grace period or a reduced rent at the beginning of the contract.

In case of incentives they have to be recognized as an integral part of the agreed remuneration. Lessee deducts the amount of the incentive from the lease expense over the contract period on a straight line basis. The same is also valid for the lessor: it must deduct the amount of the incentive from the lease income during the contract period on a straight line basis, according to SIC 15 "Operating Leases - Incentives". In particular, the application of this requirement means that for example, if the lease contract is for six years, but the first year is a grace period and lease fee will not be paid as an incentive for the lessee to conclude the contract, and in the remaining five years BGN 12 000 are due per year, in each year of the lease period (including the first year) the lessee should recognize an expense of BGN 10 000 [(BGN 12 000 x 5 installments) / 6 years]. The difference between the accrued lease amount and the paid one in this case is booked on a suspense account (obligation). In the first year the lessee will only accrue the lease expenses without paying them. In the next years the lessee will accrue and will transfer the remaining expenses, as well as will pay the amount of the deferred payments.

In summary, it can be stated that at this stage in the accounting standard IAS 17 Leases and its Bulgarian analogue SS 17 Leases a mixed approach of accounting for leases is adopted based on the extent of the transfer of the significant risks and rewards from the ownership of the leased asset from the lessor to the lessee, in which two approaches are used: booking of finance lease and booking of operating lease. Prior to IAS 17, one of the major attractions of leasing agreements for the lessee was the off-balance sheet nature of the transaction. This means that if a lease can be structured such that it can be classified as an operating lease, then the lease will act as a form of off-balance sheet financing. Currently there are proposals to remove the distinction between the operating and finance leases to require the capitalization of all leases.

In the joint project on accounting for leases undertaken by the International Accounting Standards Board (IASB) and the American Financial Accounting Standards Board (FASB), which is still under discussion, this approach based on posting in the balance sheet is adopted. It is centered on the idea that in all lease contracts, regardless of their economic and legal differences, the right of use of the leased asset is transferred. Therefore, if a lease would be classified as an operating lease then the lessees will recognize both assets and liabilities as a result of the lease contracts in their financial statements (balance sheet). In conclusion, application of the balance

sheet approach will impose radical changes in the accounting for leases and will have a significant effect on the financial indicators calculated on the basis of data from the financial statements of the lessees.

Bibliography:

1. Башева, Сн., Миланова, Е., Йонкова, Б., Петрова, Д., Пожаревска, Р., Основи на счетоводството, Университетско издателство "Стопанство", 2009 – 725 с.
2. Брезоева, Б., Подходи и модели на счетоводно третиране на лизинга, издателски комплекс-УНСС, 2012 – 236 с.
3. Брезоева, Б., Балансов подход за отчитане на всички лизингови договори, сп.Счетоводна политика, 7-8/2011
4. Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия
5. Търговски закон
6. http://www.ifrs.org/

Rogoza N.A.
Senior Lecturer,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

VALIDATION OF THE MODEL OF INFORMATIONAL AND THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF REGIONAL AGRICULTURE BASED ON THE PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Рогоза Н.А.
старший викладач,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОБГРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ІНФОРМАЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ РЕГІОНАЛЬНОГО АПК НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто засади сталого регіонального розвитку та обґрунтовано формування моделі інформаційно-організаційної структури регіонального АПК України

Ключові слова: *регіон, сталий розвиток,модель, організаційна структура,інформаційне забезпечення*

The principles of sustainable regional development are considered and the formation of the model of informational and the organizational structure of regional agriculture of Ukraine is justified

Keywords: *region, sustainable development, model, organizational structure, information technology*

Становлення багаторівневих стратегій розвитку АПК є ключовим елементом стратегічного управління, що допомагає органам влади приймати рішення, узгоджені з підходами щодо досягнення своєї місії, реалізації функцій, цілей та завдань. Вибір тієї чи іншої стратегії – складна й відповідальна процедура для кожного із суб'єктів управління. Економічна ситуація, як правило, поліваріантна, тобто містить певний набір як стратегічних, так і тактичних альтернатив розвитку. Саме на регіональному рівні важливим є ідентифікація стратегічних інтересів та спрямованості розвитку кожної галузі.

Інтеграція України до європейських структур неможлива без вироблення та реалізації такої моделі управління регіонами, яка б відповідала принципам регіональної політики Європейського Союзу, сприяла б становленню нових форм співпраці між центром і регіонами, внутрішньому міжрегіональному співробітництву та міжнародній співпраці територій.

На даний час, незважаючи на наявне законодавство та розуміння проблем регіонального розвитку, не вдалося досягнути суттєвих результатів щодо зменшення регіональних диспропорцій, раціоналізації системи управління, децентралізації та деконцентрації владних повноважень, посилення спроможності органів місцевого врядування планувати та реалізувати власні стратегії розвитку [2].

Тактичні прорахунки регіонального розвитку України (у короткостроковому та середньостроковому періоді) обумовлені переважно відсутністю чітко означених,

науковообґрунтованих економічних і соціальних стратегічних пріоритетів, неврахуванням особливостей довгострокових тенденцій регіонального розвитку, що формуються та діють на посткризовому етапі модернізації економіки.

Для забезпечення економічного, соціального, науково-технічного та культурного розвитку України, зокрема у регіональному розрізі, фахівцями НАН України в ініціативному порядку розроблено проект Концепції переходу України до сталого розвитку, основні засади якого визначені ООН як стратегія розвитку на XXI століття.

Модель сталого, стійкого розвитку, як і будь-яка соціальна модель, є системою інтегрованих компонентів, їх суттєвих відносин і зв'язків, що відображають основний зміст процесів збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку.

У всіх вихідних умовах сталого розвитку йдеться про перехід від стихійності до керованості. Серед основних чинників, що забезпечують сталий розвиток, можна виділити такі:

- екологічний – визначає умови й межі відновлення екологічних систем унаслідок їх експлуатації;
- економічний – передбачає формування економічної системи, гармонізованої з екологічним чинником розвитку;
- *соціальний* – утверджує право людини на високий життєвий рівень в умовах екологічної безпеки й благополуччя.

Питання, щодо сталого розвитку є дуже актуальними для ефективного розвитку регіонів України.

Неузгодженість темпів економічного розвитку і вимог екологічної безпеки, домінування природомістких галузей з високою питомою вагою ресурсо- та енергомістких застарілих технологій, сировинна орієнтація експорту, мілітаризація виробництва, відсутність культури праці та споживання тощо призвели до формування техногенного типу економічного розвитку. Як наслідок, нині антропогенне навантаження на природу наближається, (а в окремих регіонах України вже наблизилося) до граничної межі її екологічної стійкості. За нею починаються кризові та катастрофічні зміни в природі, що негативно впливає на життєдіяльність людини і суспільства.

Для оновлення ціннісних орієнтирів сталого розвитку виникає потреба розроблення інноваційних підходів, які стануть поштовхом до реалізації концепції сталого розвитку в наступні десятиліття [4].

Академік НАН України М.З. Згуровський також розглядав сталий розвиток регіонів як такий, що не тільки породжує і сприяє економічному зростанню держави, а й справедливо розподіляє його результати, відновлює довкілля та сприяє подоланню бідності. Ступінь гармонізації сталого розвитку відображає баланс між *економічним, екологічним та соціально-інституціональним вимірами* сталого розвитку . Важливою проблемою на шляху втілення концепції сталого розвитку є формування системи вимірювання для кількісного та якісного оцінювання цього дуже складного процесу. Головними вимогами до зазначеної системи є її інформаційна повнота та адекватність представлення взаємопов'язаної тріади складових сталого розвитку. В цьому напрямку зараз працюють як відомі міжнародні організації, так і численні наукові колективи, але її однозначного узгодження поки що не досягнуто [5].

В загальному механізмі стратегії сталого розвитку регіону, його дієвість забезпечується такими складовими як: правові, організаційні, фінансові, економічні, інноваційні, соціальні, екологічні та інформаційні [1].

Розвиток будь-якого регіону – багатоцільовий і багатокритеріальний процес. Зміст розвитку регіонів може досить суттєво розрізнятися.

Наше дослідження стосується розвитку регіонального АПК, обґрунтування моделі формування його організаційної структури для ефективного управління сталим розвитком регіону. В процесі дослідження пропонуємо використати систему інтегрованих компонентів, складових моделі сталого, стійкого розвитку, особливо її інформаційної складової.

Для реалізації напрямів переходу до сталого розвитку регіонального АПК, зокрема необхідне налагодження та розвиток концепції системи регіонального управління АПК, де на рівні держави повинні визначатися принципові особливості її цілісного функціонування та закладатися можливості адаптації на місцях під проблеми розвитку конкретного регіону.

Загальновідомо, що одним з важливих інструментів успішної реалізації будь-якого проекту є його організаційна система. Питанням ефективності використання різноманітних організаційних систем розробки та реалізації різних видів проектів щодо управління регіональними системами присвячені наукові праці П.Ю. Бєлєнького, І.К. Бистрякова, С.А. Мельника, О.В. Царенко та інших.

На жаль, у вітчизняній регіональній науці ще в недостатній мірі висвітлені теоретико-методологічні та прикладні аспекти формування і використання організаційних систем управління сталим просторовим розвитком. У переважній більшості досліджень превалює статичний підхід, який полягає в констатації факту наявності відповідних структур управління та визнання необхідності саме їх використання в системі проектування сталого просторового розвитку територій.

Наше бажання прискорити цей процес та обґрунтувати методологічні основи побудови ефективної моделі організаційної структури управління розвитком регіонального АПК як динамічної просторової системи, для дослідження якої використовують методи, засновані на системному підході, враховуючи та поєднуючи різні підходи до проектування сталого просторового розвитку територій (регіону), організаційної структури управління та інформаційної складової регіону**.**

Для забезпечення конкурентоспроможності України та її регіонів необхідно активно розбудовувати інфокомунікації, особливо у сільській місцевості, здійснювати лібералізацію телекомунікаційного ринку, забезпечити розвиток торгівлі через Інтернет, розширити доступ та підвищити рівень інформаційної освіти населення, особливо молоді. Інформаційні технології повинні сприяти локальному та регіональному розвитку, охороні навколишнього природного середовища та збереженню культурних цінностей, а також забезпечувати доступ до інформації про діяльність місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Однією з основних причин гальмування процесу формування й реалізації інноваційної моделі економічного розвитку в Україні є нерозвиненість системного функціонування наукової та інноваційної сфери на регіональному рівні, яке можливе лише при розвинутій системі інфокомунікацій з відповідним інформаційним забезпеченням, що гарантує відповідний рівень розбудованої галузевої регіональної організаційної структури.

Покажемо, що організаційна структура управління - це соціально-економічна категорія, яка характеризує відносини сукупності ланок апарату управління та наявних між ними організаційних зв’язків, які виражають взаємодію й координацію елементів усередині даної системи [3]. Структура розкриває склад елементів, внутрішню форму організації системи, її статику, тоді як організаційні відносини забезпечують тісноту і ефективність структурних зв’язків. Елементи організаційної структури в сукупності утворюють організаційну єдність для реалізації спільної мети.

Організаційна структура об’єкта, економічної системи - це склад служб і підрозділів в апараті управління, системна їх організація, характер підпорядкованості та підзвітності один одному і вищому органу управління, а також набір координаційних й інформаційних зв’язків, порядок розподілу функцій управління на різних рівнях і підрозділах управлінської ієрархії.

Необхідність забезпечення економічного і соціального розвитку регіону в умовах, які постійно змінюються, зумовлена об'єктивною необхідністю вдосконалення організаційної структури системи регіонального управління. В умовах ресурсного обмеження виникає необхідність оптимізації організаційної структури управління за певними критеріями: з одного боку – необхідно забезпечити виконання певного обсягу функціональних обов'язків у

рамках організаційної структури управління, а з іншого – мінімізувати витрати на склад апарату управління та виконавчого апарату.

Складні умови глобалізації економічних процесів, євроінтеграційний вектор розвитку України, негативні впливи світової фінансової кризи, не ефективні організаційні структури, що ускладнюють роботу українських підприємств АПК і цілих регіонів, диктують необхідність створення та розвитку системи інформаційної підтримки стратегічного управління АПК регіону, надаючи даній науковій проблематиці особливої актуальності. Галузь, яка займає на сучасному етапі важливе місце в регіональній ринковій інфраструктурі, має неадекватну сучасним умовам систему збору, обробки та передачі інформації. Практично відсутня система показників, що відповідали б вимогам регіонального управління підприємствами агропромислового комплексу, які виконують соціальні та економічні функції.

Виходячи з принципів загальної теорії самоорганізації систем, в регіоні має сформуватися характерне середовище, яке є однією з необхідних умов самоорганізаційного відтворення виробничих відносин. Воно являє собою сукупність наступних складових:

- ринкового механізму, який розглядається як товарно- інформаційна система, де найшвидшим чином виявляються кон'юнктура, наявність товару, його споживча вартість;
- правового середовища, оскільки закріплення власності в процесі товарного обміну має регулюватися правовими актами, для чого потрібні закони та інститути;
- середовища доступних ресурсів - трудових, матеріальних, енергетичних та інших, що складають фактори виробництва;
- інформаційного середовища, що включає ринкові інформаційні структури, а також мас-медіа, котрі працюють з учасниками виробничих відносин.

Отже, інформаційна складова присутня в будь-якій відкритій самоорганізованій системі, такій як регіон і регіональний АПК. Найбільш інформативними є організаційні моделі, засновані на системному підході, доповненому інтегрованим використанням цільового, процесного, функціонального, ситуаційного, поведінкового, рефлексивного та інших підходів. Такі системи дозволяють розглядати систему стратегічного управління агропромислового комплексу регіону як системно синтезовану і спрямовану на довгострокову перспективу сукупність взаємозалежних і взаємозв’язаних суб’єктів (процесів, структури, механізмів, форм і методів) і об’єктів (елементів виробничого потенціалу) управління, взаємодіючих у процесі розробки і реалізації стратегії його поводження в зовнішньому економічному просторі.

Також підтверджено, що при введенні популярного процесного підходу до управління, паралельні впровадження систем автоматизації інформаційного забезпечення процесів інноваційного розвитку відкритих економічних систем, таких як регіони, регіональні галузеві підсистеми, стають не просто тенденцією сучасного управління, а життєво необхідною складовою частиною, що зменшує ступінь ризику прийняття управлінських рішень.

Пропонується, проаналізувавши умови, складові сталого розвитку регіону, а також методологію проектування сучасних інтегрованих інформаційних систем та враховуючи необхідність переходу регіонів на інноваційну модель розвитку, представити модель організаційної структури управління розвитком регіонального АПК, як модель, взаємопов'язаної і взаємопоузгодженої сукупності підсистем (моделей)**:** організаційної, економічної, інноваційної, соціальної, екологічної, інформаційної. Де організаційна підсистема виступає суб’єктом управління моделі, інформаційна її інтелектуальною складовою і має бути структурована по всіх інших функціональних підсистемах: економічній, інноваційній, соціальній, екологічній, які є об’єктами управління регіонального АПК. Підтримувати цю систему, ми вважаємо, мають: галузевий інформаційно – аналітичний центр в складі (структурі) Мінагрополітики та відділ в департаменті агропромислового розвитку. Галузева ІС, звісно, «співпрацює» з інформаційною системою "Електронний уряд.".

Із розгляду моделі організаційної структури регіонального АПК, як мережі обробки інформації, очевидним є те, що інформація є основою функціонального взаємозв'язку всіх елементів систем управління різного рівня так і господарювання. Процес управління відбувається шляхом збору та накопичення інформації про всі об'єкти управління, її обробки, аналізу і зберігання в репозиторії посередництвом декомпозиції (деталізації) об'єктів.

Література:

1. Ватченко О.Б. Механізм сталого розвитку регіонів / Ватченко О.Б., Ільченко В.М. // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.19. – С. 205-212.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]: за даними офіційного сайту Верховної Ради України. - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п.
3. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX-XXI століть: нові пріоритети / Долішній М.І. – Київ: «Наукова думка», 2006. – 512 с.
4. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.
5. Сталий розвиток регіонів України [Текст] / науковий керівник М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 145с.

Solokha D.V.
Dr. of Econ. Sciences, Associate Professor,
Bieliyakova O.V.
Ph.D, Associate Professor,
Kyiv National University of Culture and Arts, Kiev, Ukrane

THE DEFINITION OF STRATEGIC COMPONENTS OF THE INNOVATIVE PARADIGM OF REGIONAL DEVELOPMENT

Солоха Д.В.
д-р екон. наук, професор,
Бєлякова О.В.
канд. екон. наук, доцент,
Київський національний університет культури і мистецтва м. Київ

ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМОУТВОРЮЮЧИХ СКЛАДОВИХ ІННОВАЦІЙНОЇ ПАРАДИГМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено сучасні підходи до визначення поняття парадигми розвитку, виокремлено особливості інноваційної парадигми, визначено основні підходи до створення інноваційних структур регіонального рівня й досліджено особливості їх формування на засадах використання досвіду найбільш інноваційне розвинених країн світу.

Ключові слова: *система, регіон, розвиток, модель, інноваційний розвиток, парадигма, ринок, управління*

Studied modern approaches to the definition of sustainable development, highlighted the features of the innovative paradigm, identifies the main approaches to the creation of innovative structures at the regional level and the peculiarities of their formation on the basis of experience of the most developed innovative countries of the world.

Key words*: system, region, development model, innovation development, paradigm, market, management*

Позиціонування України у світовому економічному просторі в умовах сучасного геополітичного устрою потребує визначення парадигмальних складових інноваційного регіонального розвитку в пролонгованій стратегічній перспективі.

Досліджуючи наслідки зміни парадигми управління розвитком економічних систем розвинених країн в останній чверті XX, початку XXI століття, слід зауважити, що в загально-методологічному розумінні, існуюча парадигма соціально-економічного розвитку – це ключова ідея, яка полягає в основі будування теоретичної концепції національних

господарсько-технологічних систем як складних багаторівневих економічних комплексів; це зразок, приклад, еталон, що застосовуються для доведення певних смислових зв'язків між явищами тієї чи іншої сфери господарювання, розв'язання проблем, що виникають, формування методів та принципів дослідження.

Парадигма, яка реалізована в практичній діяльності, являє собою сукупність основних принципів, визначених не лише регламентуючими документами, а й сукупністю норм, цінностей, зразків поведінки [5;6].

Отже, на концептуально-методологічному рівні парадигми дозволяють розкрити закономірності розвитку різних сфер суспільної діяльності, трансформація яких здійснюється під впливом нового бачення цілей та перспектив, встановлення кардинально інших принципів розвитку (в цьому плані парадигма може характеризувати зміни в системі різновидів управління, їх стратегій та моделей).

Сучасною вимогою за переконливою думкою дослідників [1;6;5;6;7], з якою неможна не погодитись є формування саме інноваційної парадигми розвитку, основу якої складають провідні, існуючі нині моделі регіонального розвитку.

В межах моноцентричної моделі прийняття рішень активізувалася фінансова підтримка державою інноваційних процесів, що досягалось за рахунок оподаткування, пільгового кредитування, субсидій тощо за умов складання оптимальних пропорцій розвитку підприємств, галузей (секторів) національної економіки, основою якої безумовно є регіональні економіко-господарські системи, та комплекси; тобто, держава мала створювати сприятливі економічні умови розвитку регіональної економіки.

У більшості розвинених країн на зміну моноцентричній парадигмі інноваційного розвитку прийшла парадигма саморозвитку, сутність якої полягала у створенні і використанні умов прийняття інноваційних рішень самими регіональними суб'єктами господарювання [5;6]. Тобто, імпульс інноваційного розвитку йшов не від держави, а від суб'єктів інноваційної діяльності, які, оцінюючи ефективність інновацій, використовували принцип розмежування трансакційних витрат з метою максимізації інноваційного прибутку.

Мережа стосунків економічних суб'єктів за парадигмою саморозвитку формується за певними інституціональними правилами, тобто, удосконалюється концепція партнерських відносин між контрагентами мережних комунікацій, переходячи на більш високий рівень взаємовідповідальності за проміжні і кінцеві результати єдиного логістичного потоку товарів, інформації, фінансів, новацій тощо.

Поширеність цієї практики у сучасному діловому світі обумовила виникнення «мережного капіталізму», головною ознакою якого є створення ефективних взаємовигідних мереж стосунків (звідси поняття «мережна економіка», «економіка комунікацій», «інформаційна економіка»).

Розвинені країни перейшли від застосування схеми «міжрегіональних стосунків» до схеми міжрегіональної інтеграції, що передбачало активізацію їх ролі в процесі управління національною економікою та формуванні поліцентричного підходу до прийняття рішень в мережній економіці.

Удосконалення моделі самоорганізації регіонального розвитку через перехід від розвинутих «міжрегіональних відносин» до «міжрегіональної мережі» базується на інформаційній взаємодії суб'єктів завдяки впровадження інформаційно-комунікативних технологій, інформації та знання як ресурсів інформаційного суспільства наряду з традиційними виробничими ресурсами. Як наслідки цих процесів можемо виділити наступне:

– ускладнення мережних комунікацій в межах регіональної економічної системи під впливом не лише внутрішніх, але й зовнішніх факторів;

– формування внутрішньорегіонального ринку з персоніфікацією господарських відносин, зростанням передбачуваності дій партнера, зменшенням ризиків та оптимізацією трансакційних логістичних витрат, підвищенням якості обслуговування покупців на основі

формування своєрідних «альянсів» економічних інтересів постачальників, виробників, посередників, покупців, держави та раціоналізації трансакційних сервісних витрат;

– встановлення прямих контактів бізнесу і влади на так званій «клієнтській» основі при виваженому розподілу функцій управління інноваційним розвитком між державою та інноваційними суб'єктами, що створює умови для розробки більш досконалої економічної політики інноваційного розвитку регіональних економічних систем та впровадженню «інституціональної моделі економіки комунікацій».

Отже, звертаючись до парадигми міжрегіональної інтеграції (саморозвитку регіональних інноваційних процесів), слід відзначити, що створення ефективної мережі внутрішньорегіональних і міжрегіональних стосунків економічних суб'єктів стає поштовхом переходу до фази розвитку інноваційного потенціалу національної інноваційної системи в цілому.

Оскільки базовою категорією сучасного мережного капіталізму є «мережа», то саме ця інституція стала об'єктом прискіпливої уваги сучасних неоінституціоналістів [4; 7, с. 36], на думку яких, мережа є центром пересічення процесів локалізації і глобалізації господарських зв'язків суб'єктів

. Підкреслюючи вагомість внутрішніх факторів впливу на розробку вітчизняних схем взаємодії регіонів в межах парадигми міжрегіонального розподілу ресурсів, слід зауважити, що існуюча модель посттрансформаційної економічної системи України знаходиться під значним впливом факторів наднаціонального рівня, що різнопланово впливають на розвиток регіональних економічних підсистем [1, с. 44-47; 5; 6]: з одного боку, процеси глобалізації забезпечують доступ регіонів до світової мережі інформації, інновацій, інтелектуального капіталу, тощо; з іншого – підсилюють кризові тенденції депресивних регіонів національної економічної системи.

Світове господарство характеризується подальшим наростанням суперечностей між посиленням глобалізації, з одного боку, та локалізацією – з іншого боку, що впливає на ефективність впровадження моделей державного управління інноваційним розвитком економічних систем.

Глобалізаційні процеси пов'язують із розширенням та поглибленням інтеграційних зв'язків, інтернаціоналізацією всіх сфер суспільного життя, а локалізацію, навпаки, визначають як тенденцію пошуку конкурентних переваг розвитку певних господарських комплексів (на їх макро-, мезо-, та мікрорівнях).

Тенденції централізації та децентралізації економічних зв'язків в межах національної економічної системи відбивають вплив тенденцій глобалізації та локалізації світового ринку.

Дослідження еволюції парадигм міжрегіональних відносин суб'єктів (від парадигми міжрегіонального розподілу до парадигми саморозвитку регіонів, а відтоді до парадигми міжрегіональної інтеграції) дозволяє визначити, що економіка регіонів, з одного боку, є елементом загальнонаціональної економічної системи, з іншого боку – системою, що інтегрує підприємства як мікроекономічні комплекси.

Здійснення будь-якої стратегії інноваційного розвитку країни на основі певної парадигми міжрегіональних відносин неможливе без моделі «державного протекціонізму» з урахуванням національних особливостей територіальної, галузевої та організаційної структури економіки, тощо [2, с. 36-37; 3, с. 347-363].

Досліджуючи один з варіантів процесу реалізації моделей державного управління інноваційним розвитком національної економічної системи («державний протекціонізм»), слід відзначити, що він може здійснюватись на основі як стратегій нарощування власного інноваційного потенціалу, так і запозичення інновацій. Цей варіант, як свідчать дослідження [5; 6] втілився в так званій американській моделі «державного протекціонізму» інновацій , яка певною мірою відрізняється від європейської та східно-азіатської моделей.

На основі визначених особливостей вищенаведених моделей інноваційного розвитку та механізмів їх реалізації, можна виділити наступні основні підходи до створення

інноваційних структур і пов'язаного з ними розвитку інноваційної діяльності регіонів вітчизняної економіки в сучасних умовах:

- підхід, що заснований на використанні американської моделі, за якою має стимулюватися розвиток сприятливого інноваційного середовища регіону;
- підхід на основі європейської моделі, згідно з якою соціальні фактори є головними в механізмі стимулювання інноваційного розвитку регіонів. Мова йде про те, що європейська модель здійснює перехід від концепції «технологічного поштовху» зовні (з боку держави) до концепції «ринкової тяги», коли поштовх ініціюється зсередини кола інноваційних суб'єктів;
- підхід на основі азіатської моделі, за якою активно використовується державна підтримка залучення іноземних інновацій в регіонах з дешевою робочою силою (класична азіатська модель) або із значним інтелектуальним потенціалом (японська модель), в якої суб'єктами інноваційного проекту може бути не одна фірма, а багато фірм регіону.

В японському варіанті регіон виступає як єдиний технологічний простір із своїми ресурсами і кількома базовими точковими інноваційними структурами, зв'язаними між собою єдиною комплексною інноваційне спрямованою інфраструктурою.

Різновидом класичної азіатської моделі може бути визнана китайська модель регіонального інноваційного розвитку, особлива увага до якої обумовлена регіональними особливостями, притаманними економічним системам інших держав, передусім, України: дешева робоча сила, наявність депресивних районів, централізована система управління, відсутність соціальної гармонії суспільства, тощо.

В умовах сучасного етапу розвитку України модель державного управління інноваційним розвитком вітчизняної економіки базується на парадигмі міжрегіонального розподілу ресурсів з використанням стратегії «запозичення» іноземних інновацій в її варіанті «державного протекціонізму». Своєрідність ситуації, стосовно регіональних підсистем вітчизняної економіки, полягає у наступному:

– по-перше, в неоднорідності економічного розвитку суб'єктів різних видів бізнесу регіону, їх майнових відмінностях і диференційованості виробничих і інноваційних можливостей, що якраз формує специфічне «внутрішнє середовище» здійснення економічних процесів на мезорівні національної економічної системи;

– по-друге, в відмінностях систем фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку економічних суб'єктів різних регіонів;

– по-третє, в наявності депресивних або прогресивних тенденцій розвитку регіональних економічних підсистем тощо;

– по-четверте, національна українська модель державного протекціонізму може використовувати позитивні риси не лише азіатської, але й американської та європейської моделей, оскільки:

1) стратегія «запозичення» може бути використана як перехідна від стратегії «переносу» до стратегії «нарощування»;

2) методи «державного протекціонізму», розкриті відносно стратегій «нарощування» в американській та європейській моделях є прогресивними для вітчизняної економічної системи і мають бути орієнтиром формування системи державної підтримки інноваційного розвитку країни;

3) методи «державного протекціонізму» згідно стратегії «запозичення» азіатської моделі, мають бути творчо перероблені відповідно до національних умов і особливостей наявних інноваційних ресурсів.

Ситуація ускладнюється тим, що:

- значно відчувається нестача коштів для фінансування широкого фронту вітчизняних науково-технічних досліджень;
- накопичуються проблеми, пов'язані з вузьким позиціонуванням обмеженої кількості інноваційної продукції на світовому ринку;
- відчувається значний вплив зовнішніх факторів з боку світової економічної системи.

Таким чином запропоновані нами основні складові та підходи інноваційної парадигми регіонального розвитку України потребують подальшого опрацювання з теоретичної точки зору, по кожному з визначених напрямів, що після практичної реалізації дасть змогу забезпечити сталий довгостроковий розвиток.

Література :

1. Бондар К. Концептуальні засади забезпечення формування в Україні моделі економічного зростання інноваційного типу / К. Бондар // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 44-47.
2. Варналій З. Проблеми та пріоритетні напрями інноваційного розвитку малого підприємництва у Києві / З. Варналій, В. Хаустов, В. Білич // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 36-39.
3. Іванова К. В. Порівняльний аналіз моделей державного управління інноваційним розвитком економічних систем / К. В. Іванова // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2007. – Випуск 232. – В 5 т. – Т. ІІ. – С. 347-363.
4. Макарова М. В. Дистанційна зайнятість в умовах розвитку мережної економіки / М. В. Макарова // Економіка і держава. – 2006. – № 1. – С. 81-84.
5. Солоха Д. В. Функціонування і розвиток інноваційного потенціалу регіональних соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: монографія / Д. В. Солоха. – Донецьк: ВІК, 2012. – 439 с.
6. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України: монографія / [Матросова Л. В., Овєчкина О. А., Іванова К. В., Солоха Д. В.]. – Донецьк: Донбасс, 2009. – 485 с.
7. Яремко Л. Розвиток ідей локальної та територіальної економіки / Л. Яремко // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 31-37.

Petrov K.D.

Assoc. Professor Dr., Dept. “Regional development”

University of National and World Economy - Sofia

GEO-ECONOMIC ASPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE MOUNTAIN REGIONS AND RESORTS IN BULGARIA

The growing importance and the role of spatial development of the mountain regions as a commitment of the European Union for the implementation of a common regional policy on the continent as a whole, put forward the need for a new approach and analysis of these areas.

This analysis stems from the diversity and scale of the resource potential which the mountain regions have. The differentiation of the geo-urban development models of the mountain regions, which are a natural result of the impact of multiple factors, leads to the formation of a number of spatial features in the distribution of the population in the different in size mountain areas and types of mountain communities. This in a large extent sets out the possible aspects of the tourism development in the semi-urbanized territories outside the major tourist spots. Defining the contemporary geo-urban realities in these areas through active research activities and objective analysis will make possible the formulation of clear objectives and priorities for the future policy for the development of the mountains.

Key words: *mountain development geo-urban studies, regional policy, modeling*

The tourism policy as well as the tools for promotion of the tourism development occupy an important place among the policies and tools for the development of the mountain regions because of the great contemporary economic importance of tourism for their economies as well as the limited economic alternatives. The extent of economic and tourist absorption in the Bulgarian mountain regions is relatively low compared to other European mountain areas and this is their major advantage, which should be carefully used. In Bulgaria the utilization of the mountain areas for recreation and tourism purposes strongly lags behind the sea coast, where we witness a real boom of tourist constructions with all the negative traits of a consumerist and shortsighted attitude towards the natural environment and the recreation and tourism resources. But there are already signs of moving the building wave to the inland mountains as well. Bansko, Pamporovo and Borovets already feel the capital pressure and enduring the principles of consistent and friendly tourist development becomes harder and harder as well as more responsible. The tourism and recreation related policy isn’t usually established as an independent policy area and the responsibilities for the tourism development are divided between several ministries and public bodies, which puts as a major problem their coordination. Independently on this various instruments and incentives aimed at the promotion of the mountain tourism are established. Its (initial) focus on

winter (ski) tourism is assessed as a weakness of the tourism policy in mountain regions. In geo-economic context, in the development of the contemporary global economy mountain areas hide a tremendous potential for Europe and besides being an excellent environment for tourism development, they also perform numerous other functions – environmental, economic, social, cultural and agricultural. Long ago, even before the establishment of the European Union, the Alpine countries are to a targeted policy, regulated by laws, allowing support for the mountain areas taking into account their specific geographic and climatic conditions as well as the lifestyle of the people living in the mountains. Nowadays these national practices have evolved into a pan-European policy. With this regard, the policy for the mountain areas is seen as a crucial part of the pan-European spatial planning and regional policy, which must impose measures for economic and social development in the mountains aimed at the natural resources management and conservation as well as of the preservation of the local traditions and cultures. Also the mountains' development policies are closely related to regional policy and the spatial policy and planning. Besides that a few countries have comprehensive, integrated policy for the mountains as well as specific tools such as laws on the mountains or funds for the mountains (France, Italy, with some conditionality – Switzerland). The public interventions aimed at promoting the development of mountain regions vary considerably, not only depending on the importance and diversity of these areas, but also on the institutional structure of each country (centralized, federal, old or a new EU member state, an EU acceding country, etc.). Especially important policy tool, which is often a prerequisite for the application of other tools, is the adoption of a definition for the mountain areas. The criteria for determining the mountainous areas are different, but always include the altitude – although with different values in the different countries, often depending on their latitude (France - 600-800 meters, Switzerland - 1000 meters, Greece - 800 m, Italy - 600 m, Spain - 1000 meters, Slovakia - 600 m). Other (modified) criteria are the gradients (France, Spain, Slovakia) as well as the relative height (Italy). In some of the countries an explicit definition of the ski resorts in a legal act exists as well as the conditions for their functioning (Spain - Aragon). In some cases (Slovakia) a strong emphasis on the use of the tourist zoning as a tool of the tourism policy is put. Four types of tourist areas (mountains, lakes, urban, etc.) are defined in Switzerland. The spatial development of the mountain areas is an activity, which should be based on good coordination and special attention should be paid to the specific conditions in the mountain areas as well as to the impact of the different sectoral policies. The mentioned sectoral policies should contribute to the diversification and increase in the number of the activities oriented to the development of the crafts and SMEs, as well as to the cooperation between them. In each part of the mountainous areas specific development of the agriculture and forestry is observed. This imposes the need for local development programmes and policies that should be based on the production of local quality products and which should also contribute to environmental protection. The design and planning of the specific types of tourism activities, which should comply with the environmental, economic, social, cultural, architectural and historical environment in the mountains, should be the engine for growth in the mountain regions in Bulgaria. From geo-economic point of view the public services in the mountain areas should not be at a lower level compared to the level of their development in the rest of the areas, but tax breaks and incentives are necessary to be introduced for their promotion. The attempts for establishing mountain agrarian campuses or farms, where the organic agriculture and livestock is promoted while respecting the sustainable conservation of soil, water and air, would be of great benefit. In my opinion, the reasonable approach would be an executive agency entitled "Environmental control and management of natural resources" based in the town of Smolyan to be established. This agency should provide an accurate examination of the landscapes status, the damaged areas, the fauna and flora preservation and their habitats and, where appropriate, their rehabilitation. In the Bulgarian conditions it is very important the cultural identity of the mountain population to be preserved as well as the diversity and richness of its cultural heritage. This should be done on the spot in the mountains. It is necessary the building activities related to the absorption of the mountain recreation potential to be done with tact and care in order to be avoided a number of errors known to us through our current practice as well as through the practice of European

alpine countries. We need to find our Bulgarian form of tourism development and spatial planning, which should focus on the spring – summer and autumn – winter exploitation, so characteristic for our conditions as well as on the use of the existing settlements with permanent population, which have rich recreational resources and Bulgarian national spirit, history, traditions and material culture. Given the geographical location of Bulgaria it is necessary a consensus for the establishment of various tools and incentives aimed at the promotion of the mountain tourism to be achieved in the society. Its (initial) focus on winter (ski) tourism is assessed as a weakness of the Bulgarian tourism policy concerning the mountainous regions. At the present stage the promotion of tourism in the mountain regions in most of the countries is not limited to the promotion of winter tourism and ski resorts, rather the opposite – a differentiation of the tourist products is sought as well as possibilities for their use in the summer. For example the Tourism Development Programme in Bergamo – Italy focuses on promoting SPA tourism in the mountainous regions of France. The case with the "Snow Plan" Programme in France in the 60s and 70s of the twentieth century is the same – it includes investments in specialized ski tourism infrastructure made by the state and local authorities. In Bulgaria the single season independent tourist complexes, which are typical for some of the Alpine countries, such as France, located at higher altitudes and suitable only for winter exploitation, are the inappropriate foreign model for the Bulgarian conditions, which should not be copied and applied in the Bulgarian mountain regions. Bulgaria should construct multi-seasonal and multifunctional resorts with a limited capacity, attached to the existing settlements and resorts. We have to admit, that after the enthusiasm in the 70s of the last century with proposals for the construction of such complexes in the mountains of Rila, Pirin, Vitosha and the Rhodopes gradually these plans were postponed, forgotten and replaced by other concepts, based on the localization of the tourism construction close to existing mountain villages and resorts. In the second half of the twentieth century a series of territorial development plans for the mountain areas have been produced in Bulgaria. The territorial development plans for the Rila Mountains were developed in 1962 by the architect L. Konstantinov and in 1968 – by Arch. P. Grigorov. A "Programme for the complex development of the recreation activities and tourism in Northern Rila" was developed in 1975 by a team led by Professor L. Stoytchev and in 1985 a Landscape plan was developed by Prof. L. Stoytchev with a team. A spatial planning scheme for the Pirin Mountain was developed in 1972 by Arch. P. Grigorov and a team and in 1977 Eng. N. Chucheva and a team designed a park landscape structure projects for the National Park "Pirin". In 1991, a team led by Prof. L. Yotsova developed a new landscape projects for the National Park "Pirin". Concerning the Vitosha Mountain, in 1954 Prof. E. Sougarev developed a Master Plan, in 1977 a territorial development plan was developed by a team headed by Arch. K. Bisserov and in 1987, with regard to the application of Sofia as a host of the Winter Olympics games, a structure scheme was developed by a team headed by Arch. Chipev. For the Western Rhodopes the spatial planning scheme was developed in 1978 by a team headed by Prof. M. Kovatcheva. For the Central Stara Planina the territorial development plan was prepared in 1985 by a team headed by Prof. M. Mladenova and Prof. L. Dinev and the territorial development plans for the recreation and tourist sites were prepared by a team headed arch. P. Evrev and arch. J. Slavkova . The evolution in the ecological thinking and the development of environment protection legislation helped to a great extent mainly with the proclamation of the national parks, and later on the national and natural parks. Unfortunately, new reliable territorial plans for the mountain areas have not been developed in the recent years. But on the other hand, the management plans for the national parks "Central Balkan", "Rila" and "Pirin" and the natural park "Vitosha" were prepared. The Management plans for the national parks "Central Balkan", "Rila" and "Pirin", however, cover only a part of the mountainous regions and namely the protected natural environment. The whole territory of the mountains along with the mountain villages are subject namely of the spatial plans, which, with no doubt, not only more comprehensive but also more complex treat the problems of the structure, protection and development of mountainous regions. The task of the government is to revive the practice of planning at regional level as well as to find a suitable mechanism for assigning and development of spatial plans of the mountain regions. This practice should be interrelated with the preparation and

approval of a law on the mountains. A draft of such law has been available since 1998, but the procedure of its adoption has been delayed. The need for such a law was provoked by the specific problems of the mountain areas – depopulation and deterioration of the social structure, high unemployment, economic backwardness, inefficient agriculture and livestock, backwardness in the infrastructure fitment, problems with environmental protection. A law on the mountain would lay the foundations of a national policy oriented to the revival of these areas. In case the government has no will to enact a Law on the mountains, then I think, a special section in the Law on the Regional Development entitled "Development and management of the mountain regions" could be inserted. This chapter will focus on the support to the social and economic development of the mountain regions as well as on the development and preservation of the mountain territories. In a similar way, like in some European laws, a number of concessions and incentives aimed at the encouragement of the economic development and transformation of the mountainous areas into attractive places for production, tourism and providing better services to the population, have been provided. The laws should focus on the development and preservation of the mountain areas by drafting spatial plans for the mountain municipalities and parts of them as well as general and detailed spatial plans for the urban areas in the mountain communities. It is necessary, to a large extent, the state policy on the development of mountainous territories to be entrusted to a specialized state authority. The task of this government body will be to implement new structural schemes and plans, which should define the overall structure of the territory, the zones with different conditions of use, protection, structure and development of the technical infrastructure, spatial development of settlements and settlements structures, the permitted limit concerning the sizes of the resorts in accordance with the norms for recreation load of the territory and resources as well as the measures for conservation of the environment and the mountain resources. Moreover, those plans should define the boundaries of the public and private property, the design limits of the urban, agricultural, forest, disturbed and protected areas, the areas for skiing and hiking as well as the specific requirements, rules and regulations for spatial planning, protection and improvement of the environment. While carrying out planning activities for the mountain areas it is particularly important the territory to be structured in such a way to ensure coordinated development of the individual functions and activities as well as the implementation of effective nature conservation measures. Large natural areas under NATURA 2000 should be protected in our mountains without active absorption and tourist use as an example of the natural balance. These are the areas falling under the regime of protected natural environment and those territories occupy the heart of the mountains. The special regime includes all the areas above the upper limits of the forests, the protected nature areas, the water protection areas and forests as well as the protected areas around resorts and the resort resources. In the rest of the mountain areas territories of forestry and natural environment areas should be delineated and in those areas recreation activities and compatible with them business activities should be practiced. These are forests and forest lands of economic and recreational importance. The areas for locating the resort facilities should be oriented in accordance with the existing mountain villages and should form recreation and tourist locations. In practice, this could be a built zone of the village and a resort environment named "U – zone" (an area with urban territories and resorts), which also could include the urban territories in the building boundaries of the cities and settlements as well as the territory around settlements. While deploying the sites for locating settlements and recreation areas in the structure of the mountain regions the principle of alternation of those areas with free natural environment should be applied and the designation "N" – zone should be introduced. In compliance with this principle the different mountains in accordance with their geological structure produce different structural patterns of tourist utilization and disposal such as – radial scheme (Rila, Verila, Pirin, Vitosha and Ossogovo), cross – parallel scheme (Fore Balkan Mountains, the Balkan Mountains, Sredna Gora and Sakar) and mesh scheme (the Western Rhodopes, the Eastern Rhodopes, Strandja and Bakadzhitsite). With this regard, in the master plan of Bulgaria, a single transport system with accessibility to the resort areas and rural territories should be built. This is needed because of the localization of resort settlements as the resort zones and complexes normally develop in linear directions mainly in the valleys of rivers and road links.

In these most actively absorbed areas the principle of rotation is also applied - the acquired urban areas are followed by free and green areas around the settlements and territories between the settlements. This allows the entry of nature environment in the settlements and the formation of a continuous band construction in the valleys is not allowed. Within the resort and tourist location the resort settlements, the resort zones and the recreation complexes form the resort – urban entity of agglomeration type.

This entity should be a subject to common spatial planning in a special general structure plan.

Although, a number of general and detailed spatial plans have been prepared in the recent years such as the spatial plans of the resort tourist sites and the areas for ski resorts and villages such as Pamporovo, Momchil yunak, Large Perelik, Pashaliitsa, Bansko, Chepelare, Syutka, Panichiste, Razlog, Predela, Samokov – Borovets – Beli Iskar, Semkovo, Uzana , Kom Beklemeto, Kom, Tryavna , Elena and others. In some of these studies namely the approach for integrated development of the tourism has been applied and this tourism development was related to the existing settlements in the mountains not only as starting points, but also as places for locating the tourist construction as well as their functioning into a single system of mountain resorts. In line with the possibilities for spatial development and the opportunity which Bulgaria has –a new wave of emigration of 25-40 thousand foreigners to enter the country and its impact on the labor market it would be good through the development of new tourist centers to attract some of the immigrants in order to mitigate the burden on the urbanized areas in Bulgaria. Unfortunately there is no clear policy on the modernization of resorts like Syutka , Banite (Smolyan district), Belite brezi (close to Ardino), Byala cherkva (Plovdiv district), Laki (the village of Manastir) Panichiste and Separeva banya , Berkovitza, Beklemeto, Yundola and Varshetz, where opportunities for building new mountain resorts exist. But for now a congestion in the existing complexes is observed (Pamporovo, Borovets and Bansko) while decline in some of the resort areas as Semkovo, Predela, Atoluka, Kartala, Usana and others is observed. The tourism development has partial progress in and near the existing settlements like Beli Iskar, Govedartzi, Apriltzi, Predela, the village of Vrata (Plovdiv district), the villa settlement “Constantia”, Tzigov chark, Saint Konstantin (Pestera) and others. The planning of the mountain resorts should starts with the preparation of spatial plans at the regional and local levels, which determine the overall structure of the planning area and places for location of facilities for recreation and tourism – those should be located close to the existing resorts with permanent population as well in independent resort complex. The location of the resort should be determined on the basis of an integrated analysis of the recreation potential of the territory and evaluation of the resort and tourist needs. The specific location of the individual resort settlement should be refined and further clarified in the spatial plan of specific resort and tourism location. The size of the resort depends on a number of factors and conditions of natural, technical, functional, economic, aesthetic and psychological nature. The capacity or carrying capacity of the main resort resource is a particularly important factor among the mentioned factors. For the ski resorts this should be the carrying capacity of the ski slopes. Ignoring this factor and the construction of a number of tourist sites and accommodations larger than those allowed by their capacity, will result in larger load on the ski slopes and the cable cars and just like the crowded beaches along the seaside would mean disturbed comfort for the visitors as well as threatened environment balance. Symptoms of such an overload of the recreational capacity of the ski slopes and cable cars is already observed in Bansko and Pamporovo and in the near future such overload could be expected in other mountain resorts as well. The current planning is based on the finding that the mountain resorts have intrinsic segmented form with separate nuclei mainly due to the complex landforms (Pamporovo Semkovo, the lake of Batak, Predela, etc.). The compact form could be found much more rarely (Borovets, Bekelemeto, etc.). With this regard the approach to the tourism must be diversified based on the characteristic of the tourism profile as well as the its development and the combination of at least three or more types of tourism. For these reasons a change with regard to the land and buildings for shelter and habitation is needed as those represent the "basic fabric" of the resort, which occupies the largest part of its territory. In the Bulgarian resorts the hotels and holiday

homes prevail. The individual houses are found as components of some mountain resorts (Yundola, Semkovo, the lake of Batak, Panagyurski colonii, etc.) Some typical European resort forms such as individual apartments in hotel buildings, family hotels, pensions, houses in villages, family resorts, hotel resorts and others occur on the Bulgarian tourism market and it is expected that those will get more widely spread. It is worrying that the form "apartment hotel" sometimes degenerates into a residential apartment building without the necessary public service facilities. This is dictated by the entrepreneurs' desire to make a profit quickly, but the quality of the resort environment gets lower and the resorts begin to look like residential complexes. The excessive concentration of shelters in large multi-store buildings is unacceptable as a way of building and disrupts the natural balance in the mountains. It is appropriate more moderate concentration to be applied through which the construction could crystallize into a consonant with the natural environment structure. The recommended density indicators in the net land for housing are 170-220 l / ha or 120-150 m2/per bed. The construction density is suitable to be less than 20%, and the intensity of the construction should be the lower than 1.00. Bigger density and intensity would make the resort environment worse and would bring it closer to the nature of the urban environment. As the privatization of the resorts has already been implemented new plots (RLE) for individual hotel and leisure buildings are expected to delineate, but those should not take more than 50-60% of the total area of the complex. In this way the need for larger public space for general public use in the resorts will be protected. This space includes not only the streets, alleys and the infrastructure networks and facilities, but also the public green areas (the parks in the resorts) and the land, the buildings as well as the facilities for sports and recreation – ski slopes, ski trails, ski fields. The trend for shrinking and reducing the public space in the resorts is detrimental and all the potential and means of the planning should be used in order to resist this trend and protect the general public free spaces. The Bulgarian nowadays architecture in the mountain resorts, despite some successful examples, is still in demand and rambling as a whole and unfortunately it is not very well oriented in the nature and the correct image of mountain architecture. For this reason, in the Bulgarian mountain resorts one could meet both domes and balustrades as well as materials, which are not suitable for the mountain conditions, and also downright false imitation of architectural models from the past. That's why, although small in number, the serious and successful implementations in the mountain resorts bring us delight and give us real hope that the architecture will experience this period of contagious childhood disease and will be able to shift to a more serious approach in the creation of the architectural environment and the architectural image of the mountains and mountain resorts.

References:

1. Encyclopedia "Bulgaria". Sofia from 1978 to 1996.
2. Evrev, Petko Djerov Alexander Constantine GegovKadastar. Property Register. Spatial.
3. Evrev Petko Methodology for determining areas with specific territorial characteristics. NTSTZHP. 2012
4. Petrov, Vladimir., Zoning, ed. "Sibi" S. 2004
5. Patarchanov, P. Spatial differentiation of mountain areas.
6. Troeva V.Osnovni planning principles of national space. NTSZHP 2012 Panos. High Stakes. // 2002.
7. International Year of Freshwater 2003.
8. The Mountain Institute.
9. Tree. // Microsoft Encarta Reference Library 2003. Microsoft Corporation, 1993-2002. 60210-442-1635445-74407.
10. Biotic Communities of the Colorado Plateau: C. Hart Merriam and the Life Zones Concept.
11. Copus, A.K., Price, M.F. A Preliminary Characterisation of the Mountain Area of Europe. Euromontana, Brussels. 2002.
12. Mountain Environments. // United Nations Environment Programme World Conservation Monitoring Centre.
13. Taylor, Richard Cachor. A Birder's Guide to Southeastern Arizona. *American Birding Association*, 2005. ISBN 1-878788-22-1. c. 2–4.
14. The Atmosphere: An Introduction to Meteorology. *Prentice Hall*, 1998. ISBN 0-13-742974-6. p. 15–17, 30–35, 38–40.
15. Todorova, S. (2014) Differences and coherence between regions in carrying out modern agricultural policy in Bulgaria, monograph, AI of the Agricultural University – Plovdiv, p.137
16. Steven M. Stanley. Mountain building. // Earth system history. 2nd. Macmillan, 2004. ISBN 0716739070. p. 207.

17. Chapter 6: Mountain building. // Science matters: earth and beyond; module 4. Pearson South Africa, 2002. ISBN 0798660597. c. 75.
18. Andrew Goudie. Encyclopedia of geomorphology; Volume 2. Routledge, 2004. ISBN 0415327385. p. 701.
19. Victor Schmidt, William Harbert. Planet Earth and the New Geoscience. 4th. Kendall Hunt, 2003. ISBN 0787293555. p. 46–47.

Marinov P. P.
assistant
Agricultural University Department, Regional development, Plovdiv

THE SMOLYAN REGION BETWEEN TWO SEAS

Маринов П. П.
асистент
Аграрен университет,Регионално развитие, Пловдив

ОБЛАСТ СМОЛЯН МЕЖДУ ДВЕ МОРЕТА

България попада в Черноморската общоевропейска транспортна зона. От десетте мултимодолни транспортни коридора на Европейския континент, пет преминават през страната и са в основата на развитието на транспортната инфраструктура, както в национален така и локален план. През ЮЦР преминават три коридора два запад-изток и един север-юг. България се явява основна геостратегическа и транзитна дестинация за хора, стоки и капитали през и за ЕС.
Ключови думи: *мултимодулни транспортни, коридори, регион и граничен пункт.*

Bulgaria falls in the Black Sea a pan-european transport area. Of the ten efficient multimoda transport corridor of the European continent, five pass through the country and are the basis of the development of transport infrastructure, as well as in the national and local plan. In SCR pass three corridor two west-east, and one north-south. Bulgaria is евява main геостратегическа and transit destination for people, goods and capital in the EU.
Key words: *multimoda transport, corridor, region and crossing.*

Located in Rilla-Rhodope massif in one of the most beautiful, central parts of the Western Rhodopes. The Smolyan region is part of the South Central Region (SCR) of the law for the regional development adopted by 2008years. The area of the area is 3192,9 km², occupies 14,2 % of the territory of SCR and 2,9% of the territory of the country. By Regulation EC (№1059/2003years) and regulation (№176/2008years). The country is divided in 3 level (NUTS), Somalian area is part of level 2 in SCR. In the fall even Kurdzhali, Pazardzhik, Khaskovo and district of Plovdiv, which are of a level 3 (NUTS 3). In phisicogeographical respect area is located in the southern parts of the Western Rhodopes, to the west it borders the region of Blagoevgrad, which is part of South West region, to the northwest of Pazardjik, to the north of Plovdiv and the East region of Kardzhali. Southern boundary coincides with that of the Republic of Greece. In the area there are 241 settlements, located in 10 municipalities, 8 town and density 42р/км². The highest point in the district Somalian is the peak of Perelik peak 2191m., as altitude for locality is in the range of 600÷2191m. Or the average about 1000m above sea level. [1]

Bulgaria falls in the Black Sea a pan European transport area. Of the ten efficient multimoda transport corridor of the European continent, five pass through the country and are the basis of the development of transport infrastructure in Central and Eastern Europe. With the most vital importance to SCR in transport terms (to the south) is Somalian district with the main western axis north-south corridor №4, main central axis north-south corridor №9, south main axis west-east to corridor №8 and main axis west-southwest with approved transport position of the Central and Western Europe to Asia and the Middle East to corridor №10. Highway „Black sea“ appears as the main connection between the territories situated between the Black and Mediterranean seas. The proposals and the guidelines for the development of the national transport infrastructure are aimed at achieving the priorities for the development of the national transport infrastructure as part of the trans-European transport network (TEN). These proposals are related primarily to the most important axes of the trans-European transport network and links with neighboring countries and regions, as well as directions to the pan-European corridors, which are not covered by the main axes

and some additional links. Here is the place to celebrate that, in the territory of party-Nata transport infrastructure is based on and develops the created already model type „grid“ of parallel and меридианни axs. The geostrategic plan area is located between several european corridor, etc. Major and minor axs. They connect Smolyan district with the other territories, determining its location between two of the most important water pools of the Balkan peninsula, Black and the Aegean Sea. Total length of the road network in Bulgaria is 37 295,7 km² with average den-sity 0,33 % km². In the field there is a well-developed and built a road network, the total length of the roads is 1256km. the Republican Road network includes 606 km. A municipal 650km. Due to the nature of the relief of the territory of the area will not built highways and first-class roads. Roads from the second class are of length 110km. third are 428km away and means with the most large title 650km. Secondary Western axis Nikopol-Pleven-Lovech-Plovdiv-Smolyan is unlike the other second-stepped shafts is still in the process of building, it consists of secondary roads, in which traffic is not intensive. CROSSING at the gangway Elige is in the process of building, a counts in Zlatograd there is less congestion. In the northern part of this axis function ferry link „Nikopol-Turnu Magurele“. Building a tunnel under Stara planina mountain between Karlovo and Troyan would shape the relation of this road artery „north-south“. In the southeastern part of the area is located first open border control checkpoint, Zlatograd-Hermes or Zlatograd-Xanthi, the very Zlatograd is situated 6km away. From the border crossing, both cities are located at a distance 55km. Border Crossing from the Bulgarian side is located in the proximity of the village of Alamovci, west of the town of Zlatograd, 3,5km from the village bathroom or Hermes by the Greek side. A characteristic of this border village that changed their names in the different historical periods: Ladja, Terme, Catez and Elige. Counts is starts to function of 15.01.2010. it is open on both sides of the border. The point is built for the movement of cars and small-scale trucks. The disclosure of this point is shortens the time of Zlatograd to Xanthi approximately one hour. Which in turn contributes to a quick and easy movement of passenger flow in the direction Plovdiv from the central parts of the region of the Aegean, the distance is 215km. the Xanthi on the highway A2 leads to Thessaloniki. To the south road continues to Athens, and from there to port of Piraeus. Border point Zlatograd-Terms is part of cross-border corridor Zlatograd-Hermes-Xanthi, he has continued as the Bulgarian party in a northwesterly direction, and by the Greek side to the southwest.[2]

The pass „Elige“ is located in the Central Rhodopes in parallel of the Chepinska River, which is a tributary of river Arda, pertaining to Aegean catchment area. The gangway is cast-affixed between Bulgaria and Greece. The Bulgarian side it starts of with the village Chepinci the municipality Rudozem, area Smolyan. The first settlement by the Greek side is with the village Damari, pass links the towns of Rudozem and Xanthi. In the area is building a border checkpoint (CROSSING) Elige-Xanthi, this is part of the international time 2-86 Plovdiv-Smolyan is with: town Rudozem-Chepinci-Elide-CROSSING-Xanthi, with the total length 203km. It is perpendicular to the Trakia „highway“ part of corridor 8 which connects the Adriatic with the Black sea. The distance of Smolyan-Plovdiv and Bourgas is 358km. Smolyan district by its geographical location is „input-output“ door for SCR with two checkpoints which connected Aegean and the Black sea. Opening of the border crossing in the pass „Elige“ will be cut drastically the distance of the town of Plovdiv in Smolyan to Xanthi. In this connection, important „input-output“ door is air transport point at the airport with, the village Krumovo of 8km. from the town of Plovdiv. In the territory of SCR in part Smolyan region, has a combination of two types of transport: Air and road, which is liaison between the territory of the Aegean Sea from north Greece to South Bulgaria and SCR. [3]

Conclusions:

- Major and minor axes of the model of the transport infrastructure will be developed, through the building of new facilities of road infrastructure. Existing facilities of road infrastructure will be upgraded.
- The most important guidelines for the development of the transport system of the country are set down in the Strategy for the development of the transport system of the Republic of Bulgaria to 2020. Developed in conjunction with the policy and infrastructure of the EU on

the trans-European network for everywhere the isolation of the peripheral areas and strengthen the role of cross-border cooperation.

- Opening of „Elige“ will create good conditions for economic. This area has great potential for development and opening the southern Balkans and Asia.
- Transport Infrastructure Development is the regional, national and cross-border importance.
- Increase the commercial exchange between companies of Greece and Bulgaria.
- Development of tourism: Rural, cultural, religious, historical.
- Strengthen the role of sustainable development between Bulgaria and Greece.

Literature:

1. Municipal development plan (2007÷2013 years), Smolyan District.[1]
2. Program for Regional Development for the period (2014÷2020 years). National Concept of spatial development in the period (2013÷2025 years).[2]
3. Law of regional development of till 30.08 2008 yers.[3]

Borisov P.
Ch. Assist. Prof. Dr.
Agricultural University - Plovdiv
Nikolov D.
Assoc. Prof.
Institute of Agricultural Economics - Sofia
Radev T.
Assist Dr.
Agricultural University – Plovdiv

ASSESING THE IMPACT OF THE IMPLEMENTATION OF AXIS 2 OF THE RURAL DEVELOPMENT PROGRAM 2007-2013 TO IMPROVE THE ENVIRONMENT AND RURAL REGION

Борисов П.
гл. ас. д-р
Аграрен университет – Пловдив
Николов Д.
доц. д-р
Институт по аграрна икономика – София
Радев Т.
гл.ас. д-р
Аграрен университет – Пловдив

ОЦЕНКА ОТ НА ЕФЕКТА ОТ ПРИЛАГАНЕТО НА ОС 2 ОТ ПРСР 2007-2013 ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА И СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ

Support to farmers in mountainous and other less favored areas under axis 2 is a prerequisite for environmental protection, the application of good agricultural practices and increase the attractiveness of these areas. The purpose of this study was to evaluate the effect of the implementation of Axis 2 of the Rural Development Program (RDP) to protect the environment and improve living conditions in rural areas. To achieve the objective of the study are implemented survey and focus group discussions among farmers.

It can be concluded that the payments under Axis 2 is hard to digest the fact that farmers fail to realize the maximum possible assistance to all areas. Measures 211 and 212 have the greatest contribution to the objectives of the axis. Measure 223 and 226 are considered as measures with the weak contribution to environmental protection.

Key words: *agro environmental payments, rural areas, environment, axis 2.*

Подкрепата за земеделските производители в планинските и други необлагодетелствани райони по ос 2 създава предпоставки за опазване на околната среда, прилагането на добри земеделски практики и повишаване привлекателността на тези райони. Целта на настоящето изследване е да се направи оценка на ефекта от прилагането на Ос 2 от Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) за опазване на

околната среда и подобряване на условията за живот в селските райони. За постигане на целта на изследването се реализират анкетно проучване и дискусии във фокус групи от земеделски производители.

Може да се обобщи, че плащанията по ос 2 трудно се усвояват поради факта, че земеделските стопани не успяват да реализират максимално възможното подпомагане за цялата си площ. Мярка 211 и мярка 212 имат най-голям принос за постигане целите на оста. Мерките 223 и 226 се оценяват като мерките от ос 2 с най-слаб принос за опазването на околната среда.

Ключови думи: *агроекологични плащания, селски райони, околна среда, ос 2.*

Въведение. Подкрепата за земеделските производители в планинските и други необлагодетелствани райони по ос 2 създава предпоставки за опазване на околната среда, прилагането на добри земеделски практики и повишаване привлекателността на тези райони. Общата цел на ос 2 е свързана с развитието на земеделски методи, целящи запазване и съхранение на околната среда, както и компенсиране на производителите в планинските и други необлагодетелствани райони, за да поддържат земята си в добро състояние и да се предотврати изоставянето на земята в тези райони. Основните подцели, които се преследват в рамките на ос 2 са:

- опазване на биоразнообразието и земите с висока природна стойност;
- развитие на биологичното земеделие;
- подобряване на качеството на почвите и водите;
- развиване на устойчиви практики за управление на земите;
- насърчаване на устойчивото управление на горския фонд.

В ос 2 са разпределени 27% от приноса на Общността по трите оси на ПРСР. От бюджета но оста 40% се изразходват да дейности заложени в Националната агроекологична програма, а други 35% от бюджета са заделени за подкрепа на стопаните от необлагодетелстваните райони. Останалите 25% от средствата се използват за мерките по НАТУРА 2000 и опазване на горския фонд. Мерките по оста имат съществен принос за ограничаване на парниковите газове в атмосферата (Todorova, S, 2011) и за подобряване на качеството на живот в селските райони (Иванов и др., 2009).

Целта на настоящето изследване е да се направи оценка на ефекта от прилагането на Ос 2 от Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) за опазване на околната среда и подобряване на условията за живот в селските райони.

Тази оценка се базира на мнението на земеделските производители за постигнатите ефекти в техните стопанства. По този начин се установява как отделните мерки допринасят за постигането на заложените цели.

Методически подход. За постигане на целта на изследването се реализира анкетно проучване сред 45 земеделски производители. Всички те са бенефициенти по ос 2 на Програмата за развитие на селските райони (ПРСР). Специално е разработена анкетна карта (виж табл.1) за измерване на постигнатите ефекти от приложените мерки в изследваните стопанства. Чрез фокус групи е събрана информация за специфичните проблеми, които срещат бенефициенти при опазване на околната среда. Извадката е определена на случаен принцип като е отчетена концентрацията на проекти по Ос 2 в различните административни области. Като такива се определят областите: Пловдив, Пазарджик, Плевен, Велико Търново, Хасково, Ямбол и Сливен. Организирането и провеждането на анкетното проучването е осъществено със съдействието на Националната служба за съвети в земеделието (НССЗ) и Аграрен университет-Пловдив.

За обработване на събраните данни са използвани следните методи: дескриптивен анализ, графичен анализ, експертна оценка и статистически метод за изследване на взаимовръзка между фактори (хи-квадрат анализ).

Резултати от анкетното проучване. Оценката на мярките по ос 2 на ПРСР е направена въз основа на проучване сред 45 респондента. Основният дял от респондентите са земеделски производители /физическо лице/, което дава възможност да се оцени ефекта от Програмата при малките стопанства, които изпитват сериозни затруднения при осъществяване на своята стопанска дейност и спазване на агроекологичните изисквания.

При така структурираната извадка най-голям интерес се наблюдава към мярка 214 „Агроекологични плащания”. Също така популярни са и мярки 211 „Плащания за природни ограничения на фермери в планинските райони” и 212 „Плащания за природни ограничения на фермери, различни от планинските”.

Таблица 1

Анкетна карта

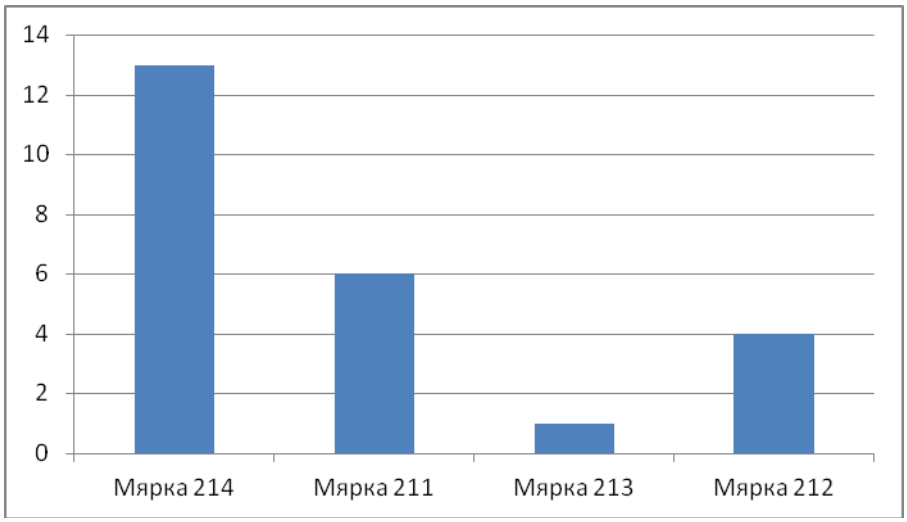
До каква степен отделните мерки, са допринесли за:….	Мярка 211	Мярка 212	Мярка 213	Мярка 214	Мярка 223	Мярка 226
1.Поддържане на земеделието	■	■	■			
2.Поддържане на природните ресурси и подобряване на околната среда?	■	■	■	■	■	■
3.Поддържане или подобряване на биоразнообразието?				■		
4. Поддържане или насърчаване на устойчиви земеделски системи?	■	■		■		
5.Поддържане на жизнеспособни селски общности	■	■				
6. Устойчиво управление на земите в зоните по НАТУРА 2000?	■	■	■			
7. Ефективно управление на земите в речните басейни, обхванати по Рамковата директива по водите?	■	■	■			
8. Поддържане или подобряване на качеството на водите?				■		
9. Поддържане или подобряване на качеството на почвите?				■		
10. Борбата с промените в климата?				■		
11. Поддържане или подобряване на ландшафта и неговите елементи?				■		
12. Увеличаване на залесените/горските площи					■	
13. Създаване на горски площи, които се управляват по устойчив начин и които допринасят за поддържане на екологичните функции на горите и за предотвратяване на природни бедствия и пожари?					■	
14. Допринесли за възстановяване на горския потенциал в горите?						■
15. Поддържането на горите?						■
16. Устойчивото развитие на горския фонд?						■

Легенда: попълват се само защрихованите полета. Скала за оценка - 1-ниска; 2- средна и 3 –висока.

Респондентите по ос 2 заявяват, че изпълняват проекти и по ос 1 на ПРСР. Близо 1/3 от земеделските стопанства са получили подкрепа по мярка 141 „Подпомагане на полупазарните стопанства”, което определя релевантност на оценка от гледна точка на стопанства, които желаят да се развиват в земеделския сектор (виж фиг. 1). Популярна сред респондентите по ос 2 е и мярка 112 „Създаване на стопанства на млади фермери”, което отново потвърждава констатацията, че оценката разкрива как се оценява потенциала на Програмата за развитие на земеделския сектор в България. Мярка 223 „Първоначално залесяване на неземеделски земи” и мярка 226 „Възстановяване на горския потенциал и въвеждане на превантивни дейности” не са популярни сред земеделските производители.

Мярка 211 предвижда плащания за земеделски стопани работещи в условия на природни ограничения в планинските райони. Тези плащания имат за цел да компенсират стопаните за природните фактори – надморска височина и степен на наклон, които оказват неблагоприятно влияние върху техните доходи. Същевременно те имат принос за поддържането на ландшафта и съществуващото био-разнообразие в планинските райони и за рационалното използване, съхранение и устойчиво развитие на земята и другите природни ресурси в планинските райони. Приносът на мярката за постигане на целите е оценен посредством средните оценки поставени от бенефециентите по нея. Като цяло оценките са под средната и клонят към ниска оценка. Мярката получава най-висока оценка по отношение на поддържането на земеделието в планинските райони. Очевидно компенсаторните плащания имат положителен финансов ефект върху резултатите от земеделската дейност в

тези райони, което създава стимул за оставане в сектора. За съжаление средствата не осигуряват възможност за развитие, а се разпознават като инструмент за запазване на статуквото.

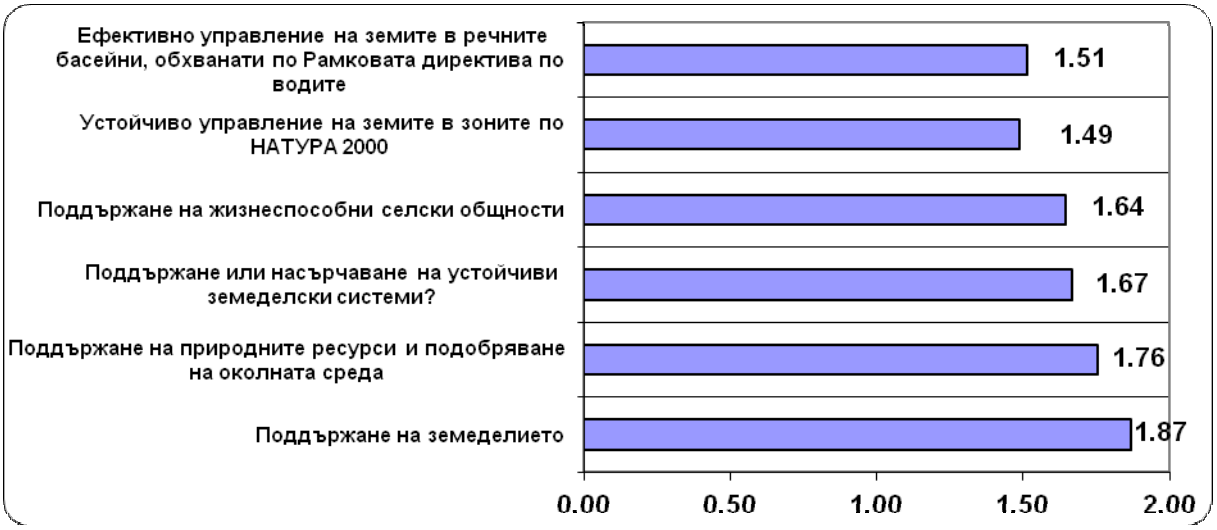


Фигура 1. Брой проекти изпълнявани от респондентие по мярки от ос 2

Източник: собствено проучване, 2014.

Тази констатация се потвърждава от факта, че оценките за поддържане или насърчаване на устойчиви земеделски системи и поддържане на жизнеспособни земеделски общности са значително по-ниски. Постигането на положителен ефект в тези направления изисква значителен финансов ресурс, който под формата на субсидии да стимулира развитието на земеделието в планинските райони. Още повече, че потенциала на тези райони е ограничен в развитието на малко на брой производства. Ефектът на мярката за поддържане на природните ресурси и подобряване на околната среда се оценява с средна към ниска оценка. Очевидно мярката няма принос за поддържане природната среда в планинските райони, което се вижда и от оценките относно устойчивото развитие на земите в зоните по НАТУРА 2000 и ефективното управление на земите в речните басейни, обхванати по Рамковата директория по водите (виж фиг. 2). И в двете направления оценките клонят към ниска. Получените оценки по петте направления дават основание да се определи, че мярка 211 има слаб принос към поддържане на стопанската дейност и не оказва положително въздействие при управление на природните ресурси.

Мярка 212 предвижда плащания за земеделски стопани работещи в райони с ограничения различни от планинските райони. Тези плащания имат за цел да компенсират стопаните за по-ниско почвено плодородие. Същевременно те имат принос за поддържане на земята в добро земеделско и екологично състояние, което да предотврати изоставянето на земеделските земи, да намали ерозията и да допринесе за предотвратяването на процеса на обезлюдяване в селските райони. Приносът на мярката за постигане на целите е оценен посредством средните оценки поставени от бенефециентите по нея. Като цяло оценките са под средната и клонят към ниска оценка. Мярката получава най-висока оценка по отношение на поддържането на земеделието в райони с природни ограничения. Очевидно компенсаторните плащания имат положителен финансов ефект върху резултатите от земеделската дейност в тези райони, което създава стимул за оставане в сектора. За съжаление средствата не осигуряват възможност за развитие, а се разпознават като инструмент за запазване на статуквото. Тази констатация се потвърждава от факта, че оценките за поддържане или насърчаване на устойчиви земеделски системи и поддържане на жизнеспособни земеделски общности са значително по-ниски. Постигането на положителен ефект в тези направления изисква значителен финансов ресурс, който под формата на субсидии да стимулира развитието на земеделието в планинските райони. Още повече, че потенциала на тези райони е ограничен в развитието на малко на брой производства.

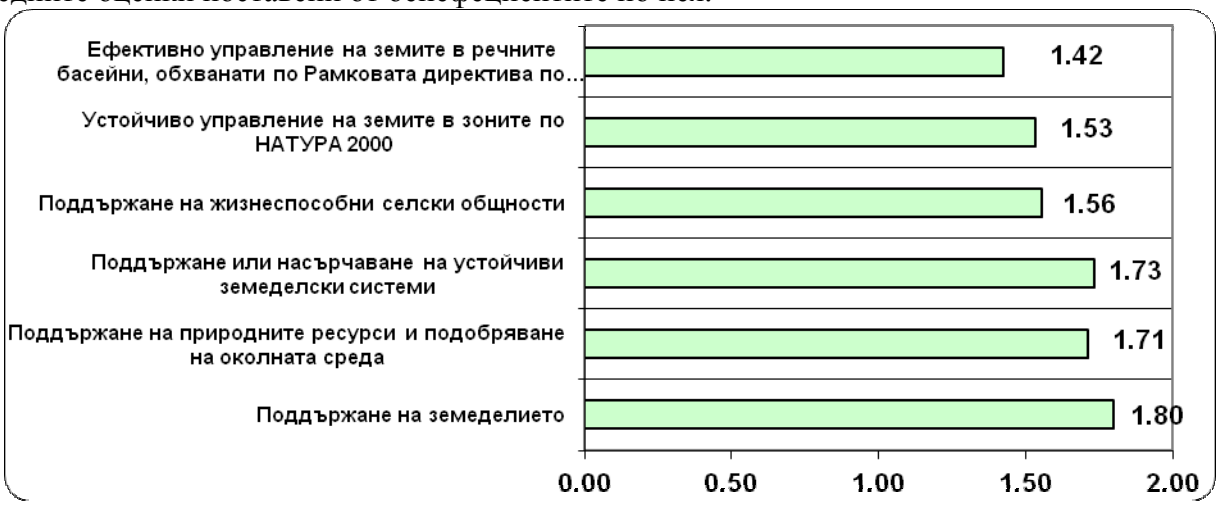


Фигура 2. Оценка на приноса на мярка 211 по заложени цели

Източник: собствено проучване, 2014.

Ефектът на мярката за поддържане на природните ресурси и подобряване на околната среда се оценява с средна към ниска оценка. Очевидно мярката няма принос за поддържане природната среда в планинските райони, което се вижда и от оценките относно устойчивото развитие на земите в зоните по НАТУРА 2000 и ефективното управление на земите в речните басейни, обхванати по Рамковата директория по водите (виж фиг. 3). И в двете направления оценките клонят към ниска. Получените оценки по петте направления дават основание да се определи, че мярка 212 има слаб принос към поддържане на стопанската дейност и не оказва положително въздействие при управление на природните ресурси.

Земеделските стопани се подпомагат по мярка 213 „Плащания по Натура 2000 и плащания, свързани с Директива 2000/60/ЕО – за земеделски земи“ за постигане на следната цел: осигуряване на опазването, поддържането и/или възстановяването на благоприятното състояние на природни местообитания и местообитания на видовете, предмет на опазване в защитените зони. Приносът на мярката за постигане на целите е оценен посредством средните оценки поставени от бенефециентите по нея.

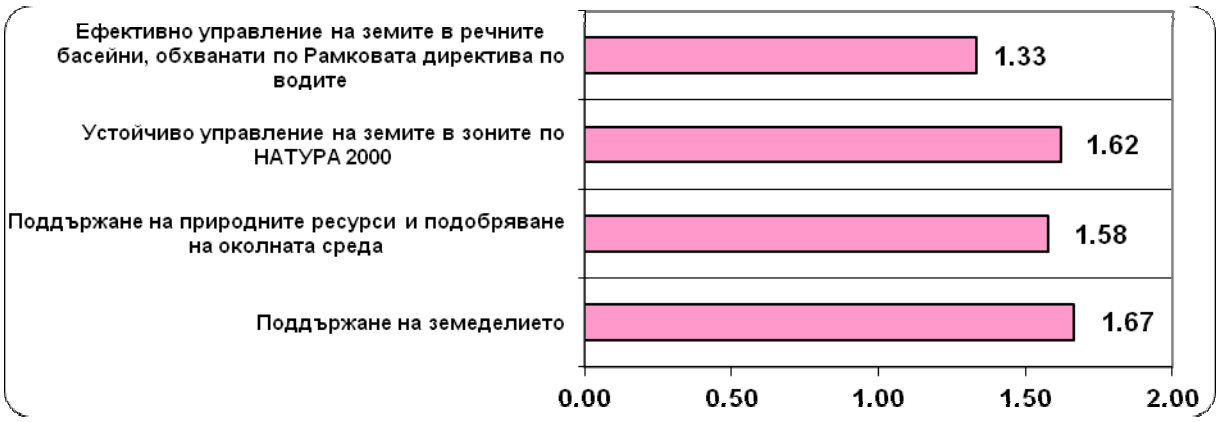


Фигура 3. Оценка на приноса на мярка 212 по заложени цели

Източник: собствено проучване, 2014.

Като цяло оценките клонят към ниска оценка. Очевидно компенсаторните плащания не успяват да окажат положителен ефект върху резултатите от земеделската дейност, както и да се управляват устойчиво земеделските земи, попадащи по НАТУРА 2000. За съжаление средствата не осигуряват компенсация на пропуснатите ползи. Постигането на положителен ефект в тези направления изисква финансов ресурс, който да покрива изцяло алтернативните

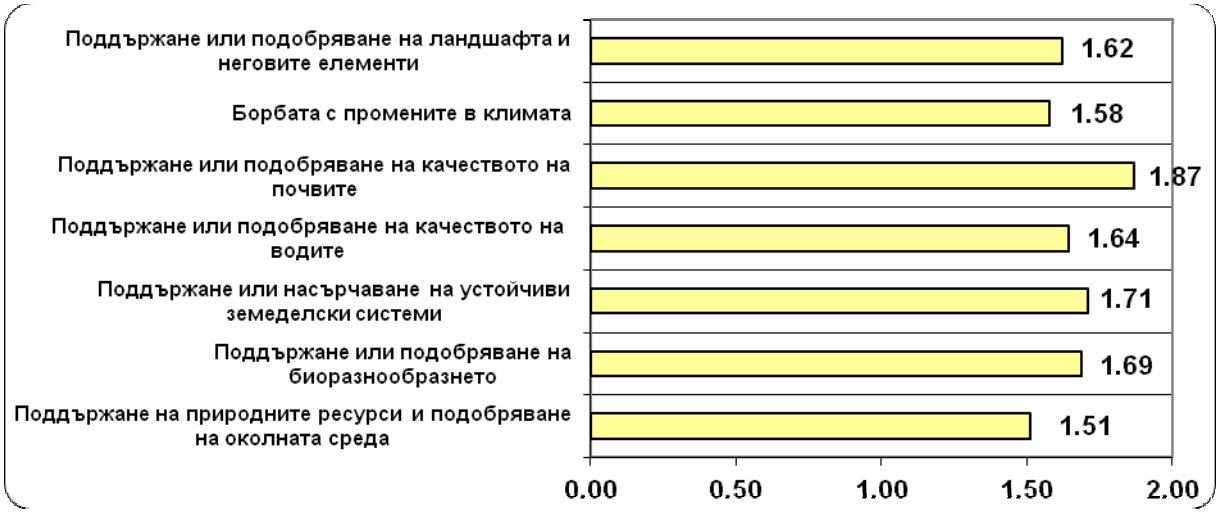
разходи на земеделските производители. Получените оценки по четирите направления дават основание да се определи, че мярка 213 има слаб принос към поддържане на стопанската дейност и не оказва положително въздействие при управление на природните ресурси в зоните по НАТУРА 2000 (виж фиг. 4).



Фигура 4. Оценка на приноса на мярка 213 по заложени цели

Източник: собствено проучване, 2014.

Чрез мярка 214 „Агроекологични плащания" се прилага Националната агроекологична програма, целяща устойчивото използване на земеделските земи. Тя има за цел да насърчи въвеждането и използването на екологични земеделски производствени методи и предоставя агроекологични плащания за земеделски стопани, които доброволно управляват земите си по начин, който е от полза за околната среда и общественото благо за цялото общество. Като цяло оценките са под средната и клонят към ниска оценка. Мярката получава най-висока оценка по отношение на поддържането или подобряване на качеството на почвите. Очевидно компенсаторните плащания имат положителен ефект единствено върху поддържане на почвеното плодородие чрез въвеждане на сеитбообръщения. Същевременно мярката не осигурява възможност за насърчаване на устойчиво развитие на земеделските системи. Тази констатация се потвърждава от ниските оценки, както по даденото направление, така и за поддържане на природните ресурси и околната среда. Очевидно мярката няма принос за усвояване на потенциала за развитие на агроекологични и традиционни производства. Получените оценки по седемте направления дават основание да се определи, че мярка 214 има слаб принос към поддържане на стопанската дейност и не оказва положително въздействие при управление на природните ресурси (виж фиг. 5).



Фигура 5. Оценка на приноса на мярка 214 по заложени цели

Източник: собствено проучване, 2014.

В табл. 2 са поместени резултатите от извършената проверка на статистически хипотези за взаимовръзка между основните цели и мерките на ос 2. В резултат от този анализ се установи, че малка част от мерките имат статистически значим принос за постигането на целите. Като основен проблем се установява, че за постигане на 3 от целите никоя мярка няма принос. Единствено за целта поддържане на природните ресурси положителен принос оказват повече от една мярка. Също така се установява, че мерки 212, 223 и 226 нямат принос за постигането на която и да е от целите по ос 2. Сред мерките по оста се откроява единствено мярка 211, която се оценява положително по отношение на целите поддържане на земеделието, поддържане на природните ресурси и поддържане на устойчиви земеделски системи. Очевидно ос 2 има принос единствено за развитието на селските райони в планинските области, чрез плащанията за природни ограничения в тези райони.

Таблица 2

Резултати от статистическа проверка на хипотези за взаимовръзка между целите и мярките по ос 2

	211	**212**	**213**	**214**	**223**	**226**
Поддържане на земеделието	**Има връзка**	Няма връзка	Няма връзка	X	X	X
Поддържане на природните ресурси	**Има връзка**	Няма връзка	**Има връзка**	**Има връзка**	Няма връзка	Няма връзка
Поддържане на устойчиви земеделски системи	**Има връзка**	Няма връзка	X	Няма връзка	X	X
Поддържане на жизнеспособни селски общности	Няма връзка	Няма връзка	X	X	X	X
Устойчиво управление на земи в зони по НАТУРА 2000	Няма връзка	Няма връзка	Няма връзка	X	X	X
Ефективно управление на земи в речните басейни, обхванати по Рамковата директива по водите	Няма връзка	Няма връзка	Няма връзка	X	X	X

X – не се търси връзка между целта и мярката. Източник: собствено проучване, 2014.

Резултати от фокус групите. В допълнение на количествените оценки за приноса на ПРСР респондентите изказаха и своето мнение за прилагането на Програмата. В резултат от проведените дискусии в рамките на фокус групите се обобщиха следните проблеми.

Проблеми, съпътстващи изпълнението на мярка 213

Мерките по Ос 2 са изключително важни за малките стопанства, които функционират в планински и необлагодетелствани райони. Като цяло териториалното покритие на по-голямата част от мерките в тази ос /НР1, НР2, Натура/ съвпадат именно с тези територии и са добър начин да се компенсира несправедливостта, породена от еднаквите директни плащания за всички земеделски производители и за всякакъв вид земеделски култури. По правило земите в тези райони са разпокъсани, с по-лоши почвени показатели, често в наклонени терени, с много елементи от ландшафта, които затрудняват и оскъпяват обработката. Стопаните, които притежават земя в планинските райони, рядко могат да обработват повече от 80 % от площта на земята. Ето защо получаването на компенсаторни плащания е много важно за тях. Тук трябва да добавят ограниченията, които се налагат от заповедите по Натура 2000, както и усилията, които полагат биологичните производители, за да покрият всички изисквания по сертифицирането, по-ниските добиви и по-високите разходи за този вид производства. За всичко това са предвидени компенсаторните плащания по **мярка 213** и **мярка 214**, които трябва да бъдат ефективен инструмент за подпомагане на земеделските производители. От друга страна именно земеделските производители в планинските райони са най-често потърпевшите от различни видове санкции. Най-големият проблем за тях си остава определянето на т.нар. „**допустим слой за подпомагане**”. Това е **най-непрозрачната процедура и най-неясната за самите фермери**. Те по никакъв начин не могат да разберат кой, кога, къде и как определя този слой. Ако се гледат само снимки от ортофото заснемане – то те не винаги са достатъчно ясни, а също така често не са актуални – правят е на определена територия през 2-3 години. Ако пък се правят проверки на място, то те се извършват без участието на бенефициента, той не знае резултата от тях и по никакъв

начин не може да се защити. Фермерът разбира за изваждането на обработваните от него земи от „допустимия" слой едва през зимата, когато вече няма как да докаже правотата си. Процедурата по подаване и разглеждане на жалби също е неясна за фермерите. Съществува недоверие доколко задълбочено се разглеждат получени жалби от компетентните органи.

На лице е убеденост, че фермерите от планинските райони заемат по-голямата част от наказаните фермери в рамките на прилаганата ПРСР. Така те се оказват в много неизгодна позиция – не само че често не получават предвидените компенсаторни плащания, но често се налага да бъдат удържани средства и от директните плащания.

Това важи в най-пълна степен за земеделските производители, кандидатстващи по **мярка 214** „Агроекология", в частност „Биологично земеделие". В първите години на прилагане на програмата санкциите са изключително високи, напълно несъизмерими с допуснатата грешка - често техническа. Подобно е положението и с много животновъди, които са наказани заради т.нар „допустим слой" за стопанисваните от тях пасища и те се отказват да ги заявяват за подпомагане. Като цяло „допустимият слой" си остава най-голям проблем пред земеделските производители. Би трябвало да се предвиди ясна процедура по включване или изключване на земеделски земи в този слой. Това да става със знанието на бенефициента, заявил тези земи за подпомагане, а проверките да се извършват в тяхно присъствие и да има регламентиран ред за обжалване на резултатите от тях. Задължително е **да има процедура, при която самият фермер да може да поиска проверка за включване на земите, които обработва и които е заявил за подпомагане в т. нар „допустим слой".** Тази проверка да се извършва в негово присъствие.

Проблеми, съпътстващи изпълнението на мярка 214

Заявленията на тази мярка се оставят за разглеждане след всички останали с презумпцията, че може да бъдат наложени глоби по мярка 214, които да се удържат от директните плащания по СЕПП. Така биоземеделците получават субсидиите си месеци след останалите земеделци и са поставени в неравностойно положение спрямо тях. Както се подчертава по-горе глобите са несъизмеримо високи спрямо „грешките". Методиката за налагане на санкции е крайно рестриктивна..

През 2008г. 450 земеделски производители не бяха одобрени за финансиране по Агроекология още на ниво Административна проверка. Това бяха около половината от подалите заявления. А през този период заявленията им се попълваха и подписваха от Областните служби за съвети в земеделието, които са част от МЗХ, и за което те получаваха сериозни средства от Програмата за развитие на селските райони. От останалите, преминали тази първа фаза на одобрение, много бяха наказани при последващи проверки на документите, парцелите, договорите. И в по-голямата си част – също поради проблеми с документите, а не защото не изпълняват агроекологичните си ангажименти.

Изводи и препоръки за следващия програмен период. Може да се обобщи, че плащанията по ос 2 трудно се усвояват поради факта, че земеделските стопани не успяват да реализират максимално възможното подпомагане за цялата си площ, поради трудности с отчитането на допустимия слой. Често границите на слоя са неясни и на по-късен етап плащанията се редуцират поради отпадане на част от площите. Това създава и допълнителен проблем, че в първоначалния етап земеделския стопанин трудно може да прецени какво ще получи за своите усилия и разходи по кандидатстването по мерките. Получава се разминаване между очакванията и реалното плащане, което създава чувство на неудовлетвореност.

Мярка 211 и мярка 212 имат близки оценки, което означава, че ефекта от тяхното прилагане се оценява по идентичен начин.

Мерките 223 и 226 се оценяват като мерките от ос 2 с най-слаб принос за развитието на селските райони

За програмния период 2014 – 2020 съгласно решението на Европейската комисия, минимум 30 % от средствата по програмите за развитие на селските райони в отделните държави членки трябва да бъдат насочени към дейности, целящи опазване на околната среда.

Това дава много добри възможности на България да преодолее дисбаланса в развитието на отделните сектори на земеделието и да подпомогне множество дребни и средни земеделски производители, които развиват дейността си в необлагодетелствани и изостанали в развитието си региони.

Над 30 % от територията на България се намира в Зони Натура. Огромен процент от територията е определена като необлагодетелствани райони. Значително през последните години нараства и броя на фермерите, които се занимават с биологично земеделие. Всичко това са предпоставки за пълноценно усвояване на тези средства, което в същото време да подобри условията на живот в изостаналите райони и да подкрепи огромна част от българските фермери.

Важно условие, за да може да се случи това, е правилното разписване на Програмата за развитие на селските райони, облекчаване на условията по тези мерки, осигуряване на възможност за съчетаване на отделните мерки и дейности. В сегашния програмен период мярка 214 „Агроекологични дейности" беше разписана с изключително усложнени процедури за фермерите – основна причина за неусвояването на средства, което беше компенсирано в последната година със странни промени, водещи до облекчаване на процедурата и неестествено повишаване на субсидията за едно единствено направление "Въвеждане на сеитбообращение за опазване на почвите и водите". По този начин средствата, предназначени за дейности, щадящи околната среда, бяха пренасочени към зърнопроизводителите, занимаващи се с интензивно конвенционално земеделие, които само за една година успяха да усвоят огромния ресурс по мярката

Ако подобни практики се допуснат и в следващия програмен период, дисбалансът в подпомагането ще се задълбочи, големите фермери ще окрупнят още повече стопанствата си, малките ще изчезнат, а планинските и изостаналите райони ще се обезлюдят още повече.

Предложенията са свързани с постигането на няколко цели:

- Пълноценно усвояване на средствата, предназначени за опазване на околната среда;
- Целенасочена подкрепа за дребните селскостопански производители, животновъдите, биологичните производители;
- Целенасочена подкрепа за планинските, необлагодетелстваните, изостаналите райони /почти изцяло те се покриват с районите по НАТУРА 2000 и районите, подпомагани по сегашните мерки 211 и 212/'
- Преодоляване на дисбаланса в развитието на земеделието като цяло и в териториалното разпределение на европейските субсидии за земеделие.

Конкретните мерки, които ще допринесат за постигането на тези цели:

- Облекчаване на процедурите за получаване на субсидии за Биологично земеделие, Агроекология и климат, Натура 2000 и осигуряване на достатъчно средства по мерките;
- Предвиждане на възможност за комбиниране на различни мерки – Агроекологични дейности, НАТУРА 2000 и биологично земеделие /там, където няма да се получи дублиране на средства за една и съща дейност/ - в момента такова комбиниране е изключено като възможност почти само в нашата страна с цел облекчаване на администрацията;
- Подпомагане на биологичното животновъдство - това ще доведе до няколко ползи: от една страна подпомагане на самите животновъди, от друга – ще даде тласък и на биологичното растениевъдството /производство на био фуражи/, от трета – оставане на по-висока добавена стойност в страната;
- Разписване на ясни условия за допустимост за подпомагане на пасища и ливади, които да бъдат съобразени с особеностите на природните дадености в страната, както и с ограниченията по НАТУРА 2000 /в момента има огромна доза субективизъм при определянето на допустимостта на пасищата, а в повечето случаи това се определя без участието на бенефициента и без никаква възможност той да се защити/;

- Активно участие на фермерите при разписването на процедурите, мерките и наредбите към тях;
- да се предостави ефективна процедура за възражения срещу решения на Управляващия орган или Разплащателната агенция.

Литература:

1. Todorova, S, P. Pochaleev. Problems of Bulgarian Farms concerning the Process of Adjusting to the Conditions of the Common Agricultural Policy of the European Community, The Economies of the Balkan and Eastern Europe Countries in the Changed World, p. 84 – 105, Cambridge scholars publishing, 2011
2. Тодорова, С.(2014) Социално-икономическото състояние на районите в РБългария в контекста на членството й в ЕС, сп. Геополитика, брой 5, София, стр. 27-38
3. Иванов Б., Т. Радев Д. Вачевска, П. Борисов. Устойчивост в земеделието, изд. Авангард Прима, София 2009, с. 7-8.
4. Програма за развитие на селските райони 2007-2013, стр. 95-96
5. http://prsr.government.bg/

Todorova S.A.
PhD Economics, Assoc. Prof.
Department "Regional development"
Bencheva N.A.
PhD Economics, Professor
Department "Management and Marketing"
University of Agriculture (Plovdiv, Bulgaria)

STATUS, PROBLEMS AND CHALLENGES FOR REGIONAL DEVELOPMENT OF BULGARIA

This article attempt to present and outline the differences and opportunities for convergence between regions through the use of system of indicators for their study. Considering that as a member of the European Union, the Republic of Bulgaria gets new features, including financial, to transition to sustainable development. Of course, our country is also facing certain challenges and difficulties that are associated with the new environment and the relationships in it, as well as the identification of key dimensions and causal relationships, describe and predict them, which is the main task of all social sciences .

The aim of this study is to define the factors that influence the development of the regions in Bulgaria and their status and problems in the context of EU membership. The period of study covers 2001 to 2012. Comparisons of data are sometimes performed for the period 2007-2009. The idea is to track the evolution of the indicators following accession.

***Key words**: regions, share of agricultural land, natural population growth, migration coefficient, employment rate, GDP per capita, size structure of enterprises.*

Introduction

Development and strengthening of strategic and integrated approach to planning and forecasting of economic and social development of the Bulgarian regions and municipalities continue to be on the agenda in the modern world. In terms of current objectives, principles, rules and procedures for the conduct of regional policy within the EU and in Bulgaria this approach is crucial. Undoubtedly wider and deeper use of strategic tools in the planning process of regional and local development after 2013 will have a growing role and even more important for the future development of national policy for sustainable integrated regional development especially in terms of the new programming period 2014-2020.

When we talk about regional differences should mention that they have different dimensions as well as economic, social, demographic, infrastructure, investment, environmental and others. Differences between regions are formed under the influence of various factors, some of which are objective in nature - situated in the geographic space, topography, climate, altitude, etc., while others result from human activity - degree of development, use of natural, economic, recreational and cultural potential conducted regional policy. This is one of the reasons that determined the

interdisciplinary nature of regional development, and determines a keen interest in the various sciences to trends and problems determining the development of the territory and space.

A review of the special editions is clear that the term "region" is used only in the former USSR and Bulgaria. Many geographers in Bulgaria and CIS origin of the word "region" is from the french word "rayon". Review of specialized geographical dictionaries clear that this word moisture content that has nothing to do with territory.

In the geographical dictionaries issued by Penguin books word "region" is absent, and in The Little Oxford dictionary / 1990 / word translated as the equivalent of "textile fiber derived from cellulose." In this respect very "interesting" interpretation of the word "district" made in "Dictionary of Foreign Words in Bulgarian language" / 1978 /, where on page 624 it is stated that "the word is of French origin and has the following meanings: a room economic or geographic features; part of the village or neighborhood; administrative - territorial unit in the USSR; place, which performs a certain action, field of action. "

From this brief overview of the interpretations on the content of the word "region" it is clear that she improperly used for the characterization of geographically distinct areas of the earth's surface and the adjacent atmosphere. Proof of this is written from Э.Alaev / 1983 /. According to him, the term "region" is Russian acquires significance. /p.70/ and it will "territorial" content either in France or in other French-speaking countries. The term "region" was introduced in 1879. Russian geographer A.S.Ermolov characterization of agricultural areas in Russia and after 1917. have geography in the USSR along with the need to examine the different parts of the vast territory of this country. /Yu.Dmitrevskiy,1990/. Over the past 20-something years many Soviet / Russian / geographers recognize the equivalence of the terms "rayon" and "region". According Э.Alaev / 1983 / in the late 70s and early 80s in the USSR has been some denial of the use of the term "rayon", which was due to the reaction against its universal imposition and its connection with certain territorial-administrative units. I would add that this "failure" is due to the development of many areas of scientific knowledge that have established names and deal with established concepts and terms, and their rename threatens total confusion.

According R.Dzh.Dzhonston / 1987 / as a "region" is defined every part of the ground with their own specific characteristics and nature, or human development. They in turn give that territory identity, differentiation and difference from other similar parts of the ground. According to Brian Goodal / 1987 / as a region can be defined every part of the earth's surface that has clear features of natural conditions or human development, which in turn determine the unity of the territory and its difference from other surrounding areas. In The Little Oxford Dictionary / 1990 / indicated that the region is part of the ground or from the ground, which has its own particular characteristics.

Materials and Methods

Certainly the conduct of regional policy and, in particular, for monitoring and evaluation of processes of regional development in the European member states of the Community, including and Bulgaria, a system is needed for specialized indicators for performance measurement of regional policy in recent years there has been particular attention to indicators applied at low impact.

There are various options for systematization of the main groups of indicators that can provide the necessary information for the government taking adequate direction of development decisions. In this study, we will use the systematization whereby one group of indicators is the socio-economic development of the regions. In this category are diverse in character and content indicators that provide information on the development of economic, social, ecologically and other processes.

Surveys in some European countries show that despite the variety of policy and the systems used for performance characterization of the main regional processes can establish a set of objective and regular indicators that are largely common to the individual European countries. The main of them characterize the level of economic development and characteristics of the labor market, by simply using the indicators:

- Level and dynamics of gross domestic product by region;
- Manufactured product and income per capita (regional plan;

- Level of structural unemployment.

As additional indicators can be used: balance of migration values; population density; degree of development of the industry; structure of the economy; degree of completion of infrastructure and others. One of the main indicators for measuring growth in developing regions, used in almost all developed countries, the gross domestic product. It is of particular interest as an absolute value for the region as average value measured average per capita. There are some differences in the calculation and evaluation of regional GDP.

This question has not yet found a clear decision in the Member States of the EU. In the practice of regional accounts for the measurement of regional GDP is accepted calculation of gross value added (GVA), but it should be borne in mind that this approach also requires the specification of some methodological issues such as the inclusion of depreciation in value added, how to interpret tax , customs and excise in the regional section of the index, etc., whose clarification is not the subject of this study.

In a working paper of the Committee of the Regions, commenting general approach and methods for measuring the activity of European countries and regions. According to the authors of the report, the gross domestic product (GDP) per capita, unemployment data, levels of physical infrastructure and services, including transport, water, telecommunications, access to education, training and health services - all these indicators provide useful but in each case an incomplete picture.

Although GDP per capita is officially accepted indicator, it can not affect the existing individual differences in income, state of the environment other than a small scale, the availability of basic services, education and health care at the regional level. GDP does not measure the quality of production performance, the efficiency of resource allocation, all economic losses, negative impacts of development and others. It deforms by disregarding the people who live, but do not work in the region. Practice, GDP growth does not reflect adequately the quality of life of people. It is necessary to find and adopt a more inclusive indicators that complement GDP per capita. In the opinion of the Committee of the Regions about the future of the Lisbon Strategy after 2010, also notes a growing dissatisfaction with the use of GDP as the primary measure of quality of life in the EU. Leads to a discussion on the possible use of other indicators drawn from a wider range of data. This set could include, except GDP data on the social situation (poverty, unemployment, etc.), the state of the environment (CO2 emissions, etc.), cultural factors, geographical phenomena and structures, such as balance and polycentric, urban sprawl, proximity to services, etc.

We will use the following indicators:

- ✓ share of agricultural land;
- ✓ natural population growth;
- ✓ migration coefficient;
- ✓ share of the illiterate population;
- ✓ share of people with higher education;
- ✓ employment rate of the population;
- ✓ GDP per capita by regions;
- ✓ size structure of enterprises by regions.

Results and Discussion

Territory of the Republic of Bulgaria (111,000 km²) is divided into six statistical regions (NUTS 2) – North-Western Region(NWR); North Central Region(NCR); North Eastern Region(NER); South Eastern Region(SER); South Central Region(SCR); South Western Region(SWR), 28 regions (NUTS 3), 264 municipalities (LAU 1).

The structure of the territory of Bulgaria significant part of the arable areas (57.44%), which is a good indicator of the potential for development of agricultural production in the country. Bulgaria is a country with rich biodiversity. For this help and natural protected areas, incl. these Natura 2000 sites, ranging from 44.5% (for SCR) to 22.3% (for NCR and AAC) from the territory of the regions. The functional structure of the territory of Bulgaria principal place as a resource for the national economy occupy the agriculture, fisheries and forestry (83.94% in 2010). Landscape,

combined with other physico components is particularly favorable for the development of agriculture, tourism and recreation sector. The land for agricultural purposes (LAP) in 2011 held 49.4% of the country, which is 2.1% less than 2007 regions of North Bulgaria showed higher values of the index to the level it the regions of South Bulgaria and that of the country as a whole.

Table 1

General characteristics of the territorial level NUTS 2, 2010

Regions	Territory (km2)	% of total territory	Population*	% of total population	Number of ettlements**	Degree of Urbanization n (%)
NWR	19070	17,2%	847138	11,5%	641	63,2%
NCR	14974	13,5%	861112	11,7%	865	66,5%
NER	14487	13,1%	966097	13,1%	717	72,7%
SER	19799	17,8%	1078002	14,6%	671	71,3%
SCR	22365	20,1%	1479373	20,1%	1279	66,7%
SWR	20306	18,3%	2132848	29,0%	940	83,1%
Average	18500		1227428		852	
Bulgaria	111002	100,0%	7364570	100,0%	5113	72,5%

**Data from Census 2011*

*** no settlements with 0 people*

The largest share of the LAP of the total territory in the country belongs to NWR. In 2011 the utilized agricultural area(UAA) decreased by approximately 1% compared to 2007, but a positive trend is the increase in its share compared to 2010 (0.7%). The largest share of the total UAA in the country in 2007 accounted for CER, and in 2010 is a leading NWR. The lowest share in the total UAA of Bulgaria in 2007, occupies NWR, and in 2010 SWR.

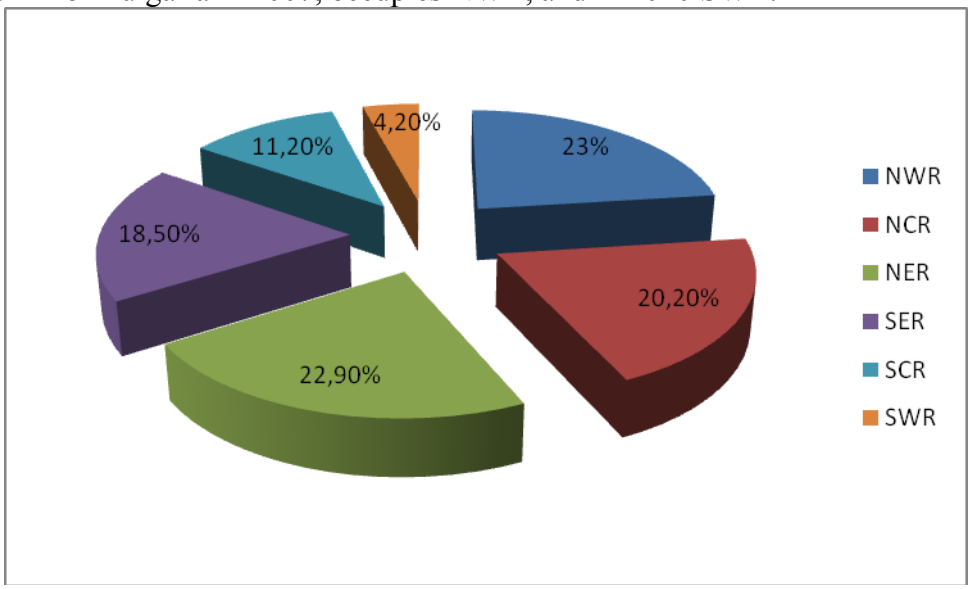


Fig. 1 Arable land by regions

Source: NSI and MAF of Bulgaria

In 2011 the arable land (AL) occupies 63,4% of the utilized agricultural area of the country and 29,1% of the total area of the country. Areas with AL increased in 2011 by 2.0% compared to 2010 largest share of the total AL in the country belongs to NER. Lowest share in AL of Bulgaria in 2007 occupies SER and in 2010 SWR. By this indicator interregional differences are pronounced. In the period 2007-2010, there were no significant changes in the proportion of forest cover of the country as a whole Bulgaria and the different regions. The highest proportion of forest area of the territory is characterized SWR (53.3%) and the lowest level are the three northern regions with a share of 24,5% to 26,0%.

The nature of population growth is negative in all regions of level 2 most unfavorable situation in NWR (-10,6 ‰) and NCR (-7,3 ‰), and the best - in the SCR (-2,5 ‰). In the period 2007-2009 in all areas the coefficient are improving, but in 2010 there is a biggest drop. The data show clearly the trend of deterioration especially in terms of NWR (2012). By making comparisons and detailed look we note that the highest natural growth of the districts of Blagoevgrad, Varna, Kardzhali, Sliven, Sofia city, but the values are again negative and are within minus 2,9.

The coefficient of migration worsens their values in all regions except SWR, indicating intensification of emigration from level 2 regions to SWR or outside Bulgaria, where there are more and better employment opportunities, higher incomes and living standards. Worst values in 2010 are NCR (-7,13 ‰) and NWR (-6,91 ‰), but in the first area of the depopulation process occurs much faster. The main characteristics of interregional differences in the age structure of the population is formed in a general downward trend and aging nation.

The share of the population in working age though slightly increases both the national level (from 17,3% to 17,7%) and in each area as it is the highest in NWR (21,6% in 2010) and the lowest - in SWR (16,6%). The share of urban population is 71,5 percent national average. He slight but steady increase in the analyzed period, which is determined by the growth of cities in terms of employment opportunities, higher living standards, better access to specialized and better health services, cultural events and etc. In 2010, the lowest share of urban population is registered in NWR (62,41%) and the highest - in YUZR (82,44%), which covers the capital city. All this forms a low interregional differentiation (coefficient of variation less than 10%) but higher in inter-domain and especially inter level. Population density decreases very slightly in 2010 compared to 2007 in the country and in all areas of Level 2. In 2010, the population density is the lowest in NWR (46,52 g / km^2) and highest in SWR (104,12 g / km^2). In 2011, the proportion of illiterate population in the country decreased overall compared to 2001 (from 1,78% to 1, 17%). And in the two years leading this negative indicator SER - it features the largest share (1,98% in 2010) and at a slower pace of decline in the number of illiterate persons. Other regional "landfill illiteracy" are NER and SCR, where the proportion of illiterates is above average. Best positioned in this respect is SWR - with only 0,46% share of these persons. In 2011, the share of population with tertiary education in the country as a whole is increased compared to 2001 (from 14,1% to 19,6%). And in the two years leading this positive indicator SWR - it features the largest share (27,7% in 2010) and a moderate pace of growth in the number of graduates. SWR is another attractive area for those with the highest education (18,5% share and 40% improvement in the indicator in 2010 compared to 2001). This leads to a relatively low but distinct enough and stable interregional differentiation. Interregional differences in demographic characteristics to 2020 will continue to be formed within two major trends - decreasing and aging nation.

Territorial disparities in terms of employment form and develop in the following national context characterized by a relatively low level of employment in the country compared to the average European (employment rate in Bulgaria is 59,7% by 4,5% lower than the EU-27 in 2010). Characteristic of the country is a clear downward trend in employment in the period after entry into the EU (2007-2010), which is more pronounced than in the EU-27. Differences between level 2 regions during the period are very low, but with a slight tendency to increase. Regional differences in unemployment are formed and developed in the following national context: there is interruption of the downward trend in unemployment in 2008, which in 2009 began to shape the rapidly increasing trend, which in 2010 exceeded the average level (the unemployment rate in Bulgaria was 10,2% with 0,5 percentage points higher than the EU-27). This again shows the greater vulnerability of our labor market from the economic crisis.

Differences between level 2 regions during the period change from medium to low ie the trend is to reducing the differentiation in this negative indicator. The main factors for these differences were observed in the lowest level of unemployment in SWR where the unemployment rate was 6,8 percent in 2010, which is lower not only than the average for the country (10,2%), but and that of the EU-27 (9,7%). But also have high unemployment and NER (14,5%), where more clearly the impact of seasonal factors. Development prospects in the labor market by 2020

according to the penetration phase of economic recovery are positive developments in employment and unemployment, wage increases and the share of employees with higher education in order to achieve the objectives of the Strategy : 2020 and reducing inter-regional and intra-regional disparities.

The created GDP per capita level 2 regions ranged from 5233 BGN in NWR and 12,991 BGN for SWR in 2007 nominal GDP per capita growth during the observed period in all areas. With him grow and sweep of variation and the coefficient of variation, indicating that differences between regions are increasing. GDP per capita YUZR is the sole leader in the areas of level 2 with values of more than 65% of the average level of the country. All other areas are at a level below the national average on this indicator.

Table 2

GDP per capita by region in Bulgaria

Regions	2007	2008	2009	2007	2009	Change 2009/2007
Bulgaria	7857	9090	9007	100%	100%	1.15
NWR	5233	5897	5576	67%	62%	1.07
NCR	5528	6249	5942	70%	66%	1.07
NER	6710	7836	7231	85%	80%	1.08
SER	6398	7513	7238	81%	80%	1.13
SCR	5640	6340	6217	72%	69%	1.1
SWR	12991	15161	15610	165%	173%	1.2

Source: Own calculations on the base of NSI data

Size structure of enterprises and regions of the country is very stable and does not tolerate rapid changes over the years. Prevalence of about 90% it take micro with up to 9 employees. Small businesses are second in popularity with a share of around 7 to 9,5%. Medium-sized enterprises are about 1-2% of all enterprises in the country, and large under one percent and fluctuated around 0,2-0,4%. In this structure can be noted significant differences by regions. The greatest concentration of all businesses have in SWR. There are from 36% to 43% of different-sized companies in 2009. Second place in this arrangement SCR takes about 15-18% of all size categories of enterprises in the country. The following places are occupied by SER, SER and NCR with 11-14% of all enterprises. Finally, with the lowest concentrations of undertakings NWR is about 7-9% of the enterprises of the country.

Conclusion

After the country's accession to the EU regional policy of Bulgaria is aligned with that of the European Union (EU), known as the cohesion policy or cohesion. Based on the principle of solidarity, European regional policy is aimed at reducing disparities between the levels of development of the regions, providing equal opportunities for access to quality education and training, obtaining suitable employment, provision of clean environment and a favorable business environment. In the field of regional development state policy aimed at reducing interregional and intraregional differences in the level of economic, social and territorial development.

Cohesion policy of the EU, national and sectoral development policy of the country have a direct influence on government policy for regional development in the political, technological, economic, social, cultural and environmental aspects. At the same time, the objectives and priorities of the selected state regional development policy into account the provisions of the policy for local development in the country.

We can conclude that regional development policy has its own goals and priorities, taking into account specific characteristics of the territorial communities. In general, these objectives and priorities related to their sustainable balanced and integrated development and reduction of intra- and interregional their differences.

References:

1. Алаев Э. Б., Социально-экономическая география. Понятийно-терминологичен словарь, Москва, 1983
2. Димов Н. Райониране, социално-икономически райони и регионално развитие на България, изд. Експрес, Габрово, 2012
3. Георгиев Л. „Балканите и новият световен ред“, 2000 г., Филвест
4. Дмитревский Ю. Д. - Очерки социально-экономической географии. Л., 1990
5. Джонстон Р.Дж. География и географы. М.: Прогресс, 1987
6. Димов Н. (2012).Райониране, социално-икономически райони и регионално развитие на България, изд. „Експрес”, Габрово, 2012
7. Докова С., Петров К. „Геоикономика и регионално развитие“ изд. Стопанство 2011
8. Иванов С. Децентрализация и местно самоуправление. Политики „Отворено общество. 2007, Том 7
9. Шишманова М., 2011. Централните райони в контекста на регионалното развитие в Р. България, , Авангард Прима, София, р. 1- 305
10. Cohen S.B. Geography and Politics in World Divided, New York,1973
11. de Blij H. J., Muller Peter O. & Williams Richard S. Jr., Physical Geography: The Development Plan of the Municipality during the period 2007 - 2013
12. Goodall B. The Penguin Dictionary of Human Geography, Penguin Group (USA), 1987
13. Grove, Jean M. The Little Ice Age (London & New York: Methuen, 1988).
14. Haggett P. Geography: a modern synthesis. London: Harper and Row, 1972.
15. The National Strategy for Demographic Development of the Republic of Bulgaria 2006-2020.

Fedorus L.A.

Lutsk National Technical University, Lutsk, Ukraine

OF THE RURAL TERRITORIES

Федорусь Л.А.

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Розглянуто науково-методичні підходи до сутності поняття «сільська територія», особливості розвитку сільських територій. Визначено основні причини, які стримують розвиток сільських територій та запропоновано оптимальні напрями розроблення стратегій розвитку сільських територій.

***Ключові слова**: сільські території, розвиток, населення, державна політика.*

Scientific and methodological approaches were considered to the essence of the concept of "rural area" and features of rural development. Were identified the main reasons that promote the development of rural areas and were proposed the optimal directions of operation of strategies of the development of rural areas.

***Keywords** rural territories, development, population, public policy.*

Кардинальні зміни, які відбулися останнім часом в економіці країни, змінили умови функціонування соціальної інфраструктури на селі, загострили проблеми забезпечення розвитку сільських територій, умов проживання та зайнятості жителів села. Проблеми, які сьогодні постали на селі, обмежують можливості формування та використання його потенціалу.

Основні аспекти і проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій у працях видатних вітчизняних і зарубіжних вчених: Ю. Губені, І. Посошкова, В. Бойко, В. Демя’ненко, О. Коваленко, Е. Лібанова, Л. Лисенко, В. Мандибура, О. Павлова, І. Прокопи, О. Попова, В. Славова, П. Саблук, А. Ярошенко та ін.

У академічному тлумачному словнику української мови село визначається як населений пункт (звичайно великий) не міського типу, жителі якого займаються обробітком землі, а під територією розуміється земельний простір, зайнятий населеним пунктом, на якому поширені певні явища [1]. Категорії «село» та «територія» визначимо як термін «сільські території» для позначення сільської місцевості природно-економічних, адміністративно-територіальних утворень конкретних частин країни, які розміщені поза межами міст.

Серед сучасних фахівців немає єдиного бачення та розуміння проблем дослідження процесів розвитку сільських територій. Сільські населені пункти – це «адміністративно-

територіальні одиниці незалежно від їх розміру (хутір, село, сільська рада, район тощо) з наявним населенням, природно-економічним і соціальним потенціалом та відповідними органами управління, соціально-економічним розвитком цих населених пунктів, а територіально-просторове розміщення їх сукупного ресурсного потенціалу можна вважати сільськими територіями» [2, с. 74].

Сільські території, на думку О.І. Павлова, є багатофункціональними територіально-просторовими утвореннями, що складаються із виробничо-господарського комплексу, соціальної і виробничої інфраструктури, людського капіталу, села та власне території як просторового базису [3].

На думку В.П. Славова і О.В. Коваленка «сільська територія є економічно-екологічною категорією, регіонально-територіальним утворенням зі специфічними природно-кліматичними, соціально-економічними умовами, де економічно і екологічно збалансовані та енергетично взаємопов'язані різні ресурси (природні, трудові, матеріальні, енергетичні, інформаційні, фінансові тощо) з метою створення сукупного суспільного продукту конкретної території та повноцінного життєвого середовища для сучасного і майбутніх поколінь» [4, с. 69].

Як бачимо, існує ряд наукових поглядів щодо особливостей сільських територій з точки зору економіки, географії, екології, державного управління, як регіонально-територіальних утворень з комплексним підходом до їх розвитку. Сільські території кожного регіону України різняться між собою за характером та особливостями розвитку, які слід враховувати під час пошуку оптимальних шляхів використання їх ресурсів. Адже сільські території в Україні мають потужний природний, економічний, демографічний, історико-культурний потенціал, який за умови якісних змін на основі реалізації комплексу економічних, соціальних та екологічних заходів державного та місцевого рівня може забезпечити сталий багатогалузевий розвиток та високий рівень умов проживання сільського населення.

Після реформування колгоспів, радгоспів та переходу до нової ринкової економіки відбулись позитивні зрушення у сільськогосподарському виробництві, яке з року в рік зростає, але особисті селянські господарства мають проблеми зі збутом надлишків своєї продукції, та обмежені в доступі до кредитних та фінансових ресурсів. Зрушень у відродженні сільських територій практично не спостерігається. Виняток, хіба що, становлять сільські території впритул наближені до районних, обласних центрів, великих міст та розташовані в рекреаційних зонах. Спостерігається тенденція будівництва чи придбання житла міськими жителями на сільських територіях, прилеглих до міст та розміщення на них виробничих підприємств та торгівельних центрів.

Погоджуємось, що важливим аспектом існування сільських територій є те, що вони є ресурсною базою для сільського господарства, розвиваються у тісному зв'язку, але кожний своїм шляхом [5]. Тобто, визначаючи поняття «сільської території» необхідно не ототожнювати ці території тільки з однією галуззю економіки – сільським господарством, інтенсивний розвиток якого негативно впливає на навколишнє середовище. Хоча, для певних сільських територій розвиток сільського господарства і є основним видом діяльності та способу життя, та виконання завдань продовольчого забезпечення країни, не вирішує соціальних проблем села.

На думку Л. Лисенко, «необхідно усвідомлювати, що складовими сільської території з точки зору державного управління є населення, об'єднане в громаду, постійність його проживання на цій території, сталі зв'язки серед членів громади, переважно сільськогосподарська спрямованість виробництва, потреба в самоврядуванні, потреба в допомозі з боку держави.» [6].

Отже, «сільська територія» – це певна історично сформована у законодавчо визначених межах регіонально-просторова територія з розташованими на ній сільськими населеними пунктами, самим місцевим населенням з адміністративним устроєм та

функціональною приналежністю з об'єктами соціальної та виробничої інфраструктури різних галузей економіки.

Особливої гостроти набуває демографічна ситуація. Сільські населені пункти поступово обезлюднюються. Так, на сьогодні, в селах України проживає близько 31% населення України, а це майже 14089,6 тисяч людей. У 1995 році було 16609,6 тисяч людей, відповідно у 2000 році -16069,2 тисяч, у 2005 році – 15271,5 тисяч і у 2010 році – 14438,1 тисяч осіб). Аналіз ситуації говорить про тенденцію демографічного спаду, загального скорочення чисельності сільського населення, що в середньому становить 177,5 тис. осіб на рік. Також звертаємо увагу на міграційні процеси, особливо сільської молоді, які є сьогодні основною причиною деградації українських сіл.

Тривалий час у різних напрямах державної політики – бюджетній, регіональній, соціальній не була врахована сільська специфіка, до сільських територій провадився стереотипний підхід як виключно просторової бази сільськогосподарського виробництва. Багатофункціональна роль сільського господарства і природа села нехтувалась, екологічний аспект у процесі аграрних трансформацій просто не враховувався, і як наслідок відсутність державного контролю за дотриманням агроекологічних вимог господарювання.

На нашу думку, розвиток сільських територій це зважений процес, ініційований на місцевому рівні, за потенціалом місцевих ресурсів, змін в соціальній, економічній, виробничій, управлінській, фінансовій, демографічній, екологічній сферах, спрямованих на поліпшення якості життя місцевого населення в сільських регіонах.

Визначимо основні фактори, які стримують розвиток сільських територій:

- відсутність єдиного центрального державного органу, який би координував розвиток сільських територій України;
- недостатнє фінансове, ресурсне, виробниче забезпечення функцій та повноважень, покладених на органи місцевого самоврядування;
- низький рівень соціальної інфраструктури сільських територій та надання соціальних послуг на селі;
- низька екологічна відповідальність товаровиробників на селі;
- неналежні умови для залучення кваліфікованих кадрів до роботи на сільських територіях;
- низький рівень підприємницької та суспільної ініціативи на селі;
- не розвинена транспортна інфраструктура та зв'язок, не враховано потреби екстреної медичної допомоги;
- збільшення міграції сільської молоді та зменшення доходів сільського населення;
- не забезпечення екологічних норм та стандартів, охорони та збереження природних ресурсів сільських територій.
- зменшення кількості сільських поселень.

Основним завданням держави є активна розбудова та розвиток села, як важливого елементу соціального та економічного зростання країни.

На сучасному етапі потрібна реалістична стратегія розвитку сільських територій, яка базуватиметься на сучасних підходах і принципах, орієнтуватиметься на керований розвиток сільських територій і задоволення потреб жителів сіл, з урахуванням особливостей конкретних територій.

З метою визначення ключових проблем розвитку сільських територій і реалізації державної політики, спрямованої на забезпечення динамічної і всебічно розвиненої (в правовому, екологічному, соціальному, економічному, культурному плані) сільської території, Кабінетом Міністрів України була затверджена «Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій до 2020 року». У відповідності з цією програмою подальший розвиток сільських територій визначається як сукупність правових, економічних та соціальних заходів щодо створення сприятливих умов для розвитку сільських громад, який передбачає підвищення ділової та громадянської активності їх членів, створення ними громадських, обслуговуючих і виробничих об'єднань з метою

диверсифікації та зростання сільської економіки, розширення сфери послуг, збереження локальних екосистем, підвищення рівня якості життя та доходів сільського населення.

Поліпшення соціального та економічного становища на селі вимагає насамперед здійснення комплексних перетворень. Так, для стабільного розвитку села і відповідних сільських територій передбачається:

- удосконалення системи управління розвитком сільських територій;
- створення сприятливих умов для проживання населення на сільських територіях;
- оптимізації землекористування в результаті удосконалення системи реєстрації прав власності на землю та інше нерухоме майно, формування ринкових земельних відносин;
- забезпечення охорони навколишнього природнього середовищата екологічної безпеки;
- підвищення конкурентоспроможності всіх галузей сільського господарства.

Як бачимо, сучасний стан розвитку сільських територій характеризується низкою соціально-економічних проблем, які слід розв'язувати шляхом створення сприятливих умов для проживання населення на сільських територіях, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на ринку її збуту, удосконалення системи управління сільськими територіями. Тому, на наш погляд, на сучасному етапі при створенні реалістичної стратегії розвитку сільських територій, потрібно врахувати негативні фактори, які стримують розвиток не тільки сільських територій, а і держави загалом. Привести у відповідність нове та чинне нормативно-правове законодавство, визначити пріоритети розвитку сільських територій, орієнтуючись на підвищення рівня зайнятості та збільшення доходів жителів сіл, на розвиток інфраструктури сільських населених пунктів, та на відтворення цілісності навколишнього середовища.

Література:

1. Академічний тлумачний словник української мови // Режим доступу: http://sum.in.ua/s/selo
2. Якуба К.І. Трудовий потенціал сільських територій / К. І. Якуба // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 6. – С. 72–75.
3. Павлов О.І. Концептуальні засади державної політики розвитку сільських територій// Режим доступу: www.politik.org.ua/vid/ bookscontent.php3?b=21&c=490
4. Славов В.П., Коваленко О.В. Економіко-енергетична система сталого розвитку сільських територій / В. П. Славов, О. В. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 9. – С. 68–71
5. Прокопа І. Сільські території України: дослідження і регулювання розвитку / І. Прокопа // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 50–59
6. Лисенко Л. В. До визначення поняття «сільська територія» / Л. В. Лисенко // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць Одес. регіон. ін-ту держ. упр. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2009. – Вип. 2(38). – С.12–15.

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)
совместно с Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America
приглашают принять участие в
Международной научно-практической конференции:
«СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»,
которая состоится **в Taunton, MA, United States of America**
24 января 2015 года

Тематические направления конференции:

Секция 1. Экономика и управление национальным хозяйством.
Секция 2. Экономика и управление предприятием.
Секция 3. Развитие производительных сил и региональная экономика.
Секция 4. Деньги, финансы и кредит.
Секция 5. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
Секция 6. Налогообложение и бюджетная система.
Секция 7. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.
Секция 8. Математические методы в экономике.
Секция 9. Государственное управление, самоуправление и государственная служба.
Секция 10.Экономика права.
Секция11. Экономика туризма.
Секция12. Менеджмент.
Секция13.Маркетинг.

Для участия в конференции приглашаются преподаватели высших учебных заведений, научные работники научно-исследовательских учреждений, аспиранты, докторанты, слушатели магистратуры, студенты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, все заинтересованные лица.

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	**24 января 2015 г.**
Последний срок представления материалов	23 января 2015 г. **(включительно)**
Срок выхода из печати сборника	11 февраля 2015 г.

Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).
Рабочие языки конференции: английский, немецкий, русский, украинский.
Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте **conf.at.ua**

Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства США.

Сборник будет размещен в международные базы цитирования: **РИНЦ** и передан на рецензирование для включения в Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH).

Координатор конференции:
кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна
моб. тел. +38 (068) 851-75-52
Skype: svetlana16471

E-mail: conf.at.ua@gmail.com
Сайт конференції: conf.at.ua

Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
АГРАРЕН УНИВЕРСИТЕТ - ПЛОВДИВ

"СЪВРЕМЕННИ ПРОБЛЕМИ НА РЕГИОНАЛНОТО РАЗВИТИЕ"

Събрани статии

Том 1

Научни редактор:
Доц., д-р, проф. РАЕ Светлана Дробязко

Отговорен редактор
Таня Цветковска

Pre-printing
Antoaneta Slavova

Формат 60x84/16
Печатни коли 26,0
Циркулация 300 копия

Академично издателство на Аграрния университет
Пловдив, 2014

ISBN 978-954-517-218-2

Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
AGRICULTURAL UNIVERSITY - PLOVDIV

MODERN PROBLEMS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Collection of scientific articles

Volume 1

Science editor:
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor of RANH
Svetlana Drobyazko

Executive Editor
Tanya Tsvetkovska

Pre-printing
Antoaneta Slavova

Format 60x84/16
Quires 26,0
Circulation 300 copies

Academic Publishing House of the Agricultural University
Plovdiv, 2014

ISBN 978-954-517-218-2