



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»



Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America

## **SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF ECONOMICS AND MANAGEMENT**

Collection of scientific articles

Volume 1

List of journals indexed



Submitted for review in

Conference Proceedings Citation Index -  
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)



Aspekt Publishing of Budget Printing Center,  
Taunton, MA, United States of America,  
2015

**Aspekt Publishing of Budget Printing Center,  
Taunton, MA, United States of America**

**SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF ECONOMICS  
AND MANAGEMENT**

**Reviewers:**

***Dr. Jerald L. Feinstein***

*DeVry University - -Engineering Dean (Denver, Colorado, USA)*

***Andris Denins***

*Dr.oec., Professor, Faculty of Economy and Management,  
University of Latvia (Rīga, Latvia)*

*Science editor: Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor of RANH  
Drobyazko S.I.*

**Socio-economic** aspects of economics and management: Collection of scientific articles. Vol. 1 - Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America, 2015.- 344 p.

**ISBN 978-0-9860467-9-7**

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Socio-economic aspects of economics and management" 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.

**ISBN 978-0-9860467-9-7**

© 2015 Copyright by Aspekt Publishing  
of Budget Printing Center  
© 2015 Authors of the articles  
© 2015 All rights reserved

## CONTENT

<b>1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT .....</b>	<b>7</b>
<b>Buňo M., Rypáková M. RISK OF DEFLATION IN THE EURO AREA AND SLOVAKIA .....</b>	<b>7</b>
<b>Gospodinov Y. BULGARIA'S INTEGRATION RATE INTO THE EU AFTER ITS FIRST PLANNING PERIOD OF MEMBERSHIP (2007-2013).....</b>	<b>12</b>
<b>Abylkassimova Zh. MECHANISM OF INTERACTION BETWEEN THE LABOUR MARKET AND EDUCATIONAL SERVICES DURING THE TRANSITION PERIOD.....</b>	<b>16</b>
<b>Akparova A.A., Onyusheva I.V., Beisenbayeva A.K. STATISTICAL ANALYSIS OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT RATES IN KAZAKHSTAN .....</b>	<b>20</b>
<b>Babets I. H., Volos O. R. FOREIGN SECURITY OF UKRAINE: STATUS AND PROBLEMS OF SUPPORT IN THE TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION .....</b>	<b>24</b>
<b>Berveno O.V. SOCIO-ECONOMIC CONTRADICTIONS IN SYSTEM OF LIFE QUALITY MANAGEMENT.....</b>	<b>27</b>
<b>Bronitskaya V.V. MANAGEMENT OF SPIRITUAL PRODUCTION IN SYSTEMIC CRISIS .....</b>	<b>31</b>
<b>Burmaka M.M. EVALUATION OF INVESTMENT PROJECT EFFICIENCY IN HIGHWAY CONSTRUCTION ACCORDING TO CONSTRUCTION DOCUMENTS.....</b>	<b>35</b>
<b>Gafarova D. T., Shomurodov D.T. FREE ECONOMIC ZONE OF UZBEKISTANE: STATE AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT .....</b>	<b>39</b>
<b>Golovnina O.G. METHODOLOGY SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AND MANAGEMENT.....</b>	<b>43</b>
<b>Gumeniuk V.V. DESIGN OF THE MECHANISM OF GOVERNMENT REGULATION OF HEALTH RESORT SERVICES MARKET IN UKRAINE .....</b>	<b>47</b>
<b>Deyneka T.A. PROBLEMS OF RESEARCH METHODOLOGY OF CONTRADICTIONS OF MODERN TECHNO-ECONOMIC PARADIGM .....</b>	<b>50</b>
<b>Zaika Y.A. COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY THROUGH THE DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL CLUSTERS .....</b>	<b>54</b>
<b>Isaieva N.I. SYSTEM FORECASTING AND STRATEGIC PLANNING BELARUS.....</b>	<b>58</b>
<b>Kondratieva T. ECONOMIC INSTITUTIONS IN UKRAINE: A BLACK HEN LAYS A WHITE EGG.....</b>	<b>62</b>
<b>Kraus N. M., Kraus K. M. GLOBAL AND NATIONAL TRENDS OF CONDITION OF HUMAN CAPITAL AS A BASIC INSTITUTE OF FORMATION OF INNOVATIVE ECONOMY .....</b>	<b>65</b>
<b>Kredina A., Diar S. EVALUATION RETRO CARS IN KAZAKHSTAN.....</b>	<b>68</b>
<b>Kurbatova T.O. ORGANIZATIONAL STAGES OF TRADABLE GREEN CERTIFICATES SYSTEM FORMATION IN UKRAINE.....</b>	<b>71</b>
<b>Leonova A.O. CAUSES OF EXISTENCE AND RESULTS OF SHADOW ECONOMIC PROCESSES.....</b>	<b>74</b>
<b>Myronenko O.A., Shramko I.I. USE OF MODERN SOFTWARE TOOLS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF THE AGRICULTURAL SECTOR .....</b>	<b>78</b>
<b>Mnykh M.V. THE PLAN OF MARSHALL FOR RECOVERY OF THE ECONOMY OF UKRAINE IS A ECONOMIC NEED? .....</b>	<b>83</b>
<b>Nabok I.I. PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE AS A COMPONENT OF STATE SECURITY.....</b>	<b>87</b>
<b>Ohdanskyi K.M. EXPLANATORY BASIS OF PUBLIC DYNAMICS.....</b>	<b>90</b>
<b>Oleksich Dmitry, Oleksich Zhanna PRINCIPLES OF ASSESSING THE LEVEL OF INDEPENDENCE OF THE SUPREME BODY OF EXTERNAL FINANCIAL CONTROL....</b>	<b>99</b>
<b>Penkova I.V., Akinina L.N. THE EFFICIENCY ASSESSING OF THE RECREATIONAL RESOURCES USE .....</b>	<b>104</b>

<b>Pryputa N.V.</b> MECHANISMS OF COMPETITIVENESS DEVELOPMENT OF DAIRY PRODUCTION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF INCREASING OF GLOBALIZATION PROCESSES.....	107
<b>Saduakassova K.Zh., Amanova G.D., Khuanysh L.</b> CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF AGRICULTURE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN.....	111
<b>Tul S.I.</b> INTELLECTUALIZATION OF PRODUCTION AS THE MAIN DRIVING FORCE OF SECTORAL CHANGES IN THE GLOBAL ECONOMY STRUCTURE.....	115
<b>Chasnyk O.M.</b> ADAPTATION OF FUEL AND ENERGY COMPLEX OF UKRAINE TO THE GREEN ECONOMY .....	119
<b>Chernyshenko O.V.</b> EXTERNAL IMBALANCE OF UKRAINE ECONOMY: THE NATURE OF THE PHENOMENON AND THE WAYS OF ITS OVERCOMING .....	122
<b>2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT .....</b>	<b>126</b>
<b>Bartošová V.</b> THE ROLE OF CORPORATE CULTURE AND CORPORATE CLIMATE IN BUSINESS DIAGNOSTICS .....	126
<b>Denins A., Buttenberg K.</b> EMPLOYER BRANDING IN THE ORGANIZATIONAL CONTEXT.....	129
<b>Gavlakova Petra.</b> SMALL AND MEDIUM BUSINESSES FUNDING IN SLOVAKIA.....	135
<b>Janiuk Ireneusz.</b> ENTERPRISE DEVELOPMENT IN POLAND – THE CONSEQUENCES OF INTEGRATION WITH THE EUROPEAN UNION .....	140
<b>Kramárová K., Štefániková I.</b> RISK MEASURING IN INVESTMENTS – THE EQUITY RISK AND DEFAULT RISK .....	148
<b>Antonova O.M., Zhebka V.V.</b> THE PROBLEM OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE.....	156
<b>Bratishko Yu.S.</b> TRENDS OF SOCIAL DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL COMPANIES IN UKRAINE .....	159
<b>Burlaka O.P.</b> DIRECTIONS FOR INCREASING COMPETITIVENESS GRAIN PRODUCTION.....	162
<b>Zafirova Tz.J.</b> MANAGEMENT OF PREVENTION AGAINST ORGANIZATION CRISES .....	165
<b>Klipkova O.I.</b> COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC RESEARCH WITHIN THE UNIVERSITY: INTERNATIONAL EXPERIENCE.....	172
<b>Kovalenko M.V.</b> PRACTICAL ASPECTS OF FACTORING TO FINANCE AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	176
<b>Kononenko Ya.V.</b> THE IMPACT OF TECHNICAL MODERNIZATION ON COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ENGAGED IN FOREIGN TRADE .....	179
<b>Korniyko Ya.R.</b> OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN FORMATION MULTIMODAL TRANSPORT LOGISTICS CENTER .....	183
<b>Korshikova M.V.</b> STRESS-TESTING OF ECONOMIC RISK .....	186
<b>Kruhivska N.O.</b> SCIENTIFIC BASIS OF THE CONCEPT OF FINANCIAL PROVIDING MECHANISM OF PARTNER RELATIONS.....	189
<b>Oleynik T.I., Leshchenko L.O.</b> TRENDING INNOVATION OF VEGETABLE ENTERPRISES.....	193
<b>Migai N.B.</b> HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE .....	196
<b>Sokhatska O.M., Mykytiuk M.V.</b> ISSUES OF ECOLOGIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION.....	204
<b>Moskalenko A.M.</b> REGULARITIES OF CHANGES IN PATTERNS OF AGRICULTURAL PRODUCTION.....	207
<b>Musca S.F.</b> ANALYSIS OF EVALUATION RESULTS OF THE CURRENT SYSTEM OF PERSONNEL LABOUR MOTIVATION OF SMALL AND MEDIUM – SIZED	

ENTERPRISES (BASED ON THE RESULTS OF SOUTHERN WINERIES RESEARCH OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA).....	211
<b>Nagorna V.YE.</b> THEORETICAL-METHODOLOGICAL BASIS OF THE ANALYSIS OF FORECASTING AND PLANNING IN INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	217
<b>Parubets O.M.</b> INTERACTION OF TRANSPORT ENTERPRISES IN COMPOSITION OF INTER-TERRITORIAL NETWORK STRUCTURES.....	221
<b>Polozova T.V.</b> THE NOTION AND ESTIMATION OF INNOVATIVE-INVESTMENT FLEXIBILITY OF THE ENTERPRISE.....	226
<b>Punchak L.</b> BOOK EXHIBITION ACTIVITY IN THE CONTEXT OF COMMUNICATIVE FUNCTION.....	232
<b>Sadchikov V.S.</b> CONCEPTUAL BASES OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CROP ENTERPRISES..	236
<b>Sievidova I.A.</b> ORGANIZATIONAL-ECONOMIC BASES OF ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN A GLOBALIZED ECONOMY.....	240
<b>Semenenko O.V.</b> RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE CONDITION LIGHT INDUSTRY OF UKRAINE.....	243
<b>Skrynkovskyy R.M.</b> DIAGNOSTICS OF ATTRACTIVE INVESTMENT IMAGE OF ENTERPRISE: TOOLS FOR BUSINESSMAN, ECONOMIST, MANAGER.....	247
<b>Tertychna L.I.</b> HUMAN CAPITAL MANAGEMENT AS A COMPONENT OF COMPANY MANAGEMENT.....	251
<b>Trusova N.V.</b> FINANCIAL COMPONENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE.....	256
<b>Petrashavska A.D., Yatskevich I. V., Franchuk E.P.</b> METHODS OF MANAGING TELECOMMUNICATIONS COMPANIES' SERVICES.....	260
<b>Shelest I.O.</b> MODELLING OF DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE.....	264
<b>3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY.....</b>	<b>268</b>
<b>Adžić Sofija.</b> EVOLUTION OF THE REGIONAL POLICY AND INSTITUTIONALIZATION OF REGIONALIZATION – A CASE STUDY OF SERBIA.....	268
<b>Georgieva V.K.</b> COOPERATION IN THE AGRARIAN SECTOR – NATURE, TRENDS AND FORMS.....	278
<b>Abesadze Nino.</b> AGRICULTURAL STATISTICS OF GEORGIA: REALITY AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT.....	283
<b>Barchuk V.P.</b> INNOVATIVE DEVELOPMENT AS INSTRUMENT OF EFPEKTIVNOSTI OF INDUSTRIAL POTENTIAL OF REGION.....	287
<b>Gimpel V.V., Nikonorova V.N.</b> USEGE OF ALTERNATIVE ENERGY IN AGRICULTURAL CLUSTERS.....	291
<b>Gichiev N.S.</b> EXTERNAL DETERMINANTS OF ECONOMIC GROWTH IN THE NORTH CAUCASUS FEDERAL DISTRICT: THE RELATIONSHIP OF THE GROSS REGIONAL PRODUCT, FOREIGN TRADE AND EXCHANGE RATE.....	296
<b>Gomanyuk E.K.</b> ASSESSMENT OF BANKING POTENTIAL OF THE REGION.....	303
<b>Zvereva I.V.</b> REGIONAL INFRASTRUCTURE.....	306
<b>Zolotuchina A.O.</b> THE EFFECTIVE TOOLS FOR THE MANAGEMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION (ON THE EXAMPLE OF THE ROSTOV REGION).....	309
<b>Markovych V.V.</b> CAUSES OF INEFFICIENCY OF CROSS-BORDER COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE EU MEMBER STATES.....	313
<b>Moroz O.S.</b> INTERNATIONAL COOPERATION AND DEVELOPMENT OF THE PRODUCTIVE FORCES OF UKRAINE.....	316

<b>Ostafiichuk Ia.V., Nosulich T.M., Shpyliova Y.B.</b> ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGING SOCIAL AND ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT OF RURAL AREAS.....	319
<b>Plotnytska S.</b> DESIGNING ECONOMIC DEVELOPMENT POLICY FOR DEPRESSED AREAS .....	324
<b>Satymbekova K.B. , Kydyrova Zh.Sh., Kerimbek G.E.</b> ANALYSIS OF USE OF PRODUCTIVE FORCES AND PERSONNEL CAPACITY OF THE CERTAIN REGION....	328
<b>Stepova O.V., Roma V.V.</b> ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC ANALYSIS MANAGEMENT WATER USE IN POLTAVA REGION.....	331
<b>Uzhva A.N.</b> PARADIGM OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF REGIONAL AGROINDUSTRIAL COMPLEXES.....	335

# 1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

**Buňo M.**

Engineer of Economics, PhD. student

**Rypáková M.**

Engineer of Economics, PhD. student

Department of economics,  
University of Žilina (Žilina, Slovakia)

## RISK OF DEFLATION IN THE EURO AREA AND SLOVAKIA

*This article deals with deflation in the euro area and Slovakia and the risk of a deflationary spiral, which is demonstrated on the example of Japan's economy. It indicates the likelihood of deflation development in Slovakia, suggest ways to tackle the deflation and examines the steps of ECB in this matter.*

**Key words:** deflation, recession, deflationary spiral

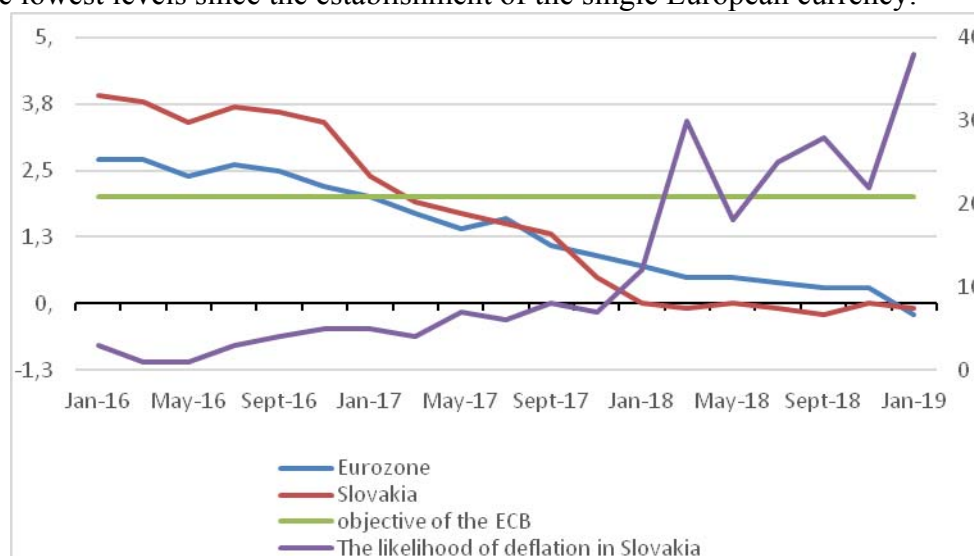
### Introduction

Inflation is a manifestation of economic imbalance which represents a long-term increase in the price level of goods and services, or permanent reduction in the purchasing power of the monetary unit. Inflation reduces the amount of goods and services that you can buy for a monetary unit. Deflation represents the opposite of inflation, produces a reduction in the overall price level [1, p. 172].

Common consumer responds to deflate positive for the same amount of money one can get more goods and services. Deflation at first glance appears to be an attractive alternative to deflation. History, however, negates this assumption and shows us that deflation is related to low economic growth, higher unemployment, lower demand and higher number of bankruptcies.

### The risk of deflation

The current inflation rate is well below the monetarily-political objective of the European Central Bank. Since July 2013, inflation declined by 1.3 percentage points. Since 2009, when the financial crisis peaked, inflation has been reaching the lowest values. Core inflation has been reaching the lowest levels since the establishment of the single European currency.

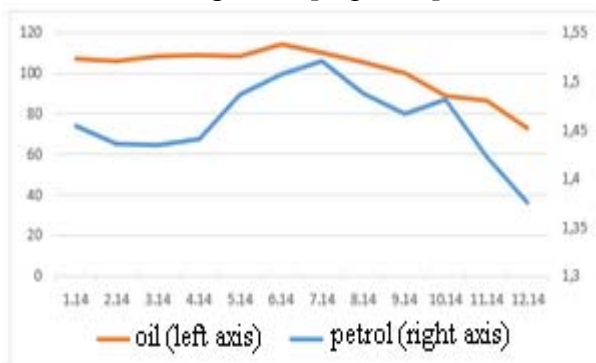


**Graph 1 Annual growth of price in the euro area and Slovakia, the ECB target (left axis), the probability of deflation in Slovakia (right axis)**

Source: [2] [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com), self processed

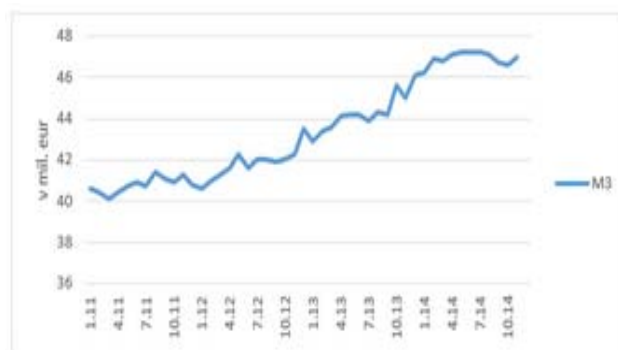
The risk of deflation has been recently observed in Slovakia. Despite the improvement in macroeconomic indicators (GDP growth, reduced unemployment, debt reduction) slowdown in price growth has been observed. Current annual inflation rate reaches a value of -0.1 %. In November 2012, the inflation rate was 3.4 %.

Deflation can be formed either on the basis of exogenous or endogenous factors. Exogenous factors represent imported deceleration in prices from abroad, slow growth in the M3 money supply or strong euro exchange rate against the dollar, which eliminates potential inflationary pressures. Imported slowdown is dependent on the development of prices of imported commodities and raw materials. The decline in oil prices and energy resources is reflected in the decline in petrol and diesel prices and low growth in regulated prices in Slovakia. For the endogenous decline in inflation is responsible mainly the weak domestic demand, the high rate of unemployment and the continuing weak economic growth [3, p. 456].



**Graph 2 Monetary aggregate M3 Slovakia**

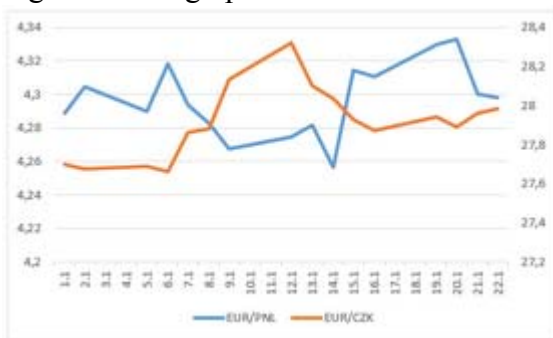
Source: [4] [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)



**Graph 3 The price of oil and gasoline**

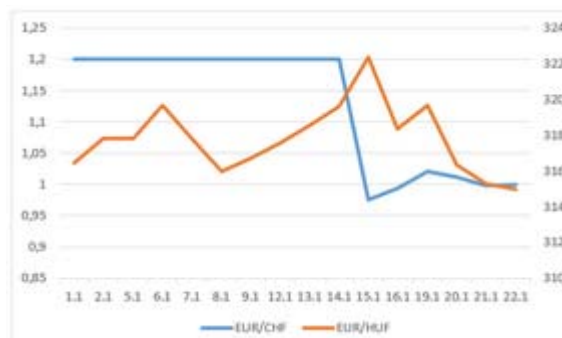
Source: [5] [www.bloomberg.com/](http://www.bloomberg.com/)

Weak domestic demand caused a slowdown in economic activity. It is created mainly by the deflationary expectations of society. Inflation in Slovakia is slowed down by weak currencies of Visegrad countries which are diminished depending on the import of neighbouring countries, depending on the development of the euro. Influence on the development of national currencies of V4 has the Swiss franc, which was separated from the euro. The detachment was caused mainly by the decrease of the forint. The Czech currency is weaker year on year by eight percent, the Hungarian forint by seven percent. We obtain the chance of deflation in the Slovak Republic from Figure 1 through probit model of core inflation.



**Graph 4 EUR/PNL, EUR/CZK**

Source [6] [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)



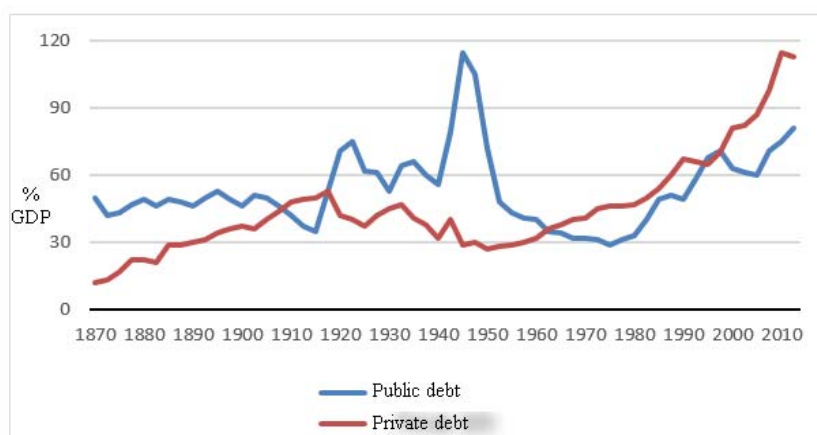
**Graph 5 EUR/CHF, EUR/HUF**

Source: [6] [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)

### Dimension of risks of deflation

General risks of inflation are mainly the effect of deferred payments and excessive burden of borrowers. Most interest rates of loans are fixed, meaning that it calculates with the rise in prices and income. Deflation deepens the burden of borrowers, which at the time of the debt crisis creates a higher degree of instability. Many projects are becoming unviable, since the real cost of financing are higher than was anticipated. Simultaneously, private debt is the highest ever, which means a higher risk for common consumers as well.





**Graph 5 Public and private debt in advanced economies since 1870**

Source: [7] [www.voxeu.org](http://www.voxeu.org)

The decline in the price level reduces the income of the public sector. The reduction in aggregate demand reduces tax revenues, which account for over 60% of the total budget revenues in the Slovak Republic. The reduction in aggregate demand reduces the country's GDP. The reduction in inflation of 1 P. B. mechanically increases the debt ratio of 0.55 P. B. Deflation create higher debt to GDP.

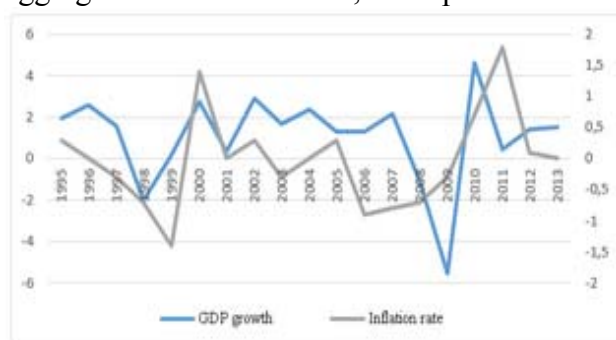
The biggest risk of a decline in the price level is the possibility of creating a deflationary spiral.

The process of deflationary spiral [8, p. 147]:

- a. Effect of deferred payment represents a speculative postponement of consumer's purchases in expectations about future decline in the price of goods or services,
- b. Effect of deferred payment causes lower demand for goods and services. Deflation increases the real wage due to the rigidities of wages. If retailers sell the same amount of goods and services as before, their earnings fall because of the lower price levels. Deflation causes companies to drop in earnings, puts pressure on cost optimization also by reducing the number of employees,
- c. The increase in unemployment creates growth in households saving rate to the detriment of the propensity to consume and decrease in interest on consumer loans,
- d. Demand falls again, the circle "closes".

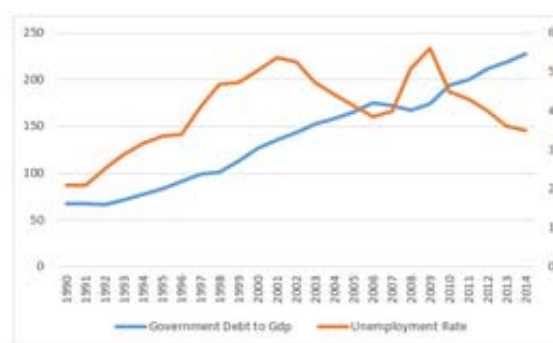
### Japan's deflationary spiral

The Japanese economy showed between 1992-1994 recession, which resulted in a reduction in aggregate demand. In 1995, the Japanese economy fell into deflation, which persists to this day.



**Graph 6 GDP growth and Inflation rate in Japan**

Source: [9] [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)



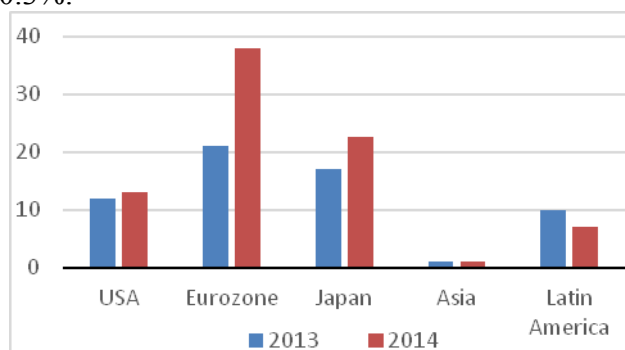
**Graph 7 Government Debt to GDP and Unemployment Rate in Japan**

Source: [9] [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)

Graph. 6 shows us the high correlation between the curves GDP growth and inflation. Effect of deferred payments in Japan caused low aggregate demand, which led to low profit companies, followed by an increase in unemployment of nearly 100%. The Bank of Japan responded to the unfolding process of deflationary spiral by expansionary monetary and fiscal policies. Interventions of the central bank did not create the expected economic growth and caused public debt to GDP ratio of 227.2%.

**The probability of deflation in the euro area**

Deflationary spiral in Japan was mainly due to the late intervention of the Bank of Japan. Deflationary spiral caused particularly persistent recession that threatens the euro area. The German economy after the negative developments in the second quarter of 2014, reached in the third quarter minimal growth of 0.1%. For the low economic growth in Germany stand mainly the increases in pensions and the minimum wage, and a reduction in exports caused mainly by Russian sanctions. The French economy in the third quarter also returned to positive growth of 0.3%. This growth was caused mainly by governmental spendings. Italy, by contrast, came back into recession. Eurozone experienced a growth of 0.3%.



**Graph 8 The likelihood recession by the IMF**

Source: [10] World Economic Outlook

International Monetary Fund in its publication World Economic Outlook 2014 predicts the greatest likelihood of deflation at 30% just for the euro area. The riskiest countries, according to this study are Greece with Spain, located in the zone of high probability and Ireland, located in the zone of moderate risk.

The European Central Bank examines regularly the opinions of economic forecasters for the euro area macroeconomic objectives by the Survey of Professional Forecasters. The latest survey showed that more than a half of the forecasters expect lower inflation growth than 0.9%. In the second quarter, only 12.9% of respondents expected growth of less than 0.4% in the fourth quarter of this growth expected 31.3% of respondents, an increase of nearly 250%.

Table 1

**The likely increase in inflation in the euro area by the Survey of Professional Forecasters**

Probability distribution	2Q 2014	3Q 2014	4Q 2014
< -1,0 %	0	0,1	0,1
od -1,0 % do -0,6 %	0,4	0,7	0,5
od -0,5 % do -0,1 %	4	2,4	2,8
od 0,0 % do 0,4 %	12,9	19,4	31,3
od 0,5 % do 0,9 %	43,4	54,4	54,7
> 1 %	39,3	23	10,6

Source: [11] [www.ecb.europa.eu](http://www.ecb.europa.eu)

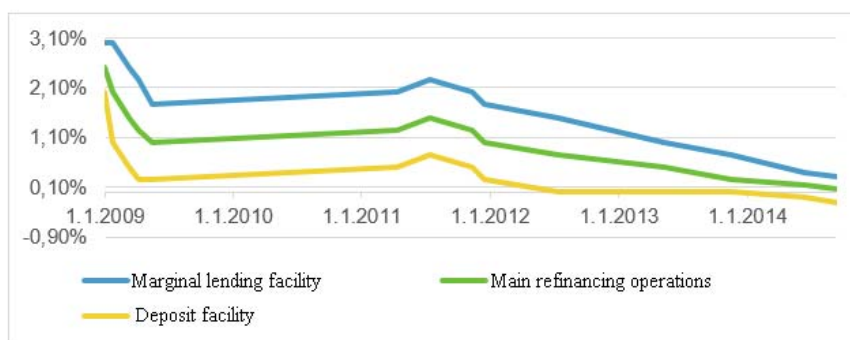
**Possible solutions of deflation**

Deflation can be solved as monetary as well as fiscal policy. The European Central Bank was dominated until June this year, a relatively conservative approach. June brought the first serious solutions deflation, which proved to be ineffective.

Possible means of intervention [12, p. 402]:

- Negative rate on deposits in the ECB,
- Reduction of refinancing and marginal rates,
- Creation of a project for cheap loans for SMEs,
- Quantitative easing,
- Currency intervention against the euro,
- Extension of maturity funds provided to commercial banks.

The European Central Bank used the first two options. It has introduced a negative rate on deposits in the ECB. According to estimates, this step has brought around 800 million euros to the economy. Simultaneously, there was a reduction in the refinancing and the marginal rate.



**Graph 9 ECB interest rates**

Source: [14] *The National Bank of Slovakia*, [www.nbs.sk](http://www.nbs.sk)

In the coming days it is expected that the ECB governor Mario Draghi will announce quantitative easing (QE), supposedly resulting in 50 billion euros added into European economy every month. If this situation lasts until the end of 2016, the economy would be richer by € 1.1 trillion. Quantitative easing is an increase of the monetary aggregate M2 [15, p. 121]. Quantitative easing would slightly weaken the euro.

Euro has been falling for several months to revive inflation. Nevertheless, the desired effect is not arriving. The weak euro is also a reason for the detachment of Swiss franc (see Chart 5). If the ECB wants to avoid a deflationary spiral, it seems anything else than to start the QE is not remaining as an option.

### Conclusion

Japanese example of deflationary spiral showed us that it is necessary to intervene against deflation as soon as possible. Governments and central banks have rather limited possibilities to prevent deflation. Fiscal expansion is limited by the level of indebtedness and formal obligations of the Member States of the euro area. Central banks are limited by a zero level of interest rates, which are at historic lows and do not allow central banks to stimulate the economy by lowering them any further. European Central Bank can now operate only with unconventional instruments in the form of quantitative easing or direction of expectations but at minimum interest rates are the effects of these tools less predictable.

### References:

1. Máče, M.: *Makroekonomie v kostce*. Grada Publishing, Prague, 2007. 469 p. ISBN 978-80-247-1841-5
2. <http://www.tradingeconomics.com/euro-area/inflation-cpi>
3. Lisý, J.: *Ekonomika v novej ekonomike*. IURA edition, Bratislava, 2007. 634 p. ISBN 978-80-8078-164-4
4. <http://www.tradingeconomics.com/slovakia/money-supply-m3>
5. <http://www.bloomberg.com/energy/>
6. <http://www.bloomberg.com/quote/EURUSD:CUR>
7. Jorda, O., Schularick, M., Taylor, A.: *Sovereigns versus banks: Crises, causes and consequences*, [on line]. [20.01.2015]. Available on the Internet: <http://www.voxeu.org/article/private-and-public-debt-crises-1870-now>
8. Švihlíková, I.: *Přelom*. Inaque Partizanske, 2014. 275 p. ISBN 978-80-89737-06-2
9. <http://www.tradingeconomics.com/japan/indicators>

10. International Monetary Fund: World Economic Outlook 2014, [on line]. Available on the Internet: <http://www.imf.org/external/Pubs/ft/weo/2014/01/pdf/text.pdf>
11. <http://www.ecb.europa.eu/stats/prices/indic/forecast/html/index.en.html>
12. Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D. *Ekonomie*. Praha: NS Svoboda, 2013. 719 p. ISBN 978-80-205-0629-0
13. <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/udajove-kategorie-sdds/urokove-sadzby/urokove-sadzby-ecb>
14. <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/udajove-kategorie-sdds/urokove-sadzby/urokove-sadzby-ecb>
15. Demjan, V., Ižip, R., Moravčík, M.: *Pravda a mýty o forexe*. TRIM S&P Bratislava, 2011. 231 p. ISBN 978-80-970630-9-2

**Gospodinov Y.**

Assist. Prof., PhD

*Tsenov Academy of Economics - Svishrov, Bulgaria*

## **BULGARIA'S INTEGRATION RATE INTO THE EU AFTER ITS FIRST PLANNING PERIOD OF MEMBERSHIP (2007-2013)**

*The research aims to present the results that Bulgaria has achieved during its first planning period of membership into the European Union (2007-2013). It makes a comparison between the available financial support from the EU Structural and Cohesion Funds that the country had access to, and the real accomplishments of Bulgarian beneficiaries. It tries to answer the question whether or not Bulgaria has managed to reach the average EU standards for basic economic indicators. Subject of the paper is the European Union's Regional (Cohesion) policy 2007-2013. The object is the process of economic and social integration of Bulgaria into the EU. The research is composed in three parts: 1. Presenting the EU Cohesion policy 2007-2013 and the support that it provides to Bulgaria as a member country; 2. Achievements and problems regarding the accession of EU funds; 3. Some main economic indicators for Bulgaria in comparison with the EU-28 average.*

**Keywords:** *European Union, Regional/Cohesion policy, Structural and Cohesion funds, beneficiary, integration, standard*

### **1. Regional Policy of the EU (2007-2013) and its support to Bulgaria**

Since January 1<sup>st</sup>, 2007 Bulgaria has joined the European Union. Currently (January 2015), there are total of 28 member countries within the EU. There are many differences between them, especially considering the levels of their economic development. **The EU Regional policy**, also referred as **Cohesion Policy**, is directed towards the improvement of the economic well-being of regions within the EU. More than a third of the EU's budget (over EUR 300 billion) is devoted to this policy. The Regional policy supports job creation, competitiveness, economic growth, improved quality of life and sustainable development. The Cohesion policy is an expression of the EU's solidarity with less developed countries and regions, concentrating funds on the areas and sectors where they can make the most difference. [1]

The EU Regional policy covers all European regions, although regions across the EU fall in different objectives, depending mostly on their economic situation. In 2007-2013 the Cohesion policy consists of three objectives: Convergence, Regional competitiveness and employment, and European territorial cooperation:

- **Convergence** - The largest amount of the Regional policy funding (EUR 251,16 billion, 81,5%) is dedicated to Europe's poorest regions whose Gross domestic product (GDP) per capita is less than 75% of the EU average. The Convergence objective allows the affected regions to catch up with the EU's more prosperous regions, and to reduce the economic disparities within the EU.

- **Regional competitiveness and employment** - This objective covers all European regions that are not covered by the Convergence objective. The budget is EUR 49,12 billion (16%) and is aimed to create jobs by promoting competitiveness and making the regions concerned more attractive to businesses and investors.

- **European territorial cooperation** - This objective aims to reduce the importance of borders within Europe - both between and within countries - by improving regional cooperation. It allows three different types of cooperation: cross-border, transnational and interregional cooperation. The objective is accounting for 2,5% of the EU's Regional policy budget (EUR 7,76 billion).

As a member country, **Bulgaria** has been allocated almost EUR 6,9 billion in total for 2007-2013: EUR 6,7 billion under the Convergence Objective and EUR 179 million under the European Territorial Cooperation Objective.

The main priorities of the Cohesion policy 2007-2013 in Bulgaria are, as follows:

- Top priority: Improving transport infrastructure and accessibility (nearly EUR 2 billion, equivalent to 30% of the total allocation);
- Research and innovation (some EUR 850 million);
- Business support (EUR 320 million);
- Development of modern broadband networks and e-services for business and citizens (EUR 67 million);
- Employment measures, including skills and training (over EUR 370 million);
- Environmental, risk prevention and energy projects (EUR 2,8 billion, 42% of fund allocations) to help Bulgaria comply with the EU environmental rules and address the challenges of climate change.

## 2. Achievements and problems regarding the accession of EU funds

Bulgaria has access to the Structural and Cohesion Funds (SCF) through seven Operational programmes (OP): Administrative capacity, Competitiveness, Environment, Human Resources Development, Regional development, Transport, and Technical Assistance. In addition, using the Agricultural Funds the economic agents could receive support from the Rural Development Programme and OP Fisheries. In the table below are presented the results from the implementation of these programmes as of December 31<sup>st</sup>, 2014.

Table 1

### Implementation of the Operational Programmes as of 31.12.2014 (EUR Million)

OPERATIONAL PROGRAMME	Programme budget			Contracted	Payments	Received payments from EC (EU part)
	Total	EU Funding	National co-funding			
<b>OP Transport</b>	2 003	1 624	379	2 017 (100,66%)	1 418 (70,76%)	1 186 (72,98%)
<b>OP Environment</b>	1 801	1 466	334	2 853 (158,44%)	1 366 (75,84%)	578 (39,40%)
<b>OP Regional Development</b>	1 601	1 361	240	1 659 (103,62%)	1 234 (77,06%)	804 (59,04%)
<b>OP Competitiveness</b>	1 162	988	174	1 199 (103,15%)	909 (78,24%)	799 (80,92%)
<b>OP Technical Assistance</b>	57	48	9	61 (107,26%)	45 (78,73%)	32 (66,09%)
<b>OP Human Resource Development</b>	1 214	1 032	182	1 275 (105,04%)	1 018 (83,83%)	857 (83,10%)
<b>OP Administrative Capacity</b>	181	154	27	205 (113,13%)	144 (79,57%)	112 (72,94%)
<b>TOTAL SCF</b>	<b>8 019</b>	<b>6 674</b>	<b>1 346</b>	<b>9 268</b> <b>(115,58%)</b>	<b>6 133</b> <b>(76,48%)</b>	<b>4 368</b> <b>(65,45%)</b>
<b>Rural Development</b>	3 168	2 552	616	3 305 (104,34%)	2 386 (75,31%)	1 859 (72,83%)
<b>OP Fisheries</b>	96	72	24	104 (107,42%)	53 (54,88%)	40 (55,88%)
<b>TOTAL AGRICULTURAL FUNDS</b>	<b>3 264</b>	<b>2 625</b>	<b>640</b>	<b>3 409</b> <b>(104,43 %)</b>	<b>2 439</b> <b>(74,71%)</b>	<b>1 899</b> <b>(72,37%)</b>
<b>TOTAL</b>	<b>11 284</b>	<b>9 298</b>	<b>1 985</b>	<b>12 677</b> <b>(112,35%)</b>	<b>8 572</b> <b>(75,97%)</b>	<b>6 267</b> <b>(67,40%)</b>

Figures have been rounded up.

Source: [2]

As it is shown within the table, Bulgarian beneficiaries have contracted more than EUR 12,6 billion which is 12% over the Programme budget for 2007-2013. This is a **positive result** of their activity and shows capacity for preparation of project proposals, knowledge in project management, European, national, regional, and local regulations, strategies, plans and programmes for development of different aspects of economic and social life.

However, there is a **problem with the low percentage of real payments**, which is about 76% a year after the end of the 2007-2013 planning period. In fact, only 67% of the payments are coming from the EU - EUR 6 267 billion. The rest are from Bulgarian national co-financing. *The first lesson to be learned is that there is no equality between available funds and real absorption.*

On the other hand, when we are evaluating the achievements of Bulgaria in Cohesion policy, we have to consider that *every member country makes annual payments to the EU budget*, which are estimated to around 1% of its GNP. These amounts are pointed into Bulgaria's State Budget Act for every year as expenses.

Table 2

**Contribution of Bulgaria into the budget of the EU 2007-2014**

Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Total
EUR Million	324,38	337,40	476,42	398,64	414,90	457,98	464,36	462,56	<b>3 336,64</b>

Source: [3]

Comparing the amounts that Bulgaria managed to attract from the EU funds and these which we imported into the EU budget, we find out that the net balance of support from the Cohesion policy amounts to a modest EUR 2 930 million. *This is not sufficient enough to help Bulgaria catch up the huge lag towards meeting the EU standards.* It is very important to accelerate the whole process, to provide quality implementation of projects, and to increase substantially the amounts of the actual attracted funds to flow into the Bulgarian economy and reach the economic agents.

Despite the insufficient amount of the obtained EU funds, the main **problems** that Bulgaria has faced during its first planning period as a member country include:

- Stress is put on the amounts of the projects, and not on their contribution to solving different problems and achievement of objectives, indicators, and standards;
- Bureaucratic, excessive reporting requirements, many documents that beneficiaries must submit to the managing authorities;
- Variety of rules, even within a single OP, leading to difficulties in building skills and capacity for project implementation;
- Lack of an integrated database containing information about all implemented projects financed using EU funds;
- Significant imbalance regarding the project management practice, as well as extremely uneven administrative capacity for project development and implementation regarding the administrative-territorial structures;
- Low financial capacity. Bulgarian beneficiaries do not have resources to finance significant investments and even have difficulties to provide co-financing, etc.

**3. Some main economic indicators for Bulgaria in comparison with the EU-28 average**

The presented achievements of Bulgaria, the amount of attracted funds and the problems that we faced, are undoubtedly important criteria to assess the development of the country for 2007-2013. At the same time, they are not the only ones that affect it. Lead by the desire to discover whether or not Bulgaria has managed to reach the average EU standards, the research is pointing out some of the main economic indicators for Bulgaria and compares them with the EU-28 average.

**3.1. GDP per capita PPS**

Table 3

**GDP per capita PPS (EU-28=100%)**

Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Bulgaria</b>	40	43	44	43	44	45	45

Data from December 1<sup>st</sup>, 2014.

Source: [4]

For the planning period 2007-2013, Bulgaria has raised its GDP per capita PPS from 40% of the EU-28 average to 45%. Despite the registered 5% increase of Bulgaria's GDP per capita PPS, it is still insufficient and the country remains far behind the EU average.

### 3.2. Real GDP growth rate

Table 4

#### Real GDP growth rate (%)

Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU-28	3.1	0.5	-4.4	2.1	1.7	-0.4	0.0
Bulgaria	6.9	5.8	-5.0	0.7	2.0	0.5	1.1

Data from December 11<sup>th</sup>, 2014.

Source: [5]

The data shows that Bulgaria has registered bigger growth rates of the GDP than EU-28 (except for 2009 and 2010). Unfortunately, the global finance crisis from 2008-2009 caused a reduction of the economic activity, and decrease of the growth rates. Currently, Bulgaria makes progress of around 1% per year, which is better than the EU-28, but still not sufficient enough. The country should mobilize all its resources in order to overcome the negative effects of the crisis, guarantee safe and secure conditions for business, gain investor's trust, facilitate the economic activities, accelerate the economic pace, and to increase its GDP in high scores. This is the only way to reach the EU standards.

### 3.3. Unemployment

Table 5

#### Unemployment, % (December 2013-November 2014)

Month	2013 M12	2014 M01	2014 M02	2014 M03	2014 M04	2014 M05	2014 M06	2014 M07	2014 M08	2014 M09	2014 M10	2014 M11
EU-28	10.6	10.6	10.5	10.4	10.3	10.3	10.2	10.1	10.1	10.0	10.1	10.0
Bulgaria	12.8	12.5	12.2	12.0	11.7	11.6	11.5	11.5	11.5	11.5	11.3	11.1

Data from December 11<sup>th</sup>, 2014.

Source: [6]

Unemployment is a common practice in market economies. The data shows that Bulgaria has higher monthly unemployment rates for the period December 2013-November 2014 than the EU-28 average.

Both the EU and Bulgaria are showing sustainable tendencies for reduction of their monthly unemployment rates for the analyzed last 12 months. The relatively higher unemployment rates for Bulgaria indicate problems at the labour market, slow pace of economic activities, insecurity, and wide range of social problems.

### 3.4. Inflation

Table 6

#### Inflation (%)

Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
EU-28	2.4 <sup>d</sup>	3.7 <sup>d</sup>	1.0 <sup>d</sup>	2.1 <sup>d</sup>	3.1	2.6	1.5	0.6 <sup>p</sup>
Bulgaria	7.6	12.0	2.5	3.0	3.4	2.4	0.4	-1.6

*p*=provisional; *d*=definition differs

Data from December 11<sup>th</sup>, 2014.

Source: [7]

The data shows that for the last three years Bulgaria has lower inflation rates than the EU-28. For 2014 there is a deflation of -1.6%. The stability of prices should be put into action and to attract foreign and domestic investors that would join the economic life, and to contribute to national stability. Safe and secure environment eases the business, and might be used as a generator of growth.

The conducted research revealed significant differences between some of the basic economic indicators for Bulgaria and EU-28 average. The huge lag at the GDP per capita and the higher unemployment rates, combined with slight growth rate of the GDP, and very low inflation, lead to conclusion that currently Bulgaria is still far behind the EU standards.

## Conclusion

Bulgaria finished its first planning period as a member state of the EU (2007-2013). The country has integrated its ideas for regional development into the elaborated strategies on national and European level, and set priorities for improvement of many aspects of economic and social life. For realization of the objectives, Bulgaria relies not only on national resources, but on EU funding, as well.

For the period 2007-2013 Bulgaria made a slight progress in catching up to the average EU-28 indicators, which is still not sufficient enough. Bulgarian stakeholders have to realize that the EU Cohesion Policy provides assistance and they might benefit from it, only if they are active, competent, and innovative. Future development of Bulgaria is not a prerogative only to 'professional' politicians - the government and the National Assembly. On the contrary, efforts and contribution of the whole society is needed in order to reach the national goals and objectives, meet the EU standards, improve basic economic, social and environmental indicators, increase the business competitiveness, etc.

The lessons learned in the period 2007-2013 are going to be the base for further activities that would support the efforts of Bulgaria to overcome the gap to the EU standards, to provide better quality of life to its citizen, and reach the objectives of 'Europe 2020' strategy for smart, sustainable and inclusive growth.

## References:

1. European Commission. Regional Policy - Inforegio. Overview of Regional Policy, [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/what/index\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/what/index_en.cfm)
2. <http://eufunds.bg/en/page/31>
3. State Budget Acts of the Republic of Bulgaria 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014
4. <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00114>
5. <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>
6. <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=teilm020>
7. <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00118>

## Abylkassimova Zh.

PhD student

*Eurasian National University by L.N. Gumilev, Astana, Kazakhstan*

## MECHANISM OF INTERACTION BETWEEN THE LABOUR MARKET AND EDUCATIONAL SERVICES DURING THE TRANSITION PERIOD

### Абылкасимова Ж.А.

PhD докторант

*Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан*

## МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНКОВ ТРУДА И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

*В статье рассмотрен механизм взаимодействия рынков труда и образовательных услуг в условиях переходной экономики и выделены условия взаимодействия этих рынков.*

**Ключевые слова:** *механизм, рынок труда, рынок образовательных услуг, молодежная безработица,*

*The article describes the mechanism of interaction between the labour market and educational services in condition of a transition economy and it highlights the interactions of these markets.*

**Keywords:** *mechanism, labour market, education market, population, youth unemployment*

Наиболее важными институтами современной рыночной экономики являются рынок труда и рынок образовательных услуг. Поскольку рынок труда и рынок образования являются системами социально-экономических отношений, их взаимодействие носит системный характер, что обусловлено, на наш взгляд, следующими предпосылками:



- механизм функционирования каждой из систем - рынка труда и рынка образовательных услуг - опирается на интересы и закономерности поведения людей, вступающих в их рамках в определенные отношения;

- в каждой из анализируемых систем существует целесообразная передача полномочий, прав и ответственности не только от верхних звеньев к нижним, но и между субъектами рынков (например, права собственности на трудовые и образовательные услуги);

- особое значение для функционирования и взаимодействия рынков труда и образования имеет организация информационных потоков между этими системами на принципах достаточности, экономичности, достоверности и своевременности;

- каждая из систем обладает встроенными в нее механизмами контроля за рациональным функционированием, реализацией целевых установок, исполнением принятых решений и своевременностью информации о внутреннем состоянии системы.

Конкретным выражением связей в данном механизме выступают их формы в процессах планирования, организации, управления и стимулирования, опосредующие согласование спроса и предложения образовательных услуг и услуг труда, представляемых профессионально подготовленной рабочей силой. При этом формы взаимодействия могут быть как непосредственными (например, в виде соглашений), так и опосредованными, выражая прямые и обратные связи между субъектами.

Таким образом, механизм взаимодействия рынков труда и образовательных услуг выступает как организационно-экономический механизм воздействия на спрос и предложение разного вида услуг (трудовых и образовательных), а его отношениями выступают организационно-экономические отношения планирования, управления, организации и стимулирования. Отсюда, в состав исследуемого механизма взаимодействия на поверхности экономической жизни входят:

- цели взаимодействия, в соответствии с которым осуществляется планирование мер по усилению согласования спроса и предложения подготовленной рабочей силы, ориентированной на различные перспективы;

- организация взаимодействия, в рамках которой осуществляются меры по сознательному установлению и поддержанию баланса спроса и предложения подготовленной рабочей силы;

- управление взаимодействием рынков труда и образовательных услуг, проводимое на разных уровнях рынков (национальном, региональном, внутрифирменном);

- стимулирование спроса на услуги труда профессионально подготовленной рабочей силы и образовательные услуги.

В свою очередь, организационно-экономические отношения взаимодействия исследуемых рынков характеризуют способ регулирования этого взаимодействия, включающий институциональные, административные и экономические формы регулирования [1].

Поскольку отношения субъектов рынков определяются действием рыночных законов и системой государственного регулирования, то механизм, обеспечивающий взаимодействие рынка труда и рынка образования, способствует более эффективному использованию ресурсов общества, создает комплекс условий для возникновения новых разнообразных видов образовательных услуг.

Таким образом, взаимообусловленные тенденции, складывающиеся на рынках труда и образовательных услуг, по-разному воздействуют на прямые и обратные связи, формируя противоречивое взаимодействие их субъектов, т.е. изменение институциональной структуры сферы образования, повышение уровня образованности людей, протекающие процессы масштабной реструктуризации и дифференциации образовательного процесса способствуют их укреплению. Наряду с этим, противоречивое влияние на взаимодействие рынков труда и образовательных услуг оказывают ряд факторов.

В настоящее время прямые и обратные связи между субъектами различных сегментов рынков устанавливаются посредством разнообразных форм взаимодействия: экономических, правовых, организационных и др. Учитывая, что экономические формы призваны обеспечивать согласование интересов субъектов и удовлетворение их потребностей, нами проведен анализ по выявлению соответствия запросов работодателей на высококвалифицированных специалистов и предпочтений в выборе профессий молодежи, обучаемой в вузах. Его результаты позволяют сделать вывод о том, что в современных условиях наблюдается обострение противоречия между структурой подготовки кадров и потребностями в них, предъявляемыми рынком труда. Так, наиболее предпочтительными с точки зрения трудоустройства, по мнению абитуриентов, являются социально-гуманитарные специальности, тогда как на рынке труда работодатели предъявляют повышенный спрос на другие профессии. Это не согласуется с запросами молодежи и приводит к несоответствию структуры выпуска специалистов и структуры спроса на них.

Кроме этого, при достижении согласования интересов работников и работодателей важную роль играет качество образовательных услуг. Предоставление некачественных образовательных услуг в условиях усиливающейся конкуренции между учебными заведениями может привести не только к дискредитации данного учреждения и массовому оттоку из него студентов и преподавателей.

Следствием несоответствия запросов молодых высококвалифицированных специалистов, закончивших вузы, и работодателей в отношении кадров с высоким образовательным потенциалом, является снижение возможности для трудоустройства выпускников вузов и увеличение безработицы среди них.

В Республике Казахстан в настоящее время наибольшие трудности при трудоустройстве испытывает молодежь, которая не имеет достаточной профессиональной подготовки. Соответственно, в такой неквалифицированной рабочей силе предприниматели заинтересованы наименее.

Таблица 1

**Основные показатели рынка образования и рынка труда Республики Казахстан за 2004-2013 годы**

Показатель	2004 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	Отклонение %
Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге	28329	77611	90028	101263	108640	383,4
Минимальная заработная плата, тенге	6600	14952	15999	17439	18660	282,7
Безработное население, тыс. человек	658,8	496,5	473,0	474,8	466,4	70,7
Уровень молодежной безработицы (15-28 лет), в процентах	12,6	6,6	6,1	5,4	5,0	39,6
Объем услуг, оказанных организациями образования, млрд. тенге	219,4	756,7	948,4	1 103, 8	115, 3	526,8
Доля выпускников учебных заведений, % ко всем безработным	7,6	2,8	2,9	2,9	2,7	35,5

*Примечание: составлено автором на основе данных [4]*

В данном случае именно государство может заинтересовать работодателей в приеме на работу молодых людей без определенных занятий. И оно может осуществить это путем предоставления предпринимателю определенных гарантий или доплат, полностью (на некоторое время) или частично снимающих бремя расходов, например, отчислений в социальные фонды, специальных налоговых льгот [2]. При этом, главной целью Программы развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан есть достижение высокого уровня качества высшего образования, удовлетворяющего потребности рынка труда, задач индустриально-

инновационного развития страны, личности и соответствующего лучшим мировым практикам в области образования [3].

Если анализировать развитие системы образования и условий рынка труда Республики Казахстан, то можно констатировать, что на период с 2004 до 2013 года объем населения с высшим образованием увеличивается на 30,4%. Это свидетельствует о положительных тенденциях развития рынка образовательных услуг и увеличение образованности населения.

Данные табл. 1 свидетельствуют о росте показателей среднемесячной и минимальной заработной платы, увеличения объема образовательных услуг, предоставляемых ВУЗами Республики Казахстан. По уровню безработицы населения в целом, за указанный период он вырос с 658,8 тыс. человек в 2004 году до 466,4 тыс. человек в 2013 году. Однако положительной динамикой отличается уровень молодежной безработицы, который снизился с 12,6% в 2004 году до 5% - в 2013 году.

Таким образом, расхождение интересов субъектов рынков и выявленная отрицательная зависимость структур занятости и подготовки кадров, подтверждает ослабление взаимодействия рынков и обостряет проблемы трудоустройства выпускников высших учебных заведений.

Анализ правовых форм взаимодействия рынков труда и образования показал, что в настоящее время между их участниками фактически отсутствуют - различного рода соглашения, контракты и договоры и т.п., прямо ориентированные на трудоустройство молодых специалистов. Отсутствие контрактов, договоров и соглашений между работодателями и вузами, а, следовательно, и гарантий будущего трудоустройства выпускников вузов приводит к тому, что молодые люди вынуждены самостоятельно заниматься поиском работы, зачастую и в процессе обучения, не уделяя при этом должного внимания образовательному процессу.

Таким образом, по нашей оценке, в настоящее время ни экономические, ни правовые формы механизма взаимодействия рынков труда и образовательных услуг не обеспечивают должного взаимодействия субъектов этих рынков, а неразвитость организационных форм приводит к обострению проблем эффективного функционирования рынков, препятствующих их сбалансированному развитию.

В современных условиях при взаимодействии рынка труда и рынка образовательных услуг широко используются лишь административные методы воздействия субъектов этих рынков на тесноту прямых и обратных связей, предполагающие законодательные ограничения, порой препятствующие, а не укрепляющие взаимосвязи. При этом наиболее активную роль в их установлении играет государство.

Государство может активно влиять на устанавливаемые взаимосвязи рынков путем проводимой политики, как на рынке труда, так и на рынке образовательных услуг, обеспечивая гибкое регулирование оплаты труда, использование системы налогов, пособий, финансирование социальных программ, субсидирование подготовки работников, содействие в создании рабочих мест и включение безработных в трудовую жизнь.

Таким образом, исследование механизма взаимодействия рынков труда и образовательных услуг позволяет заключить, что на современном этапе развития общества не наблюдается согласования интересов субъектов рынков, а методы и инструменты воздействия на укрепление взаимосвязей носят весьма ограниченный характер. По нашему мнению, прямые и обратные связи можно оценить как неразвитые, препятствующие сбалансированному развитию рынков, для которых характерны отсутствие информированности участников рынков, несоответствие структуры подготовки кадров требованиям рабочих мест, доминирование отдельных направлений подготовки высококвалифицированных специалистов и т.п.

Усиление взаимодействия рынков труда и образовательных услуг требует, по нашему мнению, дальнейшей активизации действий, направленных на развитие связей между субъектами этих рынков и установление тесных контактов между ними, решения возникших

в процессе такого взаимодействия проблем. В данном аспекте наиболее приоритетным, на наш взгляд, является направление, в рамках которого осуществлялось бы стратегическое прогнозирование развития профессионального образования.

Следует обратить внимание и на то, что отсутствие необходимой и достоверной информации является в настоящее время одним из основных препятствий в повышении достоверности прогнозов профессионально- квалификационного спроса на рабочую силу. Поэтому с целью улучшения ее качества мы предлагаем расширить масштабы статистической выборки при проведении обследований населения по вопросам занятости, организовать мониторинг трудоустройства выпускников учреждений профессионального образования и т.п.

Полагаем, что реализация данного направления будет способствовать удовлетворению потребностей работодателей в профессионально- подготовленных кадрах, оптимальному сочетанию источников финансирования образовательных услуг, рациональному использованию услуг труда молодежи и удовлетворение их запросов.

Поскольку устойчивый экономический рост, повышение благосостояния нации и эффективное взаимодействие рынков труда и образования могут быть достигнуты на основе повышения качества образовательных услуг, к основному направлению разрешения общесистемных образовательных проблем мы относим модернизацию образовательного процесса, которая должна найти отражение в изменении методов и технологий обучения. Все эти меры во многом будут способствовать развитию сбалансированных и прочных связей с рынком труда, удовлетворению потребностей экономики в профессиональных кадрах и потребностей населения в получении работы, соответствующей уровню образования, достижению более высокого социального статуса, а, в конечном счете, социально-экономических целей, ведущих к повышению благосостояния населения.

#### **Литература:**

1. Некрестьянова С.Я. Организационно-экономический механизм интеграции рынка труда и рынка образовательных услуг, Автореферат дисс. докт. экон. наук. – Москва, 2009 г.
2. Тикжанова Р. Р. Состояние рынка труда в Республике Казахстан [Электронный ресурс]–Режим доступа: <http://kazatu.kz/science/vn1104eco05.pdf>.
3. Программа развития образования Республики Казахстан на 2011– 2020 годы: Указ Президента РК № 1118 от 07.12.2010 года. – Астана. – 2008. – 52 с.
4. Статистические данные Республики Казахстан. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz/>.

**Ақпарова А.А.**

Candidate of Economic Sciences, PhD, Associate Professor

**Onyusheva I.V.**

PhD in Economics

**Beisenbayeva A.K.**

Candidate of Economic Sciences

*University of International Business, Republic of Kazakhstan*

## **STATISTICAL ANALYSIS OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT RATES IN KAZAKHSTAN**

*In the article it is represented the analysis of labor market in Kazakhstan, tendency in the dynamic development of labor market indicators, as well as the factors determining them. Industrial and sectoral differentiation of employment and unemployment rates is given. In the work it is determined the main strategic measures to liquidate the poverty and unemployment in the country.*

**Keywords:** labor market, economically active population, employment, unemployment, sectoral differentiation.

One of the major social and economic issues of our society is the problem of employment and unemployment. In the most world countries sampling method is currently the source of statistical data for development of employment and unemployment data. Pursuant to the criteria of

the International Labor Organization (ILO) data building is carried out through population survey to estimate number of people employed in economic activity, unemployed and economically inactive persons. As for frequency, population surveys have been launched quarterly since 2001. 75 thousand people aged 15 and over participate in the survey. All the regions of the country have been covered by the survey.

Methodology used by the Agency of Statistics of the RK for accounting main labor market indicators such as number of self-employed and unemployed population, conforms to ILO international standards “Guide to understanding the KILM” developed by the ILO. ILO methodological approaches to differentiation of a particular person as employed or unemployed are used in the statistic practice of most countries making possible to obtain labor market indicators comparable at international scale. Survey is the source of information in population employment sampling. The survey is made through sampling questionnaires executed on the principle of logical sequence of questions. Based on the respondents’ answers population is classified into economically inactive and based on the level of economic activity – into employed and unemployed. In other words, in accordance with methodological approaches economically active population includes two categories: the employed and the unemployed [1]. The employed population is classified into wage workers, self-employed and unemployed, that conforms to the main principles and recommendations of the UNO with regard to economic characteristic of population and the International Classification of status in employment.

As described in the International Classification of status in employment (ICSE-1993) workers are divided into wage workers (paid employees) and self-employed. Workers employed under labor contract (written or oral) providing payment in the form of fee (salary) are wage workers. Those not employed under contract are construed as self-employed, who are, in turn, divided into the following groups: employers, self-employed persons, unpaid workers of family enterprises, members of a cooperative. Self-employed persons are those who undertake any type of economic activity and do not employ workers on a permanent basis. Unpaid workers of family enterprises are workers of family businesses obtaining reward not in the form of salary but on the basis of interfamilial distribution of profit. Members of cooperative are persons who are members of a cooperative carrying on business.

In Kazakhstan on the results of sampling in 2013 number of self-employed was 2621.0 thousand people (30.6% of total number of the employed), including employers – 158.6 thousand people, self-employed persons – 2415.0 thousand people, assistants in family enterprises – 33.6 thousand people, members of cooperatives – 13.9 thousand people. The main share in the category of ‘self-employed’ belongs to ‘self-employed persons’ (92.1%), i.e. persons who work independently or with one or several partners, run business on self-employment basis and do not employ workers permanently.

**Table 1**  
**Dynamics of employed population in Kazakhstan, thousand people**

	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Employed population - total</b>	7 903.4	8 114.2	8 301.6	8 507.1	8 570.7
Wage workers	5238.8	5 409.4	5 581.4	5 813.7	5 949.7
Self-employed	2 664.6	2 704.8	2 720.2	2 693.4	2 621.0
including: employers	171.5	161.7	173.8	182.3	158.6
Self-employed persons	2 406.5	2 448.2	2 454.0	2 445.8	2 415.0
Members of cooperatives	21.5	27.5	26.0	26.4	13.9
Assistants (unpaid) Workers of family enterprises	65.1	67.3	66.4	39.0	33.6
Note – statistic yearbook of the Agency of Statistic in the RK [2].					

According to official statistical data of the Agency of Statistics in the RK in 2013 compared to 2012 number of economically active population aged 15 and over having reached 9 million people rose dramatically to 59.4 thousand people (by 0.7%).

Total number of economically active urban population - 4,9 million people (54.6%). As for gender aspect, number of female population made up 4.4 million people (49.1%). The level of economic activity of population was 71.7%.

In 2013 number of people employed in the republican economy amounted 8570.7 thousand people and increased by 63.5 thousand people as compared to the previous year (0.7%) [2]. The dynamics of employed population in Kazakhstan from 2009 to 2013 is provided in the table below (Table 1).

The employment rate of economically active population reached 94.8%, population aged 15 and over – 68.0%. Number of wage workers – 5.9 million people or 69.4%, self-employed – 2.6 million people or 30.6%.

As for gender aspect more than a half of total employed population, 4.4 million people were males, whereas number of women reached 4.2 million people (48.8%).

According to official statistical data of the Agency of Statistics in the Republic of Kazakhstan the employment structure consisted of people aged 25-54 (77.3%), young people aged 15-24 (13%), people of 55-64 (9.1%), 65 and older (0.6%) . The highest unemployment rate was marked in 2005. The effect of social programs, targeted to decline in unemployment, resulted in the lowest unemployment level in Kazakhstan in 2013 in comparison with the previous years. Number of unemployed population in 2013 was 470.7 thousand people [2, p.43]. Unemployment level was 5.2%. From total number of the unemployed population urban population was 57.1% (268.9 thousand people), rural was 42.9% (201.8 thousand people). Unemployment rate made up, respectively, 5.4% and 4.9%. Every second unemployed person in the unemployment structure was woman. As for education level, it was 21.4% (100.7 thousand people) of the unemployed people have higher education, 31.2% (146.3 thousand people) for general secondary education, 31.2% (146.9 thousand people) for secondary vocational education respectively.

Table 2

**Dynamics of unemployed population by the level of education in Kazakhstan, thousand people**

	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Unemployed population, total</b>	554.5	496.5	473.0	474.8	470.7
of them: with higher education	104.8	97.8	98.9	103.7	100.7
with incomplete higher secondary vocational	25.1	20.7	18.9	22.3	30.6
elementary vocational	138.5	128.5	124.8	131.8	146.9
general secondary	43.8	32.2	28.8	35.0	34.1
general basic	207.3	180.2	174.8	165.8	146.3
general elementary	30.1	28.9	21.9	15.0	10.8
	5.0	8.3	4.8	0.3	1.2

Note – statistic yearbook of the Agency of Statistic in the RK [2].

As for the unemployment reasons, unemployed because of lack of any work is every third unemployed person, resigned is 14.2%, discharged on family reasons is 13.7%.

Number of economically inactive population aged 15 and over in 2013 reduced by 30.6 thousand people (by 0.9%) compared to 2012 and formed 3.6 million people. As for the distribution of socially inactive population males numbered 37.9% (1.4 million people), whereas women – 62.1% (2.2 million people). The level of economic inactivity was 28.3%.

In view of social groups of population retired persons form the main share of socially inactive population and made up 43.6%, full-time students – 38.7%, house-keepers – 7.5%, on health reasons (disability) – 5.5% respectively.

As provided by the methodology developed by the Agency of Statistics in the RK self-employment is employment reward for which is directly dependent on the profit from production (distribution) of goods and services (where self-consumption is viewed as a part of profit). This category includes: employers, self-employed persons (persons who work independently or with one or several partners, run business on self-employment basis and do not employ workers permanently, unpaid family workers, members of production cooperative [3].

In the structure of self-employed people by types of economic activity in 2013 and in accordance with the statistical data of the Agency of Statistics in the RK, the major proportion includes the self-employed in agriculture, forestry and fish industry totaling 52.6% (1739.1 thousand people), followed by the self-employed in the field of wholesaling and retailing 25.8%, construction and transport 6.8%, mining and processing industry – 1.4%. Insufficient proportion is employed in education and social services, health care, financial and insurance activity, other services.

In the President's speech "Social modernization of Kazakhstan: twenty steps towards the Universal Labor Society" in 2013 and in accordance with the orders from the Agency of Statistics in the RK to the Government the new Methods for determination of the number of self-employed people, level of their average monthly income and number of unemployed population in the Republic of Kazakhstan were approved. The new methods are targeted to structuring self-employed population for the purpose of their involvement in productive employment through the "Employment Road Map – 2020" as well as for their involvement in the system of pensions and social security.

All self-employed persons in Kazakhstan according to the said methods shall be divided into the following groups: productively and nonproductively employed. Criteria for differentiation include: level of the average monthly income from production of goods, works, services, related to the minimum subsistence level in every region of Kazakhstan. Thus, as reported by the Agency of Statistics in the RK, proportion of productively self-employed population in the 4<sup>th</sup> quarter of 2013 made up 64.5 %, contrasted to nonproductively self-employed – 35.5%.

The President of Kazakhstan has set definite tasks for the Government on solution of the employment issues and creation of conditions favorable for post-crisis development. They are specified in the approved the "Employment - 2020" Program where decline in unemployment rate is a priority direction of state employment policy of Kazakhstan and which is developed in two main directions: assistance in employment and in professional training or re-training [4].

Positive changes in the employment system are obvious in our country due to the rational and effective state policy. However some issues remain unsolved. First of all, it is imbalance in supply and demand of labor power in the labor market among youth, the disabled, people of preretirement age, as well as people unemployed for a long period.

As world practice shows under crisis conditions retargeting of economic policy occurs. The New Economic policy "Nurly Zhol" shall become the trigger for country's economic growth for the next few years. Government additionally grants one trillion tenge from the National Fund on support to the economic growth and employment in 2014 -2015. More than 200 thousand work places will be organized as a result of road construction only [5].

Programs on training and re-training of specialists shall be carried out in accordance with the demand for specialties in the labor market of Kazakhstan. The level of education and age of job candidates shall be considered at the interview, where after they can be sent to various professions. At the same time, list of priority professions in the labor market shall be specified in compliance with the regional differentiation, by cities and districts.

To provide these categories of population with employment, special regulatory mechanisms of employers' stimulation shall be developed for preservation of existing and creation of new work places.

#### **Literature:**

1. Economic statistics // Study guide edited by Ivanova Yu.N. – M: INFRA, 2008.
2. Statistic yearbook of the Agency of Statistic in the RoK, Almaty 2013.
3. [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
4. "Employment Road Map – 2020" Program.
5. The Message of the President "Nurly Zhol – the Way to the Future" by N.A. Nazarbayev to the people of Kazakhstan from November 11th, 2014.

**Babets I. H.**

Doctor of Economics, Professor of Economics and Economic Security Department

**Volos O. R.**

master student

*Lviv State University of Internal Affairs, Ukraine*

## **FOREIGN SECURITY OF UKRAINE: STATUS AND PROBLEMS OF SUPPORT IN THE TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION**

*In the article the theoretical and practical aspects of foreign economic security of Ukraine in the terms of European integration are researched. The current status and trends of foreign security of Ukraine are analyzed. The problems of ensuring of foreign security in Ukraine at the present stage of cooperation with the EU are determined.*

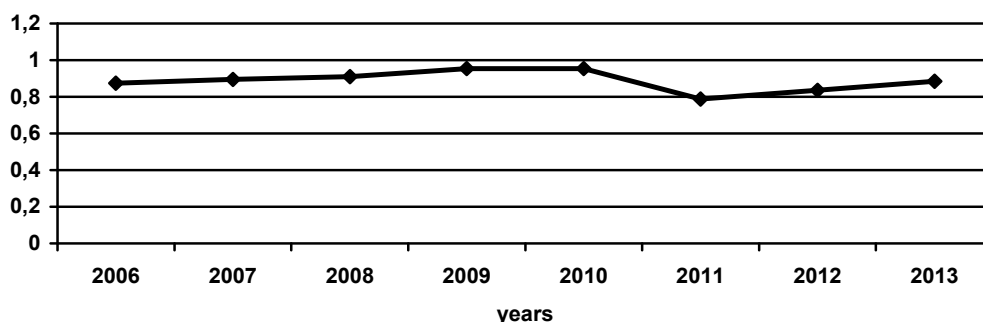
**Key words:** *foreign security, foreign trade, European integration*

The participation of Ukraine in the international division of labor and the influence of outer factors on the national economic competitiveness actualize the problem of the external economic security provision, which makes up the basis for countering threats to the national security in the globalized world. The security of the integration process of the Ukrainian economy into the system of world economic relations depends on the country's potential to solve inconsistencies that appear as a result of compliance with the requirements of international institutions and insurance of national economic interests, inner market and inland producer.

Depending on its specific conditions, every country defines the number of economic security criteria, which are boundless and change all the time. Let us estimate the external economic security of Ukraine using such indicators: the share of the leading partner country in the foreign trade turnover; the ratio of export and import in relation to GDP; the export-import coverage ratio; the share of high-tech products in the import and export of products; the technological dependency ratio; the share of exported goods in the overall volume of sold innovation products.

To estimate the external economic security of Ukraine, it is reasonable to apply the indicative method of integral equation – the sum of all products of the normalized values of statistical indicators and corresponding weight factors that determine the contribution of each indicator to the general security level [1]. The normalized values of indicators that boost the foreign economic security are calculated as the correlation between the statistical value of an indicator at a certain time (t year) and the maximum value of this indicator during the period under research. The rate-setting for de-stimulating indicators whose growth has a negative impact on the bank safety situation is done as a correlation between the minimum value of an indicator during the period under research and its statistical value in t year.

The results of the calculation of the integral indicator of the foreign economic security of Ukraine (see fig. 1) attest to the fact that positive changes took place in the foreign trade of our country during the previous two years.



**Fig.1. Dynamics of the integral indicator of the foreign economic security of Ukraine**

The increase of the foreign economic security level in 2013 compared to that of 2011 occurred primarily due to the decrease of the level of the economy openness. Thus, the rate of



export dependence went down from 42,1% in 2011 to 34,9% in 2013, while the rate of import dependence diminished correspondingly from 50,8% to 42,5%. What's more, the export-import coverage ratio doesn't comply with the security criteria and in 2013 it was 0,82, which is lower than its maximum value (0,87) achieved in 2009–2010. This indicator, as well as the negative foreign trade balance, serves as the evidence of misbalance of the foreign trade structure.

Some improvement of foreign economic security indicators in 2012 was conditioned by factors related to the global financial crisis, which had a destructive effect on the national economy but also technically reinforced its foreign economic security. The decrease of import deliveries stimulated the processes of import substitution at the Ukrainian domestic market, which resulted in the diminishment of import dependence and apparently had a positive impact of the economic security despite the destructive effects of other crisis factors.

Long term negative foreign trade balance in a country results in the intensification of effects of a number of threats, the major of them being external deficit, which causes growth of the foreign debt as a result of raising significant borrowed funds. Consequently, another threat to the country's economic security becomes more severe, i.e. high gross and national debt.

Along with the aggravation of threats arising in the process of integration into the world community, a number of advantages in trade are generated, and these, if effectively employed, may boost the foreign economic, as well as manufacturing, scientific and technological, investment and other components of the national security.

According to the classic theory of integration, establishment of regional trade blocs brings the more profit, the lower mutual trade tariffs become, the more significant differences in the availability of production resources are, as well as other factors that condition comparative advantages and decrease of impediments of intraregional trade development (for instance, transport costs) as to the barriers that constrain trade with third countries (for example, transport costs, tariffs or nontariff barriers).

The EU integration process for Ukraine will have distinct liberalization effects in the sphere of goods and services trade. The provisions on Deep and Comprehensive Free Trade Area contained in the Association Agreement imply a tangible and progressive (during a 10-year transition period) process of eliminating barriers in the mutual flow of goods and services. After signing the political part of the EU–Ukraine Association Agreement, our country acquired autonomous trade preferences that came into force on April 23, 2014. Besides, the European Union agreed to extend the autonomous trade preferences for Ukrainian exporters to December 31, 2015. This decision provides Ukrainian manufacturers with additional time to adapt themselves to the conditions of intense competition within the framework of the free trade area between Ukraine and the EU [2]. In compliance with the Association Agreement, the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine intends to replace the national technical standards with European and international ones on the territory of our country after January 1, 2016. Adoption of European technical standards is supposed to facilitate the entry into the European market for Ukrainian manufacturers.

The necessity to introduce reforms into the technical regulation system is due to Ukraine's structural problems in the foreign trade. Despite the slight decrease of the negative foreign trade balance (from USD -15,8 billion in 2012 to USD -13,6 billion in 2013 [3]) as a result of the higher rate of import decrease compared to the rate of export decrease, qualitative foreign trade indicators have declined. Thus, in 2013 the share of high-tech products in the export flow diminished to 6,3% compared to 2010 (7,2%), the technological dependency ratio increased correspondingly from 1,8 to 2,45.

There are negative tendencies in the trade of Ukraine and the EU too. During 2013, the export of goods to the EU countries was USD 16,7 billion, which is less than in 2012 by 2,1%; while import – correspondingly USD 27 billion – increased by 3,1%. The negative foreign trade balance was USD 10,3 billion. (USD -9,1042 billion for 2012) [4]. Moreover, there are significant disproportions in the structure of export and import. Specifically, a considerable share of the goods structure of the Ukrainian export to the EU countries in 2013 includes ferrous material and products of them – 26,2% (in 2012 it was 22,7%), while the basis of the goods import from the EU countries

is made up of mechanic machines 12,6% (in 2012 it was 13,9%). The share of high-tech products in the export of goods from Ukraine to the EU in 2012 was 8,8% (electric machines), while in the import from the EU countries it amounts to 15,6% (pharmaceutical products, electric machines). This attests to the technological dependence of the Ukrainian economy on European manufacturers.

Negative effects on the development of the EU-Ukraine foreign trade will stem from the additional import duty introduced for 100 product groups at the rate of 5-10% under the government bill adopted by the Supreme Council in December 2014. The imposition of additional duties on imported goods runs contrary to the General Agreement on Tariffs and Trade of WTO, and violates a number of Ukraine's international agreements. Such changes of tariff regulation haven't been agreed with the European Union, which might lead to cancelling the duty-free regime unilaterally introduced by the EU for Ukrainian goods.

Therefore, the level of Ukraine's foreign economic security to a great extent depends of the institutional provision of foreign trade. The balance of benefits and risks of Ukraine's integration into the EU is governed by decisions made in the economic policy and legal system, as well as capability of business entities to adapt to institutional changes as quickly and with as little costs as possible. Taking into account the political and economic instability in Ukraine, the development of the institutional environment is dynamic and unpredictable, which makes it complicated to provide clear-cut estimations of the effects the EU-integration process might have on the national foreign economic security.

However, it is possible to determine direct (such as extended access to markets, inflow of capital, direct transfer of funds from the EU) and indirect (such as most favorable production location, boost of the efficiency of economic processes, economy due to elimination of some barriers in operations with the EU member-states) benefits from the European integration for Ukraine. A lot of these benefits will have long-term effects, since their level will depend on the successful development of integration processes (for instance, on the reaction of foreign investors and the volume of capital influx).

The risks of the integration process primarily stem from the need to bring norms into compliance with those of the EU – both at the macroeconomic level and at that of individual enterprises. Some risks arise from the necessity to modernize the economy and legal system, as well as reinforce Ukraine's market economy. Such risks include the further acceleration of structural changes in agriculture, specifically rapid flow-out of work force from agriculture to other economy sectors may result in the growth on pressure on the labor market; increase of the foreign capital influx may result in the growth of hryvnia exchange-value; approval of EU norms and standards will result in the growth of production costs, however, improved quality of goods and services will make up for this.

### References:

1. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України від 02 березня 2007 р. № 60 (On approval of Methods for estimating the level of economic security of Ukraine. Order of the Ministry of Economy of Ukraine dated March 2, 2007. № 60) // [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.expert-ua.info/document/archivepa/law5xwqoi/index.htm/>.
2. Щодо автономного преференційного торговельного режиму ЄС для України (On the EU autonomous preferential trade regulations for Ukraine) // [Electronic resource]. – Access mode: [http://koda.gov.ua/schodo\\_avtonomnogo\\_preferentsijnogo\\_torgovelnogo\\_rezhimu\\_ies\\_dlja\\_ukrajini](http://koda.gov.ua/schodo_avtonomnogo_preferentsijnogo_torgovelnogo_rezhimu_ies_dlja_ukrajini).
3. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2013 рік (Geographical structure of the foreign commodity trade of Ukraine for 2013) // [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського Союзу за 2013 рік. Експрес-випуск Державної служби статистики України від 18.03.2014 р. №109/0/08.2вн-14 (The condition of foreign economic relations with the European Union countries for 2013. Express issue of the State Statistics Service of Ukraine of 18.03.2014. №109/0/08.2вн-14) // [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Berveno O.V.**

Candidate of Economic Sciences, Docent, Doctoral student  
*V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine*

## **SOCIO-ECONOMIC CONTRADICTIONS IN SYSTEM OF LIFE QUALITY MANAGEMENT**

**Бервено О.В.**

кандидат экономических наук, доцент, докторант  
*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

## **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ**

*В статье проведен анализ взаимосвязи качества жизни и экономического развития, выявлены основные противоречия, формируемые экономическими отношениями. Рассмотрены механизмы смягчения данных противоречий и согласования целей экономической подсистемы с общими целями развития и повышения качества жизни.*

**Ключевые слова:** *качество жизни, развитие, противоречия, экономика, неравенство*

*The article analyzes the relationship of quality of life and economic development, identified the major contradictions generated by economic relations. Considered the mechanisms to mitigate these contradictions and harmonize the objectives of economic subsystem with the overall objectives of development and quality of life.*

**Keywords:** *quality of life, development, conflict, economics, inequality*

Особое место среди современных факторов развития занимает качество жизни. Качество жизни это не только оценка условий существования человека, но и сценарий человеческой жизнедеятельности, источник развития человека и всего социума. Анализу проблем качества жизни и выделению определяющих его факторов посвящены работы С. Айвазяна, В. Бобкова, А. Возмитель, В. Жеребина, Г. Зараковского, А. Ильина, Е. Капустина, Э. Либановой, В. Тарасевича, А. Субетто и др. Однако многомерность социально-экономического феномена качества жизни определяет неисчерпаемость дальнейшего исследования данной проблематики.

Качество жизни является сложной интегративной характеристикой жизнедеятельности человеческого сообщества, вбирающей в себя экономические, социальные, культурные, политические, духовные, экологические и другие параметры. Именно поэтому качество жизни становится приоритетной целью социально-экономической политики любого современного государства, озабоченного обеспечением своим гражданам высоких социальных стандартов жизни. «Качество жизни для людей неотрывно от целей, которые они ставят перед своей жизнью, то есть, связано с эффективностью жизни в широком смысле слова, и не только с удовлетворенностью своей жизнью, но и с удовлетворенностью со своим положением в стране и в мире, которое отражается на самочувствии людей» [1]. Среди основных параметров качества жизни исследователи выделяют: душевой ВВП, отражающий производство социально необходимых товаров и услуг; производство и потребление основных продуктов питания в соответствии с обоснованными нормами; обеспечение высокого качества товаров и услуг на национальном рынке, конкурентоспособности отечественной продукции, ее соответствия мировому уровню; достижение гарантированных законом социальных стандартов (обеспеченности жильем, услугами охраны здоровья, культуры, транспорта, связи и т. д.); гарантированный уровень минимальной оплаты труда и трансфертных платежей; повышение уровня образования, квалификации, информационного обеспечения и инновационной активности граждан; обеспечение необходимого уровня качества окружающей среды; здоровье населения; общественную безопасность; антикоррупционную деятельность и др.

На наш взгляд, именно экономические параметры качества жизни являются базой его формирования и развития, следовательно, эффективность функционирования экономики

является одним из ведущих факторов повышения качества жизни. Экономическая подсистема является источником развития всех подсистем общества, той основой, над которой надстраиваются остальные. Однако, наряду с прогрессивным вкладом в развитие, экономическая подсистема порождает и множество противоречий, которые негативно влияют на качество жизни. Цели и ограничения экономической подсистемы, не взаимоувязанные с целью системы, приводят к дисбалансу развития. Экономическая система, стремясь к доминированию, подчиняет своим целям общие цели развития, превращая качество жизни в одну из составляющих экономического развития. На самом деле, качество жизни является наиболее общей целью развития в целом и нуждается для своего качественного совершенствования в соподчинении и согласовании всех подсистем и сфер жизнедеятельности общества. Именно поэтому качество жизни необходимо рассматривать как важнейшую цель при разработке стратегии развития государства и критерий эффективности управления экономическими процессами.

Любое общество нуждается во благах, которые позволяют ему удовлетворять свои потребности. Деятельная природа человека содействует постоянному расширению границ данных потребностей и способов их удовлетворения. Именно постоянное расширение потребностей заставило человеческое сообщество выработать для этого особый вид отношений, получивших название - «экономические отношения». Экономические отношения - это особый, сложный тип отношений, которые постоянно изменяются, дополняются и унифицируются. Изменяемость и цикличность экономических отношений приводит иногда к кризисам, т.е. нарушениям производства, обмена, потребления и распределения товаров. По сути экономические отношения помогают обществу использовать ограниченные ресурсы для производства полезных товаров и распределяют их между людьми [2, с. 29]. Долгое время экономисты предполагали, что в основе экономических отношений лежит принцип рациональности. Но, как отмечает Д. Норт: «...предпосылка рациональности не способна адекватно описывать отношения между сознанием и внешней средой» [3, с. 43]. В рамках новой институциональной экономической теории ограниченная рациональность связывается с центральной для институционализма проблемой транзакционных издержек. Эффективность современных рыночных экономик поддерживается регулированием взаимоотношений между экономическими агентами и формальными, и неформальными институтами. Вместе с тем, как те, так и другие имеют ограниченный регулирующий потенциал. Превышающая этот потенциал нагрузка на институт приводит к тому, что из средства снижения транзакционных издержек он превращается в фактор их роста. Снижение транзакционных издержек неразрывно связано с формированием эффективных институтов.

Именно эффективность экономических институтов во многом содействует превращению экономики в базу развития. Однако наряду с эффективными экономическими институтами функционируют и институты, тормозящие экономическое и социальное развитие, порождающие противоречие институциональной системы общества. Предыдущее столетие отчетливо продемонстрировало, что отчуждение от человека им самим созданных институтов, вновь учрежденных форм организации производства может быть характерно для любого общества, включенного в современное международное разделение труда. Она выявила также лишь относительную подконтрольность тех сил и средств, которыми вооружает людей научно-технический прогресс.

Экономические институты чрезвычайно важны для современных обществ. Их функция заключается в обеспечении условий производства и распределения товаров и услуг, являющихся материальной основой человеческого существования. Природа экономических институтов зависит как от уровня технологического развития, так и от степени государственного регулирования экономики. В рыночно ориентированных системах ведущим экономическим институтом является частная собственность, в первую очередь собственность на средства производства, и главным стимулом для экономической деятельности является накопление личной выгоды и богатства. Данный институт

сосредотачивает в себе множество внешних и внутренних противоречий, проявляющихся как в формах распределительных и перераспределительных механизмов, так и в конфликтах между заинтересованными группами работников и владельцев капитала. Эффективные экономические институты позволяют минимизировать, а в некоторых случаях и снять, определенные противоречия, путем согласования институциональными субъектами условий работы и оплаты, найма и увольнения, механизмов распределения и др.

Благосостояние общества может только увеличиться, если экономика становится более продуктивной. Более эффективная экономика может поддерживать более высокую заработную плату и более высокую прибыль, а также сокращение рабочей недели, расширение свободного времени и более высокое качество жизни. Таким образом, вопрос о повышении производительности должна быть в центре любой дискуссии о государственном управлении экономическим развитием. Сегодня производительность возрастает преимущественно в связи с инвестициями в инфраструктуру и работников, связанных с инвестициями в образование, повышением образовательного уровня, обеспечивающих мощный импульс экономического развития. Таким образом, инвестиции в образование является основным вкладом государства, которое оно может внести в благополучии своих жителей и национальной экономики в целом. В то же время, повышение производительности само по себе не гарантирует, что полученные экономические выгоды будут справедливо использоваться. В мировой экономике с начала 1970-х годов заработная плата находится в состоянии практического застоя, в то время как производительность труда продолжает расти. Подавляющее большинство выгод от производительности было присвоено теми, кто владеет факторами производства [4].

Государственная политика играет главную роль в создании национальной экономики, в которой экономический рост ведет росту всего спектра доходов. Она включает меры по вовлечению трудящихся в полноценное участие в социально-трудовой сфере, регулирование минимальной заработной платы, реальных доходов, введение более высоких стандартов заработной платы. Но самое главное, государства могут построить прочный фундамент для экономического успеха и повышения всеобщего процветания и благосостояния путем инвестирования в стратегии, которые содействуют человеческому развитию, главная из которых - образование. Предоставление широкого доступа к высококачественному образованию не только расширит экономические возможности конкретных людей, но будет содействовать укреплению общего состояния экономики более чем что-либо другое.

Качественные системы образования хороши не только для национальной экономики, они хороши для всех граждан страны. Государственная экономическая политика должна быть направлена на улучшение жизни людей, что означает создание условий, в которых люди могут получить рабочие места, достойную оплату труда, экономическую безопасность. Это приводит к положительному взаимодействию, так как рабочие, удовлетворяя свои потребности, поддерживают и стимулируют национальные предприятия и национальную экономику. Однако преимущества образования выходят за рамки экономической отдачи. Более высокий уровень образования также соответствуют улучшению показателей здоровья, благоприятного микроклимата. Исследования также показали, что более образованные родители обеспечивают детям больший потенциал здоровья, познавательных способностей и успеваемости [4]. Преимущества более образованного населения достаются не только самим людям, повышающим образование, но и обществу в целом, а также будущим поколениям.

Распределительные отношения играют важную роль в формировании качества жизни, так как ними определяется доля различных благ и доступность услуг, являющихся основой жизнедеятельности и развития человека. Диспропорции в распределении в современном мире порождают новые, скрытые формы отчуждения и бедности, снижают качество жизни и здоровье людей. Как отмечает В. Геец: «В условиях, когда экономизированные формы жизнедеятельности общества вступают в глубокое противоречие с социальными составляющими, а борьба за прибыль доходит до того, что разрушает даже природную среду, предоставляющую людям жизненное пространство, возникает или становится

первоочередной проблема развития социального организма общества, главным образом, путем преодоления социального отторжения и одновременного расширения возможностей социального вовлечения, в реализации которых государство в целом и его институты играют ключевую роль, поскольку таким путем реализуются и политика, и законы, обеспечивающие жизнедеятельность общества» [5, с. 5].

Рыночная экономическая система нацелена в первую очередь на экономическую эффективность и не в состоянии обеспечить социальную стабильность общества. «Конкурентный рынок – это не этически нейтральная, а этически проблемная зона» [6, с. 226]. Рыночная система не в состоянии обеспечить качественную конвергенцию личных и общественных интересов, наоборот порождает дивергенцию, результатом которой становится доминирование личных интересов (однако не всех членов социума, а только представителей экономической власти) над общественными. В этих условиях рыночный механизм создает дополнительную нагрузку на общество, которая проявляется в недопроизводстве общественных благ, наличии отрицательных внешних эффектов и других негативных последствиях. Самыми социально тяжелыми последствиями экономической ориентированности рыночного механизма являются сбои в распределительных отношениях, следствием которых являются разрывы в доходах различных слоев населения. Распределительная система либерального типа не является справедливой и, следовательно, нуждается в общественной координации, позволяющей учитывать интересы всех заинтересованных и задействованных в экономических процессах сторон и обеспечивающей не только рост общественного благосостояния, но социальную стабильность, расширение социальной сплоченности общества. Это требует консолидации усилий государства и других общественных сил. Перераспределение общественного продукта становится процессом не только экономическим, но и этическим. В противном случае контроль сравнительно небольшой части общества над производственными ресурсами приводит к диспропорциям в распределении и экономически необоснованной дифференциации доходов, порождая неравенство.

Для обеспечения высокого качества жизни вся социально-экономическая система должна быть подчинена интересам развития человека. «Даже в благополучных демократиях «всесторонне развития личность» все еще мифична (нереальна), а куда более реальна фабрикация фабрикантов (К. Маркс), потребителей, гедонистических эгоистов, разного рода «не таких как все... Убежден: если капитал не обретет способность к самосоциализации, он обречен вместе с обрекаемым им человеком» [7, с. 91].

#### **Литература:**

1. Павлов А.П. Качество жизни – новое виденье / А.П. Павлов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kachestvo-zhizni-novoe-videnie>
2. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика: пер. с англ. - 16-е изд. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. - 688 с.
3. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. - М.: Изд. Дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. - 256 с.
4. Berger N., Fisher P. A Well-Educated Workforce Is Key to State Prosperity [Internet resource] - access mode: <http://www.epi.org/publication/states-education-productivity-growth-foundations/>
5. Геец В.М. О единстве и противоречиях в развитии общества, государства и экономики // Экономика Украины, 2012. - № 10. – С. 4-23.
6. Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. – СПб.: Экономическая школа, 1999. - 346 с. – С. 226
7. Тарасевич В. Будущее наступает внезапно / В. Тарасевич // Мир перемен. – 2014. - № 1. – С. 89 - 93.

**Bronitskaya V.V.**

Candidate of Economic Sciences, Docent

*National University «Yaroslav Mudryi Law Academy of Ukraine», Ukraine*

## **MANAGEMENT OF SPIRITUAL PRODUCTION IN SYSTEMIC CRISIS**

**Броницкая В.В.**

кандидат экономических наук, доцент

*НУ «Юридическая академия Украины имени Ярослава Мудрого», Украина*

## **УПРАВЛЕНИЕ ДУХОВНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА**

*Современный глобальный системный кризис проявляется в духовном производстве. В свою очередь, духовное производство, с его превращенными формами, поддерживает и усиливает его воспроизводство. В этой связи необходимо исследовать глобальные проблемы кризиса и роль государства в управлении духовным производством.*

**Ключевые слова:** *духовное производство, системный кризис, глобализация, глобальный капитал, расчеловечивание, управление духовным производством*

*Modern global systemic crisis is manifested in spiritual production. In turn, the spiritual production, transformed forms with its supports and reinforces the reproduction. In this regard, it is necessary to investigate the global problems of the crisis and the role of the state in the management of intellectual production.*

**Keywords:** *spiritual production, systemic crisis, globalization, global capital, dehumanization, spiritual production management*

Современный экономический кризис интерпретируется достаточно различно – от объяснений с помощью Кондратьевских больших циклов, до утверждения о системном кризисе глобального империализма. Одним из мощных факторов современного кризиса и его значительной частью является кризис духовного производства и как следствие духовный мировой кризис, а не только сугубо экономический, проявляющийся по-разному, в зависимости не только от уровня развития страны, но и от вектора развития, от степени виртуализации ее экономики и духовного производства.

В трансформации роли государства, а точнее сказать в мутации, не последнюю роль играет и духовное производство, являющееся мощным источником атомизации общества, и тем самым ослабления сдержек и противовесов рыночного фундаментализма. Кризис духовного производства в свою очередь обусловлен тотальным подчинением капиталу, ростом производства антидуховных продуктов, направленных на расчеловечивание личности (био- и социорасчеловечивание); при кажущемся расширении социальной базы духовного производства, ее реальным сужением, что проявляется в усложнении доступа к образованию, ухудшения его качества, что в свою очередь объясняется проникновением в него, как и во все сферы культуры и духовного производства постмодернистских практик, выхолащиванием из всего поля культуры нравственной и социальной направленности. В этой ситуации, необходимо исследовать, каким образом государство должно управлять духовным производством, какие стратегические задачи и проблемы должно решать.

Духовное производство, его кризисные явления и тенденции развития в условиях глобализации – является темой научного творчества многих авторов, таких как А. Бауэр, А. Гальчинский, А. Гриценко, А. Колот, А. Панарин, А. Субетто, В. Тарасевич и многие другие. Однако, в силу динамичности процессов, сложности и многовекторности темы, даже глубокие системные исследования не могут быть исчерпывающими. Необходимо понять причины кризисных явлений духовного производства и его роль в формировании кризиса социально-экономической системы. Цель статьи состоит в определении роли духовного производства в кризисе и основных задач государства по развитию духовного производства.

Формула Ф.Энгельса, говорящая о том, что наука движется вперед со скоростью прямо пропорциональной массе знаний, унаследованных от предыдущих поколений, предают

внутренний вектор развития. Но, в реальности имеют место факторы искажения этого процесса, поскольку в силу вступили процессы торможения и изменения направления всего духовного производства не только как не прямое проявление ориентации на сверхприбыль «управляющих» духовным производством, но и как прямое их воздействие, направленное на приватизацию духовного производства, превращение его в узкоэлитарную сферу.

Постмодернизм, проявившийся как симптом болезненного состояния духовной сферы общества, его саморазрушения, взятый на вооружение «глобализаторами» используется уже как целевое оружие деструкции культуры как органичной среды духовного производства. Постмодернистские теории и практики перекочевали из философии в литературу, искусство, науку, моду и другие сферы. Если подлинные направления духовного производства служили Истине, Добру и Красоте, а гениальные личности стремились объединить эти понятия, то современное «творчество» связано большей частью с их разъединением, их деконструкцией, дискредитацией, а как следствие – с дегуманизацией, расчеловечиванием личности.

В центре многих «научных» направлений помещен атомизированный, лишенный своей родовой сущности, своей людской сущности человек, который по-своему органичен для искусственного мира в значительной мере представленного в экономике – неоклассикой и неоинституционализмом, в психологии бихевиоризмом, а также сайентологией и онтопсихологией.

Био- и социорасчеловечивание, осуществляемые с помощью «духовного производства» заключаются в следующем. Биорасчеловечивание – косвенным образом связано с ухудшением материальных условий для физического, биологического воспроизводства человека – (снижение социальной помощи, торможение перехода на экологические технологии, лоббирование производства небезопасной продукции и т.д.). Прямо связано с созданием вакцин, лекарственных препаратов, производением операций по стерилизации, призванных уничтожить репродуктивную способность человека или наносящих серьезный вред его физическому, в том числе генетическому здоровью.

Социорасчеловечивание - связано с процессами свертывания народовластия, понижения социального статуса, разрушением возможности и мотивации к социальному творчеству – наиболее демократичному (сущностному) для человека, т.е. социорасчеловечивание направлено на разрушение, а зачастую и демонтаж актуализированной, социальной и духовной сущности людей. Осуществляется социорасчеловечивание во многом с помощью антидуховного производства, ведь политика нового фашизма, направленного на уничтожение бедных и неприспособленных, откровенно или тайно осуществляемая, нуждается в определенном обосновании или же оправдании или же «гламуризации» - прикрытии уродливой сущности истинных целей глянцем видимости общечеловеческих ценностей, гуманной направленности. Также нуждаются в дискредитации подлинные высокие цели и мотивы. И здесь узурпаторы духовного производства угодливо готовы предоставить узурпаторам мира новые удобные версии событий истории или современности, например, развенчать подвиг Александра Матросова, представив его, как вынужденный акт, совершенный под дулом заградотрядчика.

Сведение человеческой сути к обездуховленной телесности – способ лишить мир возможности сопротивляться новому фашизму, заслоняющему с

помощью растлевающих и разлагающих развлечений подлинную сущностную человеческую общность. Для того чтобы экономический кризис (комплексный, системный) не превратился в коллапс необходимо преодоление кризиса духовного производства, культуры, духовного кризиса человеческого общества.

Каиновское – «Разве сторож я брату моему?», ставшее символом безнравственного снятия с себя ответственности за другого, навязываемое как естественное и нормальное, должно смениться утверждением взаимной ответственности, солидарности, способной повести человечество по ноосферному пути развития – единственно возможному в современных реалиях. Поэтому преодоление кризиса духовного производства, связанное с



максимальным дистанцированием подлинных творцов от тотальной власти капитала, соединением с культурой, и создаст возможности духовного оздоровления общества и снятия противоречий отчужденной системы капитализма.

Движение человека за свои собственные пределы (прежде всего в духовной сфере) является неотъемлемым условием бытия Человека, но если святость, гениальность и героизм – высшие проявления и направления этого движения не отрицали человека, а придавали этому слову гордое звучание, современные семулякры этих явлений, по сути, ведут к глобальному расчеловечиванию. Государству, кроме финансирования науки и культуры необходимо разрабатывать систему приоритетных направлений развития и ограничивать жестко возможность глобального капитала управлять духовным производством в своих интересах.

Осмысление высших проявлений личности необходимо для раскрытия современного духовного и экзистенциального кризиса, обусловленного не просто претензией финансовой власти – власти виртуального капитала – на власть духовную, но и максимальным захватом этой власти. Человек как субъект культуры (а Человек – всегда субъект культуры) – это человек противостоящий. Противостояние злу в мире и злу в себе – недостаточно конкретный, быть может, несколько размытый, но главный параметр человеческого бытия, его природы. Современная, тяготеющая к монополярности мировая социально-экономическая система по своей сути враждебна человечеству и человеческой природе – и биологически, и социально, и духовно.

Среди вопросов наиболее серьезных допустимости исследования, методов и направлений исследования, а также перспектив HIGH-HUME технологий можно выделить проблему роста возможностей биоулучшения для богатых при снижении возможности для бедных. Поляризация же возможностей в медицине – аспект глобальной межстрановой и внутрискановой поляризации. Кроме этого необходимо отметить, что среди перспектив биологических изменений человека выделяется его возрастающая зависимость от экзогенных медицинских факторов (есть ряд заболеваний, которые неизлечимы, но путем регулярного применения определенных препаратов могут не доставлять человеку серьезных трудностей). Количество этих заболеваний, как и количество заболевающих имеет тенденцию к возрастанию. И если некоторые авторы оптимистично замечают, что возрастающая зависимость человека от медицины сочетается с возрастающей *средней* продолжительностью жизни, мы эту ситуацию трактуем не столь радужно, поскольку в любом случае следует поставить вопрос – *для кого* возможно возрастание продолжительности жизни и улучшения ее за счет дорогих медицинских услуг и препаратов? Очевидно, становится, что за последнее время происходит дегуманизация общества как в бывшем социалистическом лагере, так и в странах развитого капитализма.

Социорасчеловечивание имеет два аспекта: демонтаж человека как социального родового существа и расчеловечивание его как существа духовного, трансцендирующего к вечным смыслам. Естественно, что оба эти аспекта взаимосвязаны. Расчеловечивание социальное очень тесно связано с десоциализацией, но не тождественно ей. Вторая скорее выступает как условие и среда социорасчеловечивания. Социорасчеловечивание же в его первом аспекте связано с дискредитацией родовой сущности человека, отказом личности от актуализации ее многомерных связей с окружающим миром, неспособностью и нежеланием строить подлинные взаимоотношения на основе ответственности и солидарности. Это достигается, прежде всего, путем целенаправленного введения в общественное сознание установок на личное достижение, обогащение и успешность, с обогащением же и связанную. И, главное, атомизированность и разобщенность общества воспринимается как его нормальное, естественное состояние.

Второй аспект социорасчеловечивания – духовный – является обратной стороной невозможности человека побыть наедине с собой, что ни в коей мере не является асоциальным поведением, ведь еще К. Маркс указывал, что только в обществе человек может обособляться. Речь идет как раз о том, что желание побыть одному, постигая и

формируя новые смыслы, является одной из неотъемлемых частей высшей гуманной социализации.

«Избавление» человека от этой привилегии происходит, с одной стороны, без чьего-то злого умысла, в силу развития техногенной цивилизации – формирования и разрастания мегаполисов, увеличения скорости передвижения и т.д., с другой стороны, самая главная часть этого аспекта социорасчеловечивания вовсе не связана с «естественным» социально-экономическим развитием. Сознательно производимая дискредитация человеческой сущности «глобализаторов» осуществляется с помощью раздуваемого профессионального штата политологов, психологов, всевозможных псевдочученых, псевдолитераторов и других предствителей искусства.

Невозможность скрыться от информационных шумов, побыть в одиночестве, что в современных условиях является все более дорогой привилегией, является одним из факторов экзистенциального кризиса. При этом еще стоит добавить увеличивающуюся прозрачность человека – возможность полного контроля за его перемещением, за его контактами, денежными операциями и т.д. Одиночество как временная самоизоляция для постижения смыслов – потребность, возникающая только у личности с актуализированной родовой сущностью. Ведь высшие проявления, высшие состояния – героизм, святость и гениальность – высшие социальные и духовные проявления личности.

В то же время эти состояния в современном духовном производстве всячески дискредитируются, создаются симулякры этих личностных проявлений. Жертвенность святости, наряду с модой элиты на паломничество в Иерусалим или Тибет, имитируется благотворительностью, приобретающей подчас саркастическое значение. Корпорация Макдональдс, играющая не последнюю роль в росте количества людей, страдающих ожирением и сердечнососудистыми заболеваниями, приобретает для больниц кардиоустановки; нефтемагнаты, выделяющие деньги на экологию, естественно, неизмеримо меньше, чем необходимые для компенсации ими же созданных разрушительных для природы последствий. И прочее: рок против наркотиков, Playboy против СПИДа, спонсорство алкогольными компаниями трансляций спортивных состязаний и т.д.

Гениальностью в современной извращенной реальности именуется любая спонтанная деятельность, лишенная необходимых элементов «потения», напряженных героических усилий обслуживающих потребности «глобализаторов» персонажей. «Особое положение в этом ряду, правда, у героев. Святому противостоит герой, но не потому, что он менее одинок, или менее пассионарен. Святой лишен драмы, его сверхчеловеческая природа как бы изначально и непротиворечиво задана в самом уровне его бытия; герой же представляет собой выход на поверхность фундаментального кризиса, который неотъемлем от самих истоков реальности. Скажем так: герой – это тот, кто осознал иллюзию посвящения и тщету святости, но от этого не стал обычным сломленным человеком, а, наоборот, только углубил свое противостояние человеческой юдоли и принципу «неизбежного» [1, с. 67].

Дискредитация самого состояния героизма осуществляется с помощью различных психологических теорий, обозначающих геройские поступки либо как фрейдистский комплекс Танатоса, либо как проявление варварского и архаического в человеческой природе [2, с. 75-83]. «Героев, однако, постмодернизм не осилил, что уже является знаком того, что в пространстве симулякров есть не имеющая измерений точка подлинности... В современном мире герой поставлен вне закона. Он лишен своего традиционного статуса и «переквалифицирован» в радикала и экстремиста» [1, с. 76].

Движение человека к его высшему состоянию или к высшим проявлениям максимально блокируется постмодернистским обличем неолиберального глобализма. Ядро культуры, суть которого – трагедия, всегда было связано с любовью и смертью, помещенными постмодернизмом из области личного, интимного в плоскость повседневного [3, с. 10-12], – в хроники газетных сводок, порножурналы и желтую прессу, однако, это не лишило трагичности эти темы, но избавило людей возможности этого осознания и рефлексии, поисков бессмертия, возможного лишь с отождествлением себя с большим,

нежели индивидуальное физическое тело. Мотивация личной успешности и личного обогащения могла приводить к личному благополучию, но гениальные произведения, жертвенная самоотдача святости, альтруизм героизма – проявления личности, направленной вовне, для других. Лишение человека его родовой и экзистенциальной сущности – переход современной социально-экономической системы к прямому целенаправленному расчеловечиванию.

Современные достижения в области нанотехнологий, наномедицины, High-Tech технологий могли бы быть использованы для развития человека и человечества, гармонизации отношений общества с природой, но большинство этих достижений имеют и потенциально опасные воздействия, если их управление останется за капиталом. В целом, понимание опасности тотального подчинения транснациональному капиталу духовного производства и последствий, требуют усиления роли государства.

### **Литература:**

1. Джемаль Г. Наследие Кириллова / Г. Джемаль // Постчеловек: От неандертальца до киборга / Составитель Т.Ю. Чеснокова. – М.: Алгоритм, 2008. – С. 53-78.
2. Зелинский С.А. Анализ массовых манипуляций в России / С.А. Зелинский. – СПб.: Издательско-Торговый Дом "Скифия", 2008. – 280 с.
3. Суханцева В. Метафизика культуры / В. Суханцева. – К.: Факт, 2006. – 368 с.

### **Burmakа M.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
*Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkiv, Ukraine*

## **EVALUATION OF INVESTMENT PROJECT EFFICIENCY IN HIGHWAY CONSTRUCTION ACCORDING TO CONSTRUCTION DOCUMENTS**

### **Бурмака М.М.**

к.е.н., доцент,

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків, Україна*

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ БУДІВНИЦТВА АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ ЗА ДАНИМИ ПРОЕКТНО-КОШТОРИСНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ**

*Methodical recommendations as to the final evaluation of efficiency of investment projects in highway construction according to construction documents based on application of discounting expenditures and revenue were proposed. The basic social and economic benefits of the new road users for each group of vehicles were determined. The formula to calculate the net present value, profitability index, internal rate of return, payback period of investment projects taking into account longtermness of capital investments by the state and individual investors were presented. The calculation results will allow substantiating feasibility of implementing the investment projects and determining their priority at forecasting of the highway network development.*

**Keywords:** *investment projects, highways, final evaluation, benefits of users, discount rate, net present value, profitability index, internal rate of return, payback period*

*Запропоновані методичні рекомендації для остаточної оцінки ефективності інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг за даними проектно-кошторисної документації, що засновані на застосуванні концепції дисконтування витрат і доходів. Встановлені основні соціальні та економічні переваги користувачів нової дороги за кожною групою транспортних засобів. Представлені формули розрахунку чистої приведеної вартості, індексу рентабельності, внутрішньої норми дохідності, терміну окупності витрат інвестиційних проектів з урахуванням довготривалості капіталовкладень з боку держави і окремих інвесторів. Результати розрахунків дозволять обґрунтувати доцільність впровадження та визначити пріоритетність інвестиційних проектів при прогнозуванні розвитку мережі автомобільних доріг.*

**Ключові слова:** *інвестиційні проекти, автомобільні дороги, остаточна оцінка, переваги користувачів, ставка дисконту, чиста приведена вартість, індекс рентабельності, внутрішня норма дохідності, термін окупності.*

В ринкових умовах господарювання, при обмежених бюджетних асигнуваннях, інвестиції є одним із основних джерел фінансування розвитку мережі автомобільних доріг

України. Враховуючи значну капіталоємність та тривалість реалізації інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг необхідно приділити особливу увагу визначенню їх ефективності та вибору найбільш привабливих для першочергового впровадження.

На першому етапі здійснюється попередня оцінка ефективності інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг за оціночними показниками, які безпосередньо впливають на кінцевий результат соціально-економічної ефективності за інших рівних умов, а саме: середньорічна добова інтенсивність руху, усереднена вартість будівництва 1 км дороги, протяжність нової автомобільної дороги, зменшення відстані між кореспондуючими пунктами по новій дорозі, скорочення витрат часу, збільшення вантажообігу по новій автомобільній дорозі порівняно з альтернативною за 1 годину [1].

Після попереднього вибору найбільш пріоритетних інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг необхідно визначити їх соціально-економічну ефективність за даними проектно-кошторисної документації. Соціально-економічна ефективність показує, наскільки вартість будівництва автомобільних доріг може бути компенсованою тими вигодами, які отримає населення та господарський комплекс країни.

До економічних переваг впровадження інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг слід віднести наступне:

- економія транспортних витрат за рахунок скорочення відстані перевезень і витрат часу, оптимізації режимів руху;
- отримання додаткового прибутку від збільшення обсягів транспортування;
- зменшення матеріальних витрат в результаті підвищення безпеки дорожнього руху.

До соціальних переваг впровадження інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг відносяться:

- скорочення витрат особистого часу водіїв та пасажирів;
- підвищення комфорту руху;
- підвищення безпеки руху (скорочення кількості дорожньо-транспортних пригод та зменшення тяжкості їх наслідків).

Інші соціальні ефекти важко піддаються економічній оцінці. Можливі методи економічної оцінки впливу проекту на охорону здоров'я, освіту, рівень зайнятості населення, свободу пересування громадян; торгівлю, комунально-побутове обслуговування населення вимагають проведення трудомістких економічних вишукувань, в той час як у вартісному відношенні сума вказаних ефектів складає незначну частку загальної суми ефектів.

*Враховуючи існуючу класифікацію автотранспортних засобів залежно від типу й вантажопідйомності, економічну оцінку ( $E_{ЗАГ}$ ) сумарних переваг користувача нової дороги за кожною групою транспортних засобів можна представити у наступному вигляді [2]:*

$$E_{ЗАГ} = E_{ТВ} + ДП_{ОТ} + E_{Ч} + E_{Б} + B_{К}, \quad (1)$$

де  $E_{ТВ}$  - економія витрат на експлуатацію транспортного засобу при проїзді по новій дорозі в порівнянні з альтернативним проїздом, грн.;

$ДП_{ОТ}$  - додатковий прибуток від збільшення обсягів транспортування, грн.;

$E_{Ч}$  - вартість часу, що економиться, грн.;

$E_{Б}$  - економія від зниження збитків від дорожньо-транспортних пригод (економія від підвищення безпеки руху), грн.;

$B_{К}$  - економічна оцінка рівня підвищення комфортності руху, грн.

Річна економічна оцінка сумарних переваг користувачів нової дороги ( $PE_{ЗАГ}$ ) визначається за формулою:

$$PE_{ЗАГ} = T_P \times \sum_{i=1}^4 N_i \times E_{ЗАГ i}, \quad (2)$$

де  $T_P$  - період експлуатації автомобільної дороги за рік, дні;

$N_i$  - прогнозна середньодобова інтенсивність руху  $i$ -ої групи транспортних засобів, авт./день;

$E_{3AG i}$  - сумарні переваги користувача нової дороги  $i$ -ої групи транспортних засобів, грн.

4 - кількість груп транспортних засобів.

Для отримання більш достовірних результатів необхідно розраховувати прогнозу середньодобову інтенсивність руху кожної групи транспортних засобів як середньозважене значення за трьома варіантами сценарію руху: оптимістичного, песимістичного та найбільш ймовірного.

В залежності від основних принципів оцінки ефективності інвестиційних проектів використовується ряд методів, які умовно можна поділити на три групи: 1) методи, що засновані на застосуванні концепції дисконтування витрат і доходів (динамічні методи); 2) методи, що не припускають використання концепції дисконтування (статичні методи); 3) методи, що враховують імовірнісні характеристики інновацій (імовірнісні методи).

Інвестиційні проекти будівництва автомобільних доріг відносяться до інвестиційних проектів, фінансування яких відбувається за рахунок держави й окремих інвесторів, є соціально-важливими, довготривалими та капіталоємними. Враховуючі ці обставини, а також у відповідності до Методики проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» [3], найбільш доцільним є використання першої групи методів, шляхом розрахунку наступних показників: чистої приведеної вартості, індексу рентабельності (прибутковості), внутрішньої норми дохідності, терміну окупності інвестиційного проекту.

Чиста приведена вартість ( $NPV$ ) характеризує загальний абсолютний результат (ефективність) інвестиційного проекту, який визначається шляхом різниці дисконтованих річних надходжень реальних грошей, що накопичуються протягом всього життєвого циклу проекту та початкових інвестицій.

У нашому випадку, до річних надходжень, що накопичуються протягом всього життєвого циклу інвестиційного проекту будівництва та експлуатації автомобільних доріг, належать: річна економічна оцінка сумарних переваг користувачів нової дороги, плата за експлуатацію об'єктів дорожнього сервісу, плата за проїзд великовагових транспортних засобів та інші надходження.

У зв'язку зі значною тривалістю будівництва автомобільних доріг початкові інвестиції здійснюються протягом всього терміну будівництва. Грошові показники у проектно-кошторисній документації наведені у цінах поточного року. Тому, загальна вартість будівництва з кожним роком збільшується, що приводить до збільшення загального обсягу інвестицій на відповідний множник нарощування (коефіцієнт компаундування).

Таким чином, розрахунок чистої приведеної вартості інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг можна представити наступною формулою:

$$NPV = \sum_{t=Z+1}^T \frac{PE_{3AGt} + ДН_t - ПВ_t - \Pi_t}{(1+r)^t} - \sum_{z=1}^Z IC_z \times (1+r)^z, \quad (3)$$

де  $PE_{3AGt}$  - річна економічна оцінка сумарних переваг користувачів нової дороги у  $t$ -му році, грн.;

$ДН_t$  - додаткові надходження від експлуатації об'єктів дорожнього сервісу та інші надходження у  $t$ -му році, грн.;

$ПВ_t$  - поточні витрати на утримання та ремонт дороги у  $t$ -му році, грн.;

$\Pi_t$  - податки та інші платежі у  $t$ -му році, грн.;

$IC_z$  - витрати на будівництво дороги (початкові інвестиції) у  $z$ -му році, грн.;

$r$  - ставка дисконту, частка од;

$t$  - відповідний рік життєвого циклу ( $t = 1, T$ );

$T$  - кількість років експлуатації автомобільної дороги;

$z$  - відповідний рік будівництва дороги ( $z = 1, Z$ );

$Z$  - кількість років будівництва дороги.

Визначення ставки дисконту для інвестиційних проектів державно-приватного партнерства здійснюється за наступною формулою [4]:

$$r = w_D \times r_S + w_I \times r_K, \quad (4)$$

де  $w_D, w_I$  - питома вага державних коштів та коштів інвестора відповідно у загальному обов'язі початкових капіталовкладень інвестиційного проекту, частка од.;

$r_S, r_K$  - соціальна та комерційна ставка дисконту відповідно, %.

У випадку, коли інвестиційні проекти будівництва автомобільних доріг здійснюються на основі концесійних угод між державою (концесієдавцем) та інвестором (концесіонером), до джерел доходу концесіонера від експлуатації автомобільної дороги належать [5]: плата за проїзд автомобільною дорогою, що вноситься користувачем; плата за експлуатаційну готовність автомобільної дороги, що вноситься концесієдавцем; плата за експлуатацію об'єктів дорожнього сервісу, що вноситься користувачем; дотації та/або компенсації, що надаються концесієдавцем.

Прибутковість інвестиційного проекту визначається позитивним значенням показника чистої приведеної вартості. Запропонована формула розрахунку  $NPV$  приводить грошові надходження за весь життєвий цикл проекту до теперішнього часу з урахуванням можливого збільшення вартості інвестицій та дозволяє здійснювати порівняння альтернативних інвестиційних проектів з різною тривалістю будівництва та різним взаємовідношенням державних коштів та коштів інвестора.

Індекс рентабельності інвестиційного проекту ( $PI$ ) являє собою відношення приведених грошових надходжень до інвестиційних витрат:

$$PI = \frac{\sum_{t=Z+1}^T \frac{PE_{3AГt} + ДН_t - ПB_t - П_t}{(1+r)^t}}{\sum_{z=1}^Z IC_z \times (1+r)^z} \quad (5)$$

До впровадження можуть бути прийняті інвестиційні проекти з найбільшим значенням індексу рентабельності.

Внутрішня норма дохідності інвестиційного проекту ( $IRR$ ) передбачає розрахунок ставки дисконту, використання якої забезпечує рівність поточної вартості очікуваних грошових витрат та надходжень:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (r_2 - r_1), \quad (6)$$

де  $r_1$  - ставка дисконту, при якій  $NPV > 0$ , %;

$r_2$  - ставка дисконту, при якій  $NPV < 0$ , %;

$NPV_1, NPV_2$  - чиста приведена вартість при першій та другій ставці дисконту, грн.

Чим вище значення внутрішньої норми дохідності, тим вища пріоритетність даного інвестиційного проекту.

Термін окупності витрат з урахуванням дисконтування грошових потоків ( $PP$ ) визначається як період для відшкодування початкових інвестиційних витрат на основі накопичених дисконтованих грошових надходжень зумовлених реалізацією проекту. Якщо надходження грошових коштів є нерівномірним, то термін окупності розраховується прямим підрахунком числа років, протягом яких інвестиція буде погашена кумулятивним дисконтованим доходом. Для спрощення відповідних розрахунків та зменшення їх трудоемності приблизне значення терміну окупності витрат ( $PP$ ) може визначатися за формулою:

$$PP = \frac{\sum_{z=1}^Z IC_z \times (1+r)^z}{\sum_{t=Z+1}^T \frac{PE_{3AGt} + ДН_t - ПВ_t - \Pi_t}{(1+r)^t}} \quad (7)$$

Найменше значення терміну окупності витрат свідчить про найбільшу пріоритетність даного інвестиційного проекту.

Таким чином, розроблені рекомендації щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів за даними проектно-кошторисної документації засновані на застосуванні концепції дисконтування витрат і доходів. Вони враховують найбільш вагомі економічні та соціальні наслідки впровадження інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг, збільшення загального обсягу інвестицій протягом всього терміну будівництва з використанням комбінованої ставки дисконту для оцінки інвестиційних проектів державно-приватного партнерства. Це дозволить отримати більш достовірну оцінку ефективності інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг та визначити пріоритетність їх впровадження.

#### Література:

1. Burmaka M.M. Preliminary evaluation of investment project efficiency in highway construction // Economics and management: problems of science and practice: Collection of scientific articles. Vol. 1. - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. - ISBN 978-3-00-048438-4.
2. Бурмака М.М. Оцінка ефективності інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг / М.М. Бурмака, Н.М. Коркушко // Економіка транспортного комплексу. Вип. 16. - Х.: ХНАДУ, 2011. - С. 191 - 203.
3. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України „Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства” від 27 лютого 2012р. № 255 // Офіційний вісник України від 30.03.2012 р., № 22, стор. 536, стаття 869, код акту 60866/2012.
4. Бурмака М.М. Визначення ставки дисконту оцінки інвестиційних проектів державно-приватних партнерств / М.М. Бурмака // Сталій розвиток економіки. Вип. 3(25). - 2014. - С. 150 -155.
5. Закон України „Про внесення змін до Закону України „Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг” від 15 січня 2009 року № 891-VI // Офіційний вісник України від 09.02.2009. - 2009. - № 7. - С. 41.

**Gafarova D. T.**

senior lecturer

**Shomurodov D.T.**

Student of second course of specialization “Menejment”

*Bukhara engineering-technological institute, Bukhara, Uzbekistan*

## FREE ECONOMIC ZONE OF UZBEKISTANE: STATE AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT

**Гафарова Д.Т.**

старший преподаватель

**Шомуродов Д.Т.**

студент 2-го курса специальности «Менеджмент»

*Бухарский инженерно-технологический институт, г. Бухара, Республика Узбекистан*

## СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ УЗБЕКИСТАНА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*In this article described uniqueness of free economic industrial zone in Uzbekistan, necessity of create them and development prospects.*

**Key words:** *Economic Zone, legal status, attractive, tax remission, export product, investment climate, development prospect*

*В данной статье описывается особенность свободных индустриально – экономических зон Узбекистана, необходимость их создания и перспективы развития.*

*Ключевые слова: экономическая зона, свободный статус, привлекательность, налоговые льготы, инвестиционный климат, экспортное производство, перспективы развития.*

Free (FEZ) - part of the sovereign territory of having free regime for investment of foreign capital; actually - one of the forms of competition for host countries to attract foreign investment. FEZ has a special legal status in relation to the rest of the country, the local authorities are relatively free from the central government in economic and sometimes political decisions. As part of the FEZ provides a wide range of benefits for business both foreign and domestic capital: a special currency regime, tax credits, low or zero tariff rates, and so on. N. Creating FEZ has the following objectives: to attract foreign technology, which was subsequently extended to the whole country through subcontracting, workforce training, partial transfer of know-how and management experience; attraction of foreign currency; development of depressed areas; the use of BMS as a testing ground for new forms of management. By investing in the FEZ, investors tend to organize production for export in an area where there are inexpensive labor, raw materials, preferential tax and financial conditions of production, preferential customs regime. FEZ usually make one or two parts of the technological chain of production; if we take these units separately from the production cycle, they are not of practical interest for the host country. In addition, many of the technologies are protected by patents, and entrepreneurs are not in a hurry to pull them out of export industries are concentrated in the FEZ. Not hopes and subcontracted production [3].

Noted that under the leadership of President Islam Karimov from year to year are expanding opportunities for building and running your own business. This forum reiterated that "Uzbek model" of building a socially oriented market economy, the implementation of large-scale structural changes is of great interest worldwide. Experience of Uzbekistan in the further modernization and renewal of the country and the welfare of the population in most countries is a model of sustainable development.

Representatives of the General Arab Insurance Federation drew attention to the fact that the insurance market of Uzbekistan is developing rapidly. They stressed that implemented in the country since the early years of independence, economic strategy is yielding good results.

The forum also said that in Uzbekistan, along with other industries achieved stable growth in the banking and financial sector. International rating agency Moody's on April 15, 2014 was published a new report "Banking System Outlook Uzbekistan", according to which, the prospects of the banking system of the country the fifth consecutive year recognized as "stable".

The economic position of any country largely depends on the level of development of its manufacturing. It is the state and dynamics of the industrial complex's development that determine the scope of potentialities available there for the successful resolution of its major strategic and tactical tasks, such as the strengthening of economic independence and national security, the achievement of a rise in the population's living standards and the economic improvement of the environment.

Underlying both the significance and the role of the industrial complex in a country's economic life are the following factors:

-Industrial production is objectively a major source, from which GDP and the bulk of goods for domestic consumption and export are created. In an economy developing at a steady place, manufacturing accounts for about 40 per cent of GDP (In Uzbekistan, a given indicator stands at 24 per cent). Some 40 per cent of able-bodied citizens are employed at industrial enterprises in periods of stable economic development;

-The leading role of manufacturing, as a vital economic sector, is also determined by the fact that it is this very-industry that constitutes a decisive driving force behind the industrialization of all other sectors and fields of public production and their technical-technological level;

-The multi-sector industrial complex is a major consumer of output and services of public production provided by all other industries and fields of public production, thus generating a strong solvent demand in society and stimulating a GDP growth owing to their accelerated development.



At the same time, in a move to intensify all integration economic processes, to develop the manufacturing industry and to boost the international commodity turnover, many developed and developing countries started setting up free (special) economic zones (FEZ) in the second half of the 20th century.

For the first time, the term "a free zone", as a sort of foreign trade enclave, where goods were considered to be outside the customs territory, was specified in the 1973 Kyoto Convention. In the 90s, there were already several thousands of free economic zones of every description all over the globe. By the year 2010, up to 40 per cent of the world commodity circulation went via various FEZs. International corporations view free economic zones as the regions, which are highly propitious for generating super-profit (the average amount of profit made in a free economic zone reaches 30-35 per cent and more than 40 per cent - in Asia-based free economic zones).

In general, a free economic zone may be defined as a part of country's territory, which is characterized by a special economic, legal, administrative and tax regime, ensuring that a country's foreign economic linkages tend to expand, foreign and indigenous investments are successfully attracted and export-oriented manufacturing is developed.

Achieving a stable economic growth in the Republic of Uzbekistan, as in the world's developed states, depends to a large extent on the pace of industrial development.

The strategy of industrial development considers a whole complex of tasks, including: the most efficient exploitation of a country's natural-resource potential; a rise in the efficiency of structural and institutional reforms; production of more competitive domestics, with a view to ensuring that they remain in popular demand in the home market; an increase in exports volumes; and the last but not least, the use of indigenous scientific-technical potential for the production of a high volume of innovative output and technologies[2].

Tens of enterprises these days carry out successful economic activity in the Navoi FIEZ. Together with partners from Italy, China, Singapore, India, Korea and the United Arab Emirates, they turn out digital tuners for TV sets, mobile and stationary telephones, tablet PCs, consumer heating and water-heating boilers, automobile wires and components, gas bags for ears, modems and equipment for digital communication systems, sanitary goods, light-diode energy-saving bulbs and the like.

The Navoi Free Industrial-Economic Zone has a great role to play as a catalyst of economic growth not only for Uzbekistan, but for the entire Central Asian region. Thanks to its creation, enterprises have been provided with access to a first-grade transport junction, as well as with a chance to become suppliers and customers of the enterprises operating there. As a consequence, the country is solidifying its economic and industrial potential, replenishing its budget, enjoying access to up-to-date technologies, being afforded the possibility to create a great number of new jobs and to raise professional skills of personnel at enterprises set up in the Navoi Free Industrial-Economic Zone.

A special legal regime introduced on the NFIEZ's territory provides favorable tax, exchange and customs regimes, simplified procedures for entry, stay and departure, and for obtaining permission to work there by non-residents of the Republic of Uzbekistan, as well as a broad range of privileges associated with taxes, customs and other obligatory payments.

Moreover, in order to create the business climate most attractive for investors, all local enterprises in the Navoi FIEZ are provided with modern infrastructural facilities, including means of transport, engineering communications, labor safety systems and comfortable conditions for personnel.

In this zone there are 19 projects worth over 187 million US dollars in the pharmaceutical, light and heavy industry, mechanical engineering, complex creation. Solar panels and so on. The main investors are countries such as South Korea, China, India, UAE, Turkey, Singapore.

In 2012-2013, special industrial zones have been established in Angren and Djizak provinces, amenably to the corresponding Presidential Decrees. The Angren and Djizak FIZs will function within 30 years. The term of operation may be prolonged. Special tax and customs regimes will be in effect there within the entire period of their performance.

The available raw materials allow their enterprises to manufacture a wide selection of finished goods, including textile, clothes, footwear, leather garments, foodstuffs, chemicals, petrochemical produce, pharmaceuticals, building materials and the output of industries, such as electric engineering, telecommunications and machinery construction. At the same time, preference will be given to energy-efficient and environmentally friendly production, introduction of innovative technologies and automation of production processes.

To date, these zones are 13 projects totaling more than 200 million US dollars in the production of building materials, chemical industry, sugar production, processing of agricultural products. The future plan is to bring up to 22 -x investment projects.

In Angren Free Industrial Economic Zone operates a logistics center area of 36.7 hectares, kotroy has 310 cars, turnover is an average of 5.4 million tons. plans to continue the implementation of investment projects in the production of personal computers, companies iron casting, production of household chemicals and so on.

It is necessary to observe that the advantageous location of the Republic of Uzbekistan at the intersection of trading routes between big regional markets in South-East Asia, Central and Eastern Europe, Near East and the CIS, has proved a significant factor in taking a decision to create free industrial economic and free industrial zones in the region.

The favorable business and investment conditions created there for overseas and indigenous investors allow the latter to do profitable business and thereby contribute to the organization of modern high-tech industrial production facilities in the Republic of Uzbekistan.

Taking into account the nation's political and economic stability, the creation of special industrial zones in its three provinces is just the first step towards the achievement of stable growth, expansion and diversification of the national economy.

Viewed in the light of FIEZs and FIZs, the Uzbek economy goes on developing with increased speed, which, in the long run, will determine the pace of economic growth of the Republic as a whole.

In the country constantly discussing economic problems and perspectives of development. Particularly in the VII meeting which was attended by representatives of the Ministries of Economy and Finance of the Republic of Uzbekistan, the State Committee for Privatization, Demonopolization and Competition, Committee of the Legislative Chamber of the Oliy Majlis on industry, construction and trade, as well as General director, which was in Tashkent, discussed the state and development of FEZ.

During the forum, it was presented free industrial economic zone "Navoi", Special industrial zones "Jizzakh" and "Angren" occupies a special place in the implementation of major investment projects with foreign partners. Participants were also briefed on the implementation of wide-ranging reforms in social, economic, investment and financial sectors, privatization processes, measures for the development of small business and entrepreneurship, and preferences, the success of foreign companies in our country.

Also discussed the development of the banking and financial sector, information and communication technology, tourism, transport, communications, printing, mining.

Following the event the Agreement on Cooperation between the Association of professional participants of the insurance market of Uzbekistan and the General Arab Insurance Federation.

In the future, these areas will operate new projects in the field of electrical engineering, automotive, pharmaceutical industry, chemical industry by attracting foreign investors.

#### **Literature:**

1. Конституция Республики Узбекистан - Ташкент, Узбекистан, 2009 г. 40стр
2. Ахметшина Л.Г. Принципы и тенденции формирования особых экономических зон в регионе // Российское предпринимательство. — 2011. — № 8 Вып. 2 (190). — с. 150-154.
3. Международные экономические отношения: учебник для вузов / под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С. 35.

**Golovkina O.G.**

PhD, Professor

*State University of Telecommunications, Ukraine, Kiev*

## **METHODOLOGY SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AND MANAGEMENT**

**Головкіна О.Г.**

к.е.н., професор

*Державний університет телекомунікацій, Київ, Україна*

## **МЕТОДОЛОГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ**

*In article for the first time it is offered it is new the revealed universal laws of economics - the Law of the general development of system, , the recoument Law that is important at a substantiation of strategy of social and economic development in transformation national economy*

**Keywords :** *methodology, economic laws, socio-economic development , transformation economic*

*У статті запропоновані до розгляду нововиявлені всезагальні економічні закони – Закон загального розвитку системи, Закон окупності, які використовуються в стратегії соціально-економічного розвитку в трансформаційній національній економіці*

**Ключові слова:** *методологія, економічні закони, соціально-економічний розвиток, трансформаційна економіка*

*“Людина, яка серед земних негараздів може обійтися без філософії, є подібною тому, хто йде з непокритою головою під зливою”*

*Клод Тільє*

Методологія соціально-економічного розвитку, закони ринкової економіки по суті об'єктивних вимог є однаковими для різних країн, проте форми прояву економічних законів і методи їх практичної реалізації є різними, тому що виробничі відносини є суспільною формою продуктивних сил, за якими, - відповідно до критеріїв рівнів розвитку, структури, ступеня розвиненості економічних потреб-інтересів та політичного устрою, - і розрізняються країни. Методологічна стратегія дослідження процесу розвитку мікро-макро політики, як системи наукового знання, за характером синтетична й «виступає як специфічна комбінація методів системного аналізу, діалектичного аналізу, якісного компаративного аналізу, а також історичного підходу до сприйняття процесу історичних змін теоретичних систем [ 1]. Трансформаційна українська економіка потребує дослідження методології прискореного національного розвитку, розширення спектру традиційної методологічної бази і на цій основі - соціалізації, активізації суспільної та індивідуальної стабілізації, з'ясування джерел, національної та регіональної соціально-економічної ефективності.

Дослідженням методологічних питань приділили увагу такі вчені, як Ф.Бекон, Р.Декарт, Д.Локк, І.Кант, І.Фіхте, Д.Юм, Г.Гегель, К. Поппер, Т.Кун, В.Вернадський, Л.Берталанфі, Т.Мусієнко, В.Лукін, А.Спіркін, ін. Методологічні особливості соціально-економічного розвитку розглянуті в теоріях: економічного розвитку, еволюції, систем, синергетики. Деяким аспектам розвитку соціально-економічних систем, в тому числі питанням дослідження їх кризового стану, присвячені праці А.Чухна, П.Леоненка, В.Полтеровича, С.Єрохіна, Д.Берга, Ж.-Ф.Бушо, С.Вінтера, А.Ноува, К.Ерроу, С.Мочерного, Р.Нуреева, М.Арістона, О.Бузгаліна, О.Колганова, Ю.Зайцева, П.Штомпки, С.Кузьміна, В.Лебедева та інших. З точки зору цих вчених «сучасний світовий розвиток, ритм, його поступовість визначають закони системно-циклічної динаміки, становлення багатовимірною світу, які визначають певну конфігурацію нових відносин, що складаються між різними

елементами суспільного цілого» [2], проте вони не приділяють увагу цілеспрямованому управлінню розвитком [2].

До економічних законів в економічній теорії та практиці колишнього СРСР склалося специфічне традиційне відношення. Так, незважаючи на конкретні досягнення вітчизняних економістів в теорії при дослідженні економічних законів та розкритті їх змісту – в практиці радянського господарювання їх об'єктивні вимоги ігнорувались. Наприклад, виявлені радянськими економістами-теоретиками переваги закону економії часу не тільки залишилися не реалізованими в дійсності, але всупереч їм приймалися диктаторські рішення, а сьогодні це ще й використовується «деякими представниками науки» як доказ відсутності економічних законів. Проте крах радянської економіки, соціально-економічна криза в постсоціалістичних країнах, невдала до сьогоднішня трансформаційна економічна політика в Україні тільки підтвердили висновок про неможливість ігнорування дії об'єктивно діючих економічних законів при формуванні та оцінці стратегій соціально-економічного розвитку.

Отже, в теперішній час є відсутньою науково обґрунтована методологія соціально-орієнтованого розвитку трансформаційної української економіки, не з'ясовані джерела підвищення синергетичності соціально-економічних процесів та систем, що є надзвичайно актуальним в нестабільних умовах діяльності, коли українські очікування від проведених реформ (в т.ч. приватизаційних) та політика уряду за останні п'ятнадцять років не дали позитивного результату, а їх наслідками стали – максимізація рівня тінізації, безробіття та корупції української економіки при мінімізації рівня життя та добробуту населення, доведення останнього до зубожіння. Проведені реформи потребують негайного перегляду, переоцінки та термінового коригування на основі оновленої та розвиненої методології соціально-економічної бази розвитку. Враховуючи актуальність питання, основною метою представленої до розгляду статті є обґрунтування методології синергетичного соціально-економічного розвитку систем в умовах трансформаційної економіки.

Головним призначенням економічної науки є з'ясування економічних законів і нових тенденцій в соціально-економічному розвитку суспільства. Методологія (methodology, грец. methodos - дослідження + logos - вчення) — це «загальний підхід до дослідження проблеми» [3], «система найбільш загальних принципів, положень, методик - основи тієї чи іншої науки» [4], «система принципів і способів організації, побудування теоретичної, практичної діяльності, вчення про цю систему» [4]; це «наука про методи вивчення господарського життя, економічних явищ на основі загального підходу, єдиному сприйнятті дійсності, єдиній філософії» [5], «про наукові способи, прийоми пізнання дійсності функціонування та розвитку визначеної економічної системи» [6].

Основний зміст методологічної науки формують раніш за все наукові теорії апробовані на практиці: будь-яка теорія по суті виступає як функція методології при побудуванні інших теорій в даній або в інших галузях знань, або в функції методології, що визначає зміст і послідовність експериментальної діяльності. Відповідно до цього фактична різниця проміж методологією та теорією має функціональний характер: визначаючись в якості теоретичного результату минулого дослідження методологія виступає похідним пунктом та умовою майбутніх досліджень [3]. Основною функцією методології є внутрішня організація та регулювання процесу пізнання або практичного перетворення будь-якого об'єкту [4].

В сучасній літературі під методологією розуміють раніш за все методологію наукового пізнання, тобто вчення про принципи побудування, форми та засоби науково-пізнавальної діяльності [5]. Методологія науки формує характеристику компонентів наукового дослідження: об'єкт, предмет аналізу, завдання дослідження (або проблеми), сукупність дослідницьких засобів, які є необхідними для розв'язання завдань, а також формує уяву про послідовність руху дослідника в процесі моделювання ситуаційного процесу варіантного розвитку подій.

Частиною методології є економічні закони (закони суспільних дій людей), які керують суспільними економічними процесами, ступінь їх дотримання визначає соціально-

економічний розвиток. Г.Гегель підкреслював, що політекономія – наука, яка віддає «честь думці», яка, маючи перед собою масу випадковостей відшукує їх закони; будь-який закон відображує внутрішню сутність явища, глибину пізнання явищ світу [7]. Філософія трактує закон як стійке, прочне, багаторазово повторюване явище, як вираз внутрішнього, істотного, необхідного, причинно-наслідкового, постійного, всезагального, якісного та кількісного взаємозв'язку, який є притаманним явищу, процесу. Економічні закони відображують не випадкове, типове, постійне, визначають внутрішню сутність, об'єктивні взаємозалежності та зв'язки проміж явищами та процесами економіки, формують методологію усіх рівнів діяльності, керують розвитком суспільного виробництва, забезпечуючи можливість його передбаченості. Об'єктивність економічних законів ґрунтується на визнанні об'єктивності системи виробничих відносин та практичної форми їх реалізації – економічних інтересів, тому дослідження об'єктивних вимог кожного з економічних законів та його системна дія мають значне практичне значення. Особливості характеру й форми прояву законів в трансформаційній економіці мають бути визначеними особливостями майнової власності, рівнем усупільнення виробництва, формаційними особливостями соціально-економічних відносин. Методологічне розуміння економічних процесів є основою для використання результатів аналізу, оцінки доцільності здійснених та проектних заходів в подальшому соціально-економічному розвитку мікро, мезо, макро рівнів, підвищенню конкурентоспроможності. Відповідно до формули практичної значимості економічної теорії О.Конта: знання призводять до передбачення, а передбачення – до дії [8].

Методологія соціально-економічного розвитку сучасних економічних систем ґрунтується на діалектичному методі дослідження, законах діалектики та економічної теорії, загальнонаукових, філософських, економічних принципах та категоріях, враховуючи дію традиційних соціально-економічних законів (нерівномірності економічного розвитку, прискореного розвитку економічних систем, планомірного розвитку економіки, зростання потреб, ненавмисних наслідків, конкуренції, єдності праці і власності, Тугана-Барановського, розвитку економічної організації, ін.).

З врахуванням вищевикладеного обґрунтування доцільності розширення спектру методологічної бази ефективності трансформаційних перетворень пропонується здійснити на основі розгляду авторської гіпотези: «необхідною і достатньою умовою існування та розвитку об'єкту, суб'єкту господарювання в конкурентному середовищі є дотримання вимог *Закону окупності системи* та *Закону загального розвитку (деградації) системи*; перший по суті визначає необхідне для існування визначеної системи співвідношення фінансових потоків в структурі фінансового результату, другий – визначає необхідне для розвитку системи співвідношення факторів розвитку в структурі результуючої оцінки системи.

Всезагальний економічний *Закон загального розвитку (деградації) системи* виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки проміж елементами системи, які обґрунтовують визначений стан системи, визначене співвідношення проміж достатністю бази системи для її існування - та необхідністю підвищення активності системи для розвитку цієї бази. Відповідно до нього будь-яка система в конкретних умовах історико-економічної дійсності прибуває в необхідному базово-стабільному стані, в залежності від використання якого базова величина може отримати позитивні або негативні зміни. При значних негативних змінах її базовий стан може бути зменшеним або навіть, знищеним, внаслідок чого система перестає існувати. Отже, Закон загального розвитку системи відображує структуру розвитку системи і наслідки зміни цієї структури, розкриває суть співвідношення: «запасу» системи постійних параметрів та «потоків» системи (змінних) параметрів, які характеризують активність використання «запасу». Закон загального розвитку (деградації) системи проявляється на біологічному, енергетичному, технічному, технологічному, екологічному, інноваційному, економічному, соціальному та інших рівнях. Формами прояву Закону загального розвитку (деградації) системи є: Закон синергетичного розвитку системи [8], Закон соціалізації, Закон соціалізації національного законодавства,

Закон ефективізації соціально-економічного регулювання, Закон єдності складових власності, Закон єдності складових об'єкту нерухомості, Закон оцінки рівня добробуту суб'єкта господарювання, Закон ефективності використання капіталу. При дослідженні ефективності інвестицій Закон загального розвитку системи проявляється в наступних формах: в оцінці доходності фондового ринку та цінних паперів компанії, в оцінці впливу інфляції, ризику, ліквідності на інвестиційний дохід.

*Закон окупності системи* – всезагальний економічний закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки проміж елементами системи, які обґрунтовують визначений її стан, співвідношення проміж достатністю системи для її існування та рівнем її суспільної затребуваності. Він відображує співвідношення проміж обсягами продукції та послуг, індивідуально необхідних для існування (виживання) – та відповідними обсягами суспільно необхідних (затребуваних суспільством) обсягами продукції та послуг. Закон окупності системи базується на дії Закону загального розвитку системи: базовий розмір системи в конкретний період часу, представлений розміром необхідно-постійних витрат, може змінюватися (позитивно-негативно) в залежності від характеру зміни величини змінних витрат, що визначається активністю системи. Межа окупності системи встановлюється при умові, що загальні витрати дорівнюють загальним доходам системи (прибутки-збитки – відсутні). До точки окупності системи – розвиток системи відображує мінімум існування (виживання) мікросистеми, а після неї – на перший план виходять інтереси регіону (мезосистеми) та національної економіки (макросистеми). Закон окупності системи на мега, макро, мезо, мікро рівнях в процесі соціально-економічного розвитку проявляється в наступних формах: при ефективізації макро (мезо) інструментарію регулювання соціально-економічних процесів, при проведенні макро (мезо) оцінки (в тому числі при оцінці бюджетних показників), в теорії беззбитковості, в теорії мотивації активності індивіда, суб'єкта господарювання, при соціалізації системи. Ефективність державного регулювання розвитку суб'єктів і об'єктів господарювання, оцінка програм роздержавлення та приватизації держмайна (за сферами приватизації), формування соціальних, пенсійних, страхових фондів, розмірів трансфертів ґрунтується також на дії Законів окупності та загального розвитку системи.

Отже, соціально-економічні закони відображують об'єктивну необхідність та тенденції регулювання розвитку на національному й регіональному рівні, на рівні компаній, удосконалення міжрегіональних пропорцій, комплексної територіальної організації та досягнення ефективності.

Неврахування засад розвитку економічної науки, об'єктивних економічних законів, реальної статистики трансформаційної економіки, визначають прорахунки в політиці роздержавлення майна, бюджетній, податковій, кредитній політиці, ціноутворенні, регулюванні грошового обігу, зовнішньоекономічних зв'язків. На думку Д.Гелбрейта без глибокого знання складної структури господарчої системи та економічних законів розвитку - втручання в економіку не тільки не можливо, але й злочинно. Дослідження суті, форм прояву, об'єктивних вимог економічних законів, оволодіння минулим економічним досвідом дозволяє суб'єкту господарювання діяти з більшою ефективністю, знизити ймовірність випадковості, прорахунків. Використання методології соціально-економічного розвитку означає співставлення господарчих дій з об'єктивними вимогами економічних законів, забезпечує досягнення економічних цілей з мінімальними витратами часу. Досвід розвитку соціально-орієнтованих країн (Японія, Швеція, Німеччина), успіх економічного розвитку, в тому числі, високий рівень життя населення, мінімізація соціальних ризиків та надвисокий ступінь адаптивності національної економіки до змін свідчать про ефективний регуляторний вплив уряду на соціально-економічний розвиток, який спирався на гнучкість, поглибленість, багатоваріантність обґрунтувань, своєчасність оновлення механізму державного втручання відповідно до змін соціально-економічної ситуації в країні. Втручання держави дозволяє використовувати об'єктивно обумовлену дію ринкових законів з метою ефективізації подальшого розвитку та обмеження негативних наслідків.

### Література:

1. Т.В.Мусяенко, В.Н.Лукин Методологический опыт использования компаративного похода и качественного анализа в изучении микрополитики.С.-П.: ЛииВТ, 2014. – 88 с.
2. Г.Головнина. Методологічні засади соціально орієнтованої ринкової економіки: Монографія. -К-: НТУ, 2005.-460с.
3. Штомпка П. Социология социальных изменений / Петр Штомпка; Пер, с англ, под ред. В.А.Ядова. -М.: Аспект Пресс, 1996. – 416с.
4. Silverman D., Research and Social Theory // Researching Society and Culture / Ed. by Seale. - L., etc: Sage. - 1998. - P. 102-104.
5. Толковый словарь русского языка-М.: НОЮС-АЛЕН, 2006. – 558с.
6. А.Грязнова, др. Экономическая теория:Учебник.-М.: Экзамен.2010.-592с.
7. Г.Гегель Основы философии права-М.: ТОИТ, 2012. – 125 с.
8. Golovnina O.G. Sosio-economic aspects research with allowance for synergetic systems/National foundation of Indian Engineers. Monthly House Journal Vol.:XXI No.:12 march 2008 pag 9.

### Gumeniuk V.V.

PhD, associate professor, doctoral student in economics and competition policy  
*Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine*

## DESIGN OF THE MECHANISM OF GOVERNMENT REGULATION OF HEALTH RESORT SERVICES MARKET IN UKRAINE

### Гуменюк В.В.

к.е.н., доцент, докторант кафедри економічної теорії та конкурентної політики  
*Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ*

## ПРОЕКТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КУРОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

*In this article we determine the key factors of transformation of health resort services market in Ukraine, outline the problems and peculiarities of government regulation of thereof. The methodological aspects of design of the mechanism of government regulation of health resort services market of Ukraine were disclosed.*

**Key words:** *government regulation, market, health resort services, mechanism, design.*

*У статті визначено ключові чинники трансформації ринку курортних послуг в Україні, окреслено проблеми та особливості його державного регулювання. Розкрито методологічні аспекти проектування механізму державного регулювання ринку курортних послуг України.*

**Ключові слова:** *державне регулювання, ринок, курортні послуги, механізм, проектування.*

Суспільно-економічний розвиток України перебуває на складному етапі, з одного боку, виявляється неспроможність ринку задовольняти запити споживачів у відновленні здоров'я через санаторно-курортне лікування й оздоровлення, а з іншого – неспроможність державної влади гарантувати соціальний захист населення та всебічно сприяти людському розвитку. Очевидно, що національний ринок курортних послуг в сучасних умовах не спроможний розкрити повною мірою саморегулятивний потенціал.

Актуальність дослідження питання проектування механізму державного регулювання ринку курортних послуг зумовлена сукупністю чинників. Тривалий період часу санаторно-курортна сфера України не функціонувала на самодостатніх економічних умовах. Інституціоналізація ринкових засад господарювання проходила надто повільними темпами, мала фрагментарний та несистемний характер. Низька ефективність ринкових реформ корелюється з відсутністю відповідальності державної влади за наслідки регуляторної політики у сфері безпеки людського розвитку. Істотний вплив на трансформацію ринку курортних послуг спричинила неоголошена гібридна війна Російської Федерації проти України. Анексія Криму призвела до втрати частини ринкових позицій нашої держави та зміни ціннісних орієнтирів покупців курортних послуг. Тимчасова окупація частини територій Луганської та Донецької областей спричинила процеси трансформації сфери санаторно-курортних послуг відповідно до потреб воєнного часу. Інтеграція України до

Європейського Союзу, пов'язана із суверенним вибором українського суспільства, стає важливим стабілізуючим фактором формування конкурентоспроможності і становлення ринку курортних послуг.

Метою статті є розробка теоретичних аспектів вдосконалення механізму державного регулювання ринку курортних послуг.

«Співвідношення ринку та державного регулювання у країні відображає діалектичну взаємодію у ній усупільнення та відособлення, монополізації та конкуренції», - зазначав професор А. Чухно. Якщо увага концентрується на усупільненні, причому всупереч реальному усупільненню відбувається формальне одержавлення економіки, її державна монополізація, то це неминуче різко звужує межі і спотворює ринок, утверджується адміністративно-командна система господарювання і управління. Якщо ж діалектична єдність – усупільнення та відособлення – відбувається не однобічно, коли реальне усупільнення органічно поєднується з повною самостійністю господарюючих суб'єктів, тоді створюються всі можливості для розвитку повноцінного ринку і для використання гнучких державних методів, які сприяють розвиткові економіки [1, с.132].

«Особливістю державного регулювання, що відрізняє його від управління, є врахування законів ринку в ході реалізації управлінських функцій», - вважають автори наукової розробки, тим самим розкривають суть державного управління як теоретичну оболонку та концептуальну основу реалізації відповідного механізму, а державному регулюванню відводять місце «в практичному вимірі з обов'язковим включенням поточних процесів на ринку та їх прогнозів» [2, с.9]. «У зв'язку з тим, що поняття державного регулювання є вужчим за дефініцію державного управління, відповідно складові механізму державного регулювання мають більш деталізований, конкретний характер» [2, с.11].

Стосовно врахування об'єктивних законів ринку, то, очевидно, що державне управління враховує їх в умовах ринково-зорієнтованої трансформаційної економіки та відкидає їх в умовах командно-адміністративної системи господарювання. Якщо у сфері державного управління потрібно керуватись переважно нормативним підходом аналізу ринкових процесів, за яким основна увага приділяється пошуку відповідей на актуальні питання, окреслені функціями держави, філософському переосмисленню її ролі та значення в суспільно-економічному розвитку, обґрунтуванні цілей та методів їх досягнення, визначенню завдань, напрямів та шляхів їх реалізації, розробці та реалізації програм соціального забезпечення санаторно-курортного лікування й оздоровлення населення, то для визначення змісту державного регулювання ринку курортних послуг прийнятний позитивний підхід, за допомогою якого досліджується об'єктивна реальність, аналізується економічна кон'юнктура, розглядається дійсний стан і динаміка процесів, враховуються запити економічних агентів і на основі цього конструюється механізм з оціночними параметрами економічної та соціальної ефективності державного втручання.

Існують різні підходи до визначення сутності механізму державного регулювання економіки. Етимологія поняття «механізм» бере витоки від технічного терміну, що спочатку використовувався у будівництві, промисловому виробництві, військовій справі тощо. Механізм (лат. *mechanismus*, від гр. *mechanē* – машина, знаряддя) – 1) пристосування усередині машини, приладу, апарату, що приводить їх у рух; 2) внутрішня будова, система, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності [3, с.355].

Дослідник науково-технічного напрямку сумісності механізмів, професор Ларрі Л. Хауелл (університет Бригам Янг, США) оперує визначенням механізму, що означає особливий пристрій, що використовується для трансферу й трансформації руху, сили або енергії в напрямі від входу до виходу [4, с.12].

У.Р. Ешбі зазначав, що у повсякденному житті ми зіштовхуємося з системами, внутрішній механізм яких не відкритий повністю, тому для спостереження доводиться застосовувати методи, що відповідають «чорному ящику» [5, с.128], і не зважаючи на різні рамки професійних досліджень – кожний механізм пристосований до своєї мети, яку можна визначити, як підтримка значень деяких суттєвих змінних в допустимих межах [5, с. 386].



Особливої уваги заслуговує сучасне визначення економічного механізму найбільш авторитетними вченими: Л. Гурвіц, Р.Майерсон і Е. Маскін - лауреати Нобелівської премії з економіки за 2007 р. за «основоположний внесок у теорію економічних механізмів» - розглядають будь-яку взаємодію між економічними суб'єктами як стратегічну гру, а механізмом визначають саму форму гри. Гра – це опис кон'юнктури, правил дій суб'єктів ринку, і до чого призведе певний набір дій. Механізм - взаємодія між суб'єктами і центром: кожен суб'єкт в приватному порядку посилає центру повідомлення  $m_i$ ; центр, отримавши всі повідомлення, обчислює передбачуваний результат:  $Y = f(m_1, \dots, m_n)$ ; центр оголошує результат  $Y_i$ , за потребою, перетворює їх у життя [6, с.64-65].

У зазначеному контексті механізм розглядається як динамічна конструкторська модель розвитку економічної системи, його проектування окреслює вимір майбутнього розвитку економічних процесів у певних економічних, політичних умовах, за реальних обставин ринкової поведінки економічних агентів. Оскільки механізм представляє собою математичну структуру, через яку спрямовуються і координуються різні види економічної діяльності, то це дає змогу його застосування в умовах становлення ринку курортних послуг.

М. Корецький розглядає механізм державного регулювання в умовах ринку як систему засобів, важелів, методів і стимулів, за допомогою яких держава регулює економічні процеси, забезпечує реалізацію соціально-економічних функцій [7, с. 16].

Провівши аналіз теоретичних підходів щодо визначення механізму державного регулювання економіки, слід зазначити високий ступінь їх термінологічної розрізненості, що є неприйнятним для об'єктивних наукових досліджень. Враховуючи відсутність єдиного підходу до визначення механізму державного регулювання ринку курортних послуг, формулюється сутність даного поняття як упорядкованої структури, що формується на засадах множинного вибору й раціонального поєднання важелів, інструментів, методів впливу на ринкову кон'юнктуру курортних послуг.

Механізм державного регулювання ринку курортних послуг є інституційним надбання суспільно-економічного розвитку, що виражається у формі сукупності інформаційних сигналів, що визначають реакцію, реагування й адекватну цьому сприйняттю поведінку суб'єктів ринку курортних послуг: виробників (продавців), споживачів (покупців), держави (урядових інституцій).

Отже, механізм державного регулювання ринку курортних послуг набуває нового економічного змісту у зв'язку із новими викликами, які з'явилися на даний час, а саме:

- 1) неспроможність забезпечувати сталий розвиток курортних територій у зв'язку з анексією Криму та тимчасовою окупацією Донбасу;
- 2) зниження туристичної привабливості курортів півдня та сходу України у зв'язку із зростанням ризиків для життя і здоров'я подорожуючих внаслідок загроз ескалації збройного конфлікту та збільшенням кількості терористичних актів;
- 3) зниження рівня внутрішньоринкового попиту на курортні послуги у зв'язку із загостренням кризових явищ в національній економіці та на валютному ринку України, що призвели до падіння купівельної спроможності вітчизняних споживачів;
- 4) необхідність формувати конкурентоспроможну ринкову пропозицію курортних послуг;
- 5) фінансове забезпечення становлення сфери курортної реабілітації з урахуванням потреб воєнного часу та наслідків воєнних дій і масових терористичних актів;
- 6) виконання державних гарантій у сфері санаторно-курортного лікування, курортної реабілітації й оздоровлення громадян в необхідному обсязі, асортименті та якості послуг.

### Література:

1. Чухно А.А. Твори: У 3 т. / Т. 1: Становлення і розвиток ринкової економіки / А.А. Чухно. - НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.- дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – 2006. – 592 с.
2. Біль М. Механізм державного управління туристичною галуззю (регіональний аспект): наук. розробка / М. Біль, Г. Третяк, О. Крайник. – К.: НАДУ, 2009. - 40 с.
3. Економічна енциклопедія: у трьох томах / [редкол.:відп. ред. С. В. Мочерний та ін.]. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002. - Т. 2. - 848 с.

4. Larry L. Howell. *Compliant Mechanisms* [1 edition] / Larry L. Howell. – New York: Wiley-Interscience. – 2001. – 356 p.
5. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. [под. ред. В.А. Успенского ] / У.Р. Эшби. –М: Издательство иностранной литературы – 1959. – 432 с.
6. *Britannica book of the year 2008* / [editor: Karen Jacobs Sparks and others]. – Chicago: Encyclopædia Britannica, 2008. – 880 p.
7. Корецький М.Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: Монографія. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. - 260 с.

**Deyneka T.A.**

Ph.D., Associate Professor

*Higher Educational Establishment of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade»,  
Ukraine*

## PROBLEMS OF RESEARCH METHODOLOGY OF CONTRADICTIONS OF MODERN TECHNO-ECONOMIC PARADIGM

**Дейнека Т.А.**

к.е.н., доцент

*ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», Україна*

## ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ СУЧАСНОЇ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПАРАДИГМИ

*In the article the modern political economy approaches of definition of methodological research parameters of contradictions of contemporary techno-economic paradigm were analyzed. The main directions of contradictions of modern globalized economy research in the context of formation and development of technological mode of production were defined.*

**Key words:** *contradiction, techno-economic paradigm, modern political economy.*

*В статті розглянуті підходи сучасної політичної економії до визначення методологічних параметрів дослідження суперечностей сучасної техніко-економічної парадигми. Визначені основні напрями дослідження суперечностей сучасної глобалізованої економіки в контексті формування та розвитку технологічного способу виробництва.*

**Ключові слова:** *суперечність, техніко-економічна парадигма, сучасна політична економія.*

**Постановка проблеми.** Дослідження суперечностей розвитку сучасних економічних систем потребує застосування теорії та методології сучасної політичної економії. Її місце серед економічних наук визначається статусом «філософія економічної науки». Сучасна політична економія, здійснюючи активний полілог з іншими науками і позанауковими знаннями передбачає коеволюцію (співіснування та взаємодію) та взаємозбагачення [1, с. 23]. Специфіку сучасної політекономії визначає насамперед те, що в її межах розглядається змінений (або, точніше, такий, що перебуває в процесі змін) тип соціально-економічної системи, а отже, новий характер соціально-економічних відносин. Відмінності нинішньої епохи розвитку соціуму, необхідність осмислення яких викликало потребу в новій фундаментальній економічній науці (в сучасній політекономії), пов'язані передусім з такими явищами як глобалізація та постіндустріалізм. Отже, сучасній політекономії відводиться головна роль в обґрунтуванні глобальної парадигми економічного розвитку та суперечностей пов'язаних з ним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми, пов'язані з дослідженнями технологічних способів виробництва, інновацій, їх ролі у змінах технологічних укладів, циклічності економічного розвитку традиційно відносяться до центральних у системі економічних знань. Проте особливості сучасної емпірики процесів становлення постіндустріальної економіки та глобалізації умов економічного життя, потребують спеціальних досліджень на рівні фундаментальної економічної науки. Такі теоретико-методологічні підходи до аналізу названих проблем забезпечує сучасна політична економія, складовою якої є міжнародна політична економія. Започаткування та розвиток парадигми

сучасної політичної економії пов'язано з дослідженнями таких науковців: Гальчинський А. С. [2], Грінберг Р. С. [3], Гриценко А. А. [4], Зайцев Ю. К. [5], Нуреев Р. М. [6], Пороховський А. О. [7], Савчук В. С. [5], Тарасевич В. М. [1] та ін.

**Невирішені складові загальної проблематики.** Сучасна політична економія охоплює широке поле економічних досліджень, що відображають різні сфери господарської діяльності, процеси та явища. Виокремлюючи з них суперечності сучасної техніко-економічної парадигми, ми визначаємо тим самим предметну проблематику, яка недостатньо досліджена сучасною фундаментальною економічною наукою.

**Формулювання цілей статті.** Метою публікації є визначення методологічних підходів до дослідження суперечностей сучасної техніко-економічної парадигми, специфіка якої зумовлена процесом глобалізації та умовами трансформаційних змін індустріальної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розгляд сучасної техніко-економічної парадигми передбачає передусім конкретизацію предмету аналізу на рівні концептуальних визначень, оскільки до теперішнього часу в межах економічної науки нагромаджено багато різноманітних підходів щодо цього. Технологічний спосіб виробництва розглядається нами, виходячи, передусім, з розуміння технологічних відносин, що відповідають певній створеній у суспільстві матеріально-технічній основі та розвиваються одночасно з нею.

Дослідження способів виробництва – технологічного та економічного мають піддаватися аналізу одночасно. З метою подальшого дослідження суперечностей ми трактуємо економічний спосіб виробництва у відповідності з найбільш поширеними у межах сучасної політичної економії поглядами – як сукупність продуктивних сил (які виражають відношення людини до природи та рівень оволодіння нею) та виробничих відносин. Таке поєднання розгляду технологічного та економічного способів виробництва, на нашу думку, найбільшим чином відповідає завданню, яким є з'ясування особливостей сучасної техніко-економічної парадигми.

У зарубіжних наукових публікаціях при дослідженні проблем становлення та розвитку технологічних способів виробництва, циклічності та умов формування траєкторій розвитку економіки, як майже тотожні використовуються різні термінологічні форми. Найбільш поширеним є використання термінів «базові інновації», «ключові інновації», «визначальні інновації» тощо. Не можна не погодитись, що саме такі інновації (парові машини, залізниці або ж атомна енергетика, комп'ютери тощо) у різні часи стали основою визначальних змін у суспільстві. Зважаючи на це, у названих термінах, безперечно, може здійснюватись ідентифікація етапів техніко-економічного розвитку людства.

Приклад певного стану розвитку, якого в техніко-технологічній та економічній сферах досягло суспільство, і який відповідає певному історичному періоду, ідентифікується в англомовній літературі також безпосередньо терміном «техніко-економічна парадигма» (тобто у прямому значенні його змісту – *techno-economic paradigm*).

Майже у тому ж сенсі в англомовній науковій літературі використовується термін «*waves of innovation*» – у буквальному перекладі «інноваційні хвилі». Це пояснюється тісним зв'язком інноваційних змін і циклічності економічного розвитку.

Правильність використання у термінологічному обігу будь-якого з названих понять не викликає сумніву, оскільки для застосування кожного з них існує своя мета. Оперування поняттями «базові інновації», «ключові ...», «визначальні ...» є конкретним. Насамперед у цьому полягає перевага такого аналітичного інструментарію. Він забезпечує відображення ключових факторів, що у вигляді певних інновацій техніко-технологічно та економічно змінили рівень життя людства. Термін «інноваційні хвилі» («*waves of innovation*») найбільше використовується в межах інноваційно-циклічної теорії, коли йдеться про ділові цикли різної тривалості та зміни соціально-економічного розвитку, зумовлені цим. Термін «техніко-економічна парадигма» (*techno-economic paradigm*) найбільш розлогий. Він призначений для загального опису (характеристики) ситуації, що склалась у суспільстві внаслідок продукування та застосування інновацій.

В науковому полі пострадянського простору найбільш поширене поняття «технологічний уклад». Такий підхід до дослідження процесів економічного розвитку виходить із бачення економічної динаміки як сполучення різноманітних факторів відтворення економічного потенціалу. Згідно з ним довгостроковий техніко-економічний розвиток є процесом послідовного заміщення великих комплексів технологічно пов'язаних виробництв – технологічних укладів. Дослідження, в рамках цієї наукової школи дозволили виділити та описати групи технологічних сукупностей, які пов'язані між собою однотипними технологічними ланцюгами та утворюють цілісності, що відтворюються – технологічні уклади. Кожен уклад є цілісним і стійким утворенням, у рамках якого відтворюється такий цикл: залучення первинних ресурсів, всі стадії їх переробки та випуск набору кінцевих продуктів, які відповідають типу суспільного споживання [8, с. 43].

У сучасних дослідженнях класифіковані та описані шість технологічних укладів. За висновками Ю. Яковця, в ХХ ст. відбулись три великі технологічні трансформації, які були пов'язані з опануванням авангардними країнами третього технологічного укладу (на початку століття), четвертого (40-50 рр.) та п'ятого (з 80-х років); на початку нового тисячоліття, після першої глобальної інформаційної кризи (2001-2002 рр.), яка також особливо виразно проявила себе в авангардних країнах (США, Західній Європі, Японії), п'ятий технологічний уклад вступив у стадію зниження. Одночасно становлення почав набувати шостий технологічний уклад, якій відповідає постіндустріальному способу виробництва.

Технологічні уклади підпорядковуються технологічним способам виробництва. У свою чергу, кожний технологічний уклад реалізується у 4-х – 5-ти поколіннях техніки (технологій). Кожне нове покоління знаходить відображення в 4-х – 5-ти моделях техніки та модифікаціях технологій. Це одночасно співвідноситься з технологічними циклами: наддовгострокові цикли відповідають змінам технологічного способу виробництва; довгострокові – змінам технологічних укладів; середньострокові – змінам поколінь техніки (технологій); короткострокові – змінам моделях техніки та модифікаціях технологій [9, с. 199, 205].

Історія становлення та розвитку технологічних укладів є, по-суті, відображенням прогресу, через який простежується розвиток людства. Технологічний прогрес, зумовлює більш продуктивний спосіб виробництва, який веде до економічного зростання. Проте названа векторна динаміка лише на першій погляд здається рівномірною. Наслідкова залежність «технологічний прогрес – економічне зростання» – це тільки один з принципів, згідно з якими може еволюціонувати господарська система суспільства. Однак, принципи не можуть відобразити всі особливості протікання процесів, тим більше таких складних, як формування та розвиток технологічного способу виробництва, що відбувається в умовах глобалізації. Специфіка сучасної техніко-економічної парадигми визначається не тільки появою нових базисних технологічних інновацій, за допомогою яких вже нині поступово формується шостий технологічний уклад (*NBIC*-технології – нано-, біо-, інфо-, когнітивні). Сучасному способу виробництва, заснованому на інноваціях, які застосовуються фактично в усіх сферах життя суспільства, і забезпечують тим самим його прогрес, властиві одночасно також суперечності.

Отже, застосування методології сучасної політичної економії до дослідження суперечностей розвитку глобалізованої економіки передбачає, як першооснову, аналіз технологічного та економічного способів виробництва у їх взаємообумовленості та взаємозв'язку. Аргументується це наступним:

– по-перше, сучасний контекст формування та розвитку технологічного способу виробництва є основою для подальшого дослідження діалектики взаємозалежності процесів формування, функціонування та розвитку глобальної економіки та глобального суспільства. Це означає, що поле дослідження, із самого початку аналізу має бути широким – таким, що охоплює крім технологічного способу виробництва також економічний. При цьому обидва способи виробництва мають розцінюватись як рівнозначно важливі та визначальні для системи суспільних відносин у цілому. Крім того, у розгляді технологічного способу виробництва, як і у розгляді економічного, є спільний аспект – це людина (активний елемент

продуктивних сил), якій належить центральне місце в усіх суспільних відносинах (техніко-технологічних, виробничих, господарських та ін.). Зазначений аспект проявляється а) у основному змісті технологічного способу виробництва, який полягає у тому, що названий спосіб виробництва на технічній основі поєднує взаємодіючі елементи продуктивних сил та б) у основному змісті економічного способу виробництва, який відображає єдність продуктивних сил і виробничих відносин, які є взаємно відповідними за ступенем зрілості;

– по-друге, за цього підходу набуває наочності форма організації світової господарської системи та її підсистем (передусім на рівні країн). У формі організації світової системи господарювання знаходять відображення рівень розвитку продуктивних сил та зумовлена глобалізацією специфіка поділу праці. У свою чергу, це має тісний зв'язок з технологічним способом виробництва, що, зокрема, дозволяє з'ясувати причини многуукладності світової економіки, зумовленої розбіжністю технологічного розвитку країн;

– по-третє, названий підхід до з'ясування сучасної техніко-економічної парадигми дозволяє розкрити природу низки суперечностей, що виникають в економічній та технологічній сферах відносин: стосовно використання обмежених та, зокрема, невідтворюваних ресурсів; обмежених можливостей економічного росту; циклічності економічного розвитку; особливостей перехідного періоду від нижчого технологічного укладу до вищого; від індустріальної економіки до постіндустріальної.

**Висновки та перспективи подальших розвідок за темою дослідження.** Серед суперечностей функціонування нинішнього техніко-економічного укладу найбільш значущими є передусім ті, що пов'язані з існуванням меж збільшення вхідних факторів виробництва, зі складнощами ресурсного заміщення, а також ті, що викликані специфікою перехідного періоду від нижчого технологічного укладу до вищого й ті, що зумовлені циклічністю світової економічної динаміки. Окремий напрям досліджень утворюють проблеми інноваційного розвитку країн в аспекті з'ясування причин асиметрії світового економічного розвитку. Назване коло предметної проблематики визначатиме в подальшому напрям наших досліджень.

### Література:

1. Тарасевич В. М. Політична економія: ім'я власне, широкий смисл і предметний простір / В. М. Тарасевич // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 23-34.
2. Гальчинський А. С. Начала нової парадигми політичної економії, постановка проблеми / А. С. Гальчинський. – Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 5-16.
3. Гринберг Р. С. Возвращение политической экономии / Р. С. Грингер // Вопросы политической экономии. – 2012. – № 1 (2). – С. 172-180
4. Грищенко А. А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом / А. А. Грищенко // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 5-20.
5. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень) : навч. посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 337 с.
6. Нуреев Р. М. Новая политическая экономия: становление и развитие / Р. М. Нуреев // Вопросы политической экономии. – 2012. – № 1 (2). – С. 104-125.
7. Пороховський А. О. Політична економія на початку ХХІ століття / А. О. Пороховський // Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 17-28.
8. Глазьев С. Ю. О неравномерности современного экономического роста как процесса развития и смены технологических укладов / С. Ю. Глазьев // Социология. – 2013. – № 4. – С. 42-52.
9. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации ХХІ века / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2011. – 382 с.

**Zaika Y.A.**

Postgraduate

*Kharkov University of Humanities "People's Ukrainian Academy", Ukraine*

## **COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY THROUGH THE DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL CLUSTERS**

**Заика Ю.А.**

соискатель

*ХГУ «Народная Украинская Академия», Украина*

### **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ПОСРЕДСТВОМ ФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ**

*The article describes the main directions of improving the competitiveness of the national economy. The role of educational cluster in innovative development is shown. The importance of the university as backbone element of educational cluster is emphasized.*

**Keywords:** cluster, education, educational cluster, corporate university, the competitiveness of the national economy.

*В статье рассмотрены основные направления повышения конкурентоспособности национальной экономики. Показана роль образовательного кластера в инновационном развитии. Подчеркивается значимость университета как системаобразующего элемента образовательного кластера.*

**Ключевые слова:** кластер, образование, образовательный кластер, корпоративный университет, конкурентоспособность национальной экономики.

В современных условиях развитие экономической системы свидетельствует о возрастании роли образования в формировании человеческого капитала, составляющего в экономических развитых странах 75% их национального богатства. На физический воспроизводимый капитал – 20% и 5% на природные ресурсы [9]. В соответствии с этим усовершенствование и развитие системы образования становится одной из приоритетных задач, от решения которой зависит состояние экономики страны в целом.

Украина обладает достаточно мощной образовательной базой, однако новые потребности и формирование инновационной экономики требуют серьезных преобразований в данной сфере. С одной стороны особую важность приобретают вопросы повышения эффективности рынка образовательных услуг, роста их качества и доступности его для населения всех регионов, а с другой стороны усовершенствования управления системой высшего образования. Данные вопросы становятся более актуальными в последние десятилетия в связи с процессами глобализации, которая на первый план выдвигает задачу достижения странами конкурентных преимуществ на мировых рынках и в том числе на рынке образовательных услуг [9].

Современные тенденции развития высшего образования определили новый подход к его организации и определили кластерный подход как наиболее перспективный. Создание кластеров является важнейшим направлением развития инноваций и экономического развития региона и страны в целом.

Кластерные инициативы и деятельность непосредственно кластеров оказывают влияние на конкурентоспособность следующим образом:

- повышают производительность фирм и отраслей;
- обеспечивают инновационный и производственный рост;
- стимулируют образование нового бизнеса, который внедряет инновации и соответственно увеличивает масштабы кластера.

Цель статьи определение основных направлений повышения конкурентоспособности национальной экономики посредством формирования образовательных кластеров.

Согласно классическому определению Портера, кластер – это группа взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними

организаций (образовательные учреждения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), расположенных на одной или соседствующих территориях, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Кроме этого М. Портер дополняет кластер наличием поставщиков, новых технологий, услуг, дополнительных продуктов и инфраструктур, которые важны для конкурентной борьбы [6].

Терешин Е.М. и Володин В.М. в своем исследовании определяют кластер как сетевую группу географически соседствующих в основном независимых предприятий, которые дополняют друг друга, тем самым повышая уровень конкурентоспособности и экономической активности [7].

Кластер является наиболее эффективным методом реализации совместной деятельности участников объединения, которые, являясь самостоятельными партнерами, реализуют свою деятельность в одном специализированном направлении. «В частности по реализации кластеров выделяются следующие их важнейшие характеристики:

- сотрудничество в условиях конкуренции;
- концентрация и близость потенциалов;
- специализация в определенной сфере;
- научное обеспечение деятельности;
- активное взаимодействие партнеров;
- достаточное количество участников;
- создание структур управления кластером;
- подготовка человеческих ресурсов для кластера;
- установление связей между исследовательскими центрами, университетами и производством» [9, с. 60].

Большой потенциал в повышении качества подготовки специалистов заложен в кластерном подходе. Образовательный кластер – это совокупность образовательных учреждений и предприятий, объединенных по отраслевому признаку и связанных партнерскими отношениями [3].

«Образовательный кластер, формирующий в качестве конечного продукта образовательную услугу, рассматривается в науке как устойчивое объединение региональных разноуровневых учебных заведений вокруг общего интеллектуального центра – вуза» [5, с. 73]. Организации, входящие в кластер дополняют друг друга, тем самым увеличивая конкурентные позиции участников. Для создания кластера нужно разработать стратегию развития, методику, программу реализации интересов, что поможет объединить интересы предприятий, бизнеса, учредителей, государственных органов, инфраструктурных предприятий.

Первый проект кластеризации в Украине был в 1999 году в Хмельницком Регионе под названием «Поділля Перший». Финансовую поддержку оказало Агентство Международного Развития США. Ассоциация объединила университеты, техникумы, фирмы, сервисные центры и государственные структуры. На данный успешный эксперимент обратили внимание местные органы власти и ученые. Проанализировав полученный опыт вскоре кластеры начали функционировать и в других регионах: Винницкой, Ивано-Франковской, Полтавской, Сумской, Одесской, Житомирской и других областях [4].

Основным барьером для создания кластеров является несовершенное законодательное обеспечение, которое на данном этапе ограничивается постановлениями и распоряжениями Кабинета Министров [1]. В связи с этим объединение в образовательные кластеры больше имеет характер намерений, чем практическое применение. Но тем не менее, профессиональное образование не может развиваться изолированно от предприятий-работодателей. В данном случае связь между предприятиями и образовательными учреждениями реализуется в виде корпоративного образования. Суть корпоративного образования в том, что предприятия принимают непосредственное участие в подготовке кадров. Образовательные учреждения не всегда могут дать своим выпускникам навыки и умения для быстрого и эффективного включения в работу. В связи с этим развивая систему

корпоративного образования за счет «заказчика» можно уменьшить разрыв между предприятием и выпускником. Поэтому интеграция образования и предприятия является важным звеном образовательного кластера.

Задачи корпоративного университета:

- подготовка высокоспециализированных инновационно-ориентированных кадров;
- подготовка кадров, имеющих опыт работ, что снижает количество времени на адаптацию;
- переподготовка и повышение квалификации кадров;
- внедрение новых технологий;
- создание новых рабочих мест;
- мотивация персонала.

Образовательное учреждение является основным звеном, формирующим кадровый потенциал страны. Создавая кластер, университет получает возможность готовить высокоспециализированных специалистов и обеспечивать их рабочими местами в соответствии полученной специальности, более быстро передавать инновационные разработки потребителю, развивать экспериментальную базу. Таким образом, образовательный кластер выполняет ряд функций, которые способны увеличивать конкурентоспособность всего кластера, а также региона и страны в целом, а именно:

- повышает конкурентоспособность участников кластера за счет внедрения новых технологий;
- предполагает разработку методики комплексной подготовки специалистов, способных внедрять инновации в деятельность организаций государственной и частной форм собственности;
- возможность внедрения двухуровневой структуры для подготовки магистров и бакалавров;
- подготавливает конкурентоспособных специалистов, которые отвечают современным информационно-коммуникационным требованиям работодателей;
- позволяет создать инновационную продукцию и внедрить инновационные технологии;
- повышает конкурентоспособность региональной экономики и страны в целом;
- улучшает финансово-экономическое состояние участников кластера за счет присутствия во всех звеньях квалифицированных кадров;
- повышает эффективность использования материальных, интеллектуальных, информационных ресурсов путем проведения научных исследований по приоритетным направлениям развития образования, науки, культуры в интересах производства.
- активизирует подготовку кадров рабочих специальностей, способных использовать инновационные технологии [2].

Анализ деятельности образовательных кластеров показывает, что корпоративные университеты предполагают образование, которое дает неоспоримые преимущества, как для учебного учреждения, так и для других участников объединения. В первую очередь сокращается продолжительность адаптации выпускника учреждения профессионального образования, предоставляются более четкие перспективы карьерного роста. Это обеспечивает их вовлеченность в производственные отношения и обеспечивает максимальную мотивацию.

Кластер как механизм инновационного управления системой образования позволяет не только увеличить эффективность деятельности каждого субъекта, а и повысить уровень конкурентоспособности образовательного учреждения, входящего в него. Образовательный кластер предполагает развитие партнерских отношений, привлечение внебюджетных средств, повышение и переподготовка кадров, систему непрерывного образования, а также развитие инновационной деятельности [8].



Объединение в корпоративный университет, а в дальнейшем в образовательный кластер, дает образовательному учреждению ряд преимуществ. Благодаря созданию кластера вуз может не только подготавливать высокоспециализированные кадры, а также вести активную исследовательскую деятельность, апробировать и внедрять инновации, реализовывать дополнительные услуги в сфере повышения квалификации сотрудников, а также повышать свою конкурентоспособность.

Основным фактором эффективного функционирования образовательного кластера является максимальная интеграция образовательных учреждений, бизнеса, государства и исследовательских институтов. Международный опыт свидетельствует, что корпоративные университеты хороши, но только в достижении краткосрочных целей, а образовательный кластер генерирует инновационные процессы на протяжении всего существования. Принципиальной особенностью образовательного кластера является достижение единых целей субъектами кластера, эффективное использование кадрового потенциала, использование общей научно-технической базы, введение новых технологий в системы управления участниками объединения. Таким образом, проявляя инновационную активность, мы увеличиваем конкурентоспособность на региональном уровне, при этом основную роль играет образовательный кластер, который генерирует новые знания, передает новые технологии потребителю, ускоряет инновационный цикл путем быстрого распространения технологий.

#### Литература:

1. Про схвалення Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки». Розпорядження Кабінету Міністрів України від 06.06.2007 №381-р // zakon1.rada.gov.ua
2. Буреш О.В. Формирование образовательно-научно производственных кластеров как стратегия повышения конкурентоспособности региона / О.В. Буреш, М.А. Жук // Высш. образование в России. – 2009. - №3. – С. 120-125.
3. Мухаметзянова Г.В. Кластер как инструмент интеграции организацией профессионального образования и бизнеса // Взаимосвязь профессионального образования, бизнеса и производства как фактор подготовки конкурентоспособного специалиста: Материалы Международной научно-практической конференции (Казань, 10 апреля 2008г.). – Казань.: КГАСУ. – 2008. – 472с.
4. Онишко С.В. Державне регулювання кластеризації економіки як напрямок розбудови національної інноваційної моделі / С.В. Онишко // Акт. пробл. економіки. – 2010. - №11. – С. 55-62
5. Осечкина Л.И. Кластерный подход как условие повышения эффективности деятельности вуза / Л.И. Осечкина // Высш. образование в России. – 2012. - №8/9. – С. 73-76.
6. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / Под ред. и предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
7. Терешин Е.М. Современная дефиниция понятия «кластер» и подходы к формализации этого явления / Е.М. Терешин, В.М. Володин // Экономика и управление. – 2010. - №2(63). – С. 164-167.
8. Университет в структуре образовательного кластера (Интервью с ректором КГТУ проф. Г.С. Дьяконовым) // Высшее образование в России. – 2008. – №2. – С. 47-55.
9. Шимко П.Д. Развитие региональных кластеров высшего профессионального образования в условиях глобализации / П.Д. Шимко // Экономика образования. – 2009. - №4. – С. 57-72.

**Isaieva N.I.**  
PhD, Associate Professor  
*Aerokosmicheskyy National University by N. E. Zhukovsky, Ukraine*

## SYSTEM FORECASTING AND STRATEGIC PLANNING BELARUS

**Исаева Н.И.**  
к.э.н, доцент  
*Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского, Украина*

## СИСТЕМА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*The article considers the system of state forecasting and strategic planning of Belarus and the hierarchy of documents, the experience can be useful when upgrading the strategic planning system in Ukraine*

**Keywords:** forecasting, strategic planning, forecasting, strategy, program

*В статье рассмотрена система государственного прогнозирования и стратегического планирования Республики Беларусь и иерархия документов, опыт может стать полезен при модернизации системы стратегического планирования в Украине*

**Ключевые слова:** прогнозирование, стратегическое планирование, прогноз, стратегия, программа

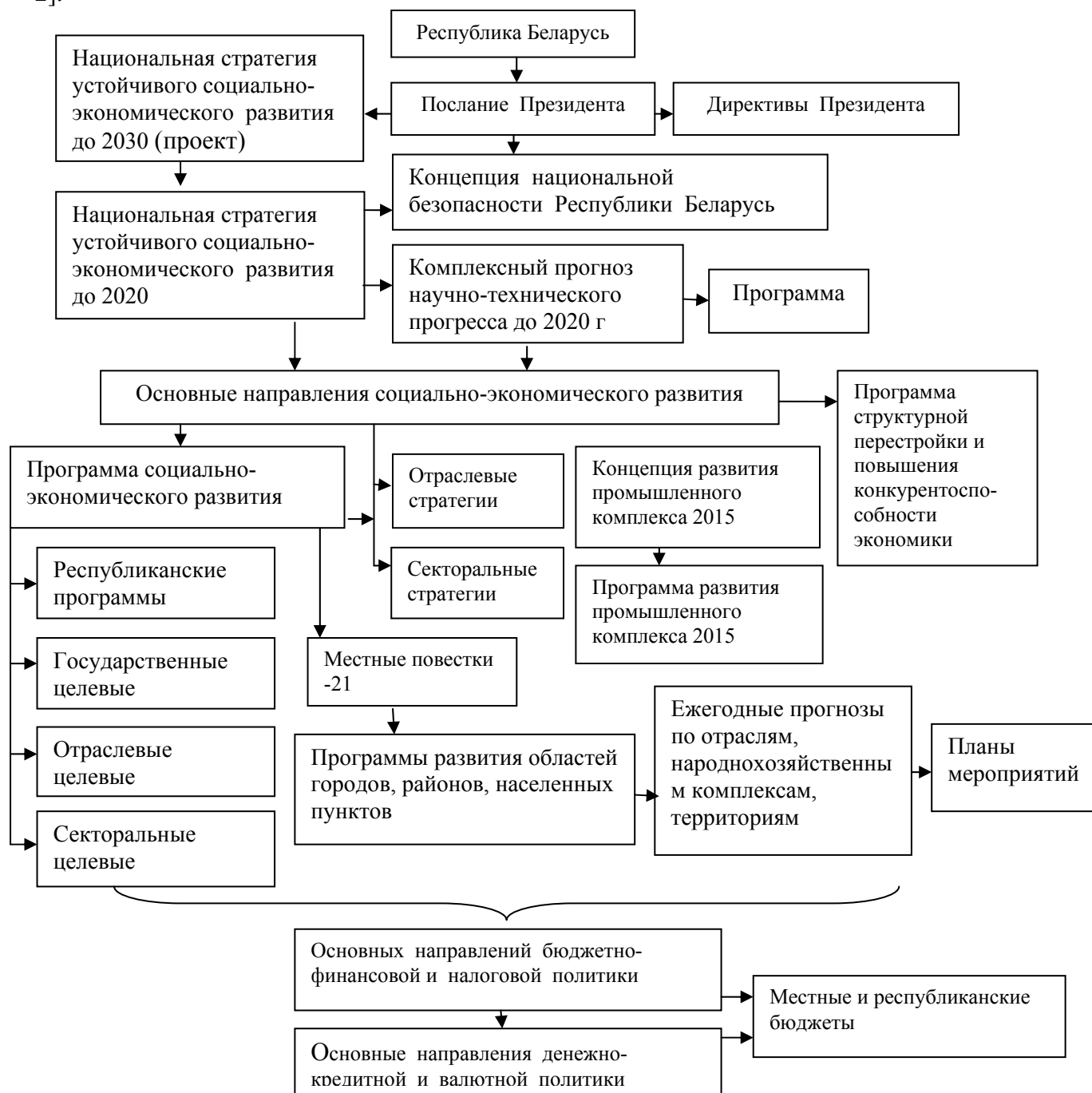
Государственное регулирование социально-экономических процессов на основе разработки и реализации прогнозов и программ стало ведущим методом государственного управления экономикой в Республики Беларусь.



**Рис. 1. Система прогнозирования Республики Беларусь**

В Республике Беларусь основными документами, регламентирующими сферу планирования и прогнозирования национальной экономики, являются: Закон Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь», а также Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 августа 1998 г. № 1321 «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь». Закон определяет цели и содержание системы

государственных прогнозов социально-экономического развития и программ социально-экономического развития, а также общий порядок их разработки и реализации (рис. 1) [1, 2].



**Рис. 2. Документы системы прогнозирования и стратегического планирования**

На практике система документов стратегического планирования и прогнозирования Республики Беларусь является достаточно расширенной, ее можно условно разделить на документы «верхнего» уровня и документы, из них вытекающие (рис. 2).

Документами в Республике Беларусь, которые определяют ключевые направления развития страны, являются основой для разработки других стратегических документов и проведения государственной политики являются: Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года, Концепция национальной безопасности Республики Беларусь, Послания Президента.

Также подготовлен проект Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года. «Национальная стратегия

устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года» основана на идейных принципах и методологических подходах «Повестки дня на XXI век», определенных Конференцией ООН по окружающей среде и развитию.

В Национальной стратегии главное внимание уделено особенностям прогнозного периода, гармонизации социального, экономического и экологического развития как равноценных взаимодополняющих составляющих в едином сбалансированном комплексе «человек–окружающая среда–экономика» [3].

На основе Национальной стратегии осуществляется разработка основных направлений социально-экономического развития на 10-летний период. Связь национальной стратегии социально-экономического развития и концепции национальной безопасности проявляется в схожести определенных мер, направленных на развитие экономики, и совпадающих показателей, которые отражают состояние экономики и национальной безопасности [4].

Послание Президента Республики Беларусь – ежегодный документ, отражающий видение Президента текущего экономического состояния страны, основных целей и задач, необходимых мер и ожидаемых результатов в предстоящем периоде, причем как в масштабе государства, так и в рамках отдельных административно-территориальных единиц, отраслей (секторов) экономики, а также предприятий и организаций [4]. Долгосрочные стратегические документы Республики Беларусь содержат элементы планирования и прогнозирования. В Республике Беларусь такими документами являются: Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2015 годы, Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2006-2025 годы, Директивы Президента Республики Беларусь.

Основные направления экономического развития разрабатываются в целях конкретизации Национальной стратегии и содержат цели, задачи и приоритеты развития Республики на долгосрочную перспективу, прогнозные показатели и планируемые мероприятия, которые четко структурированы по направлениям. Данные основных направлений используются при разработке программ социально-экономического развития на среднесрочную перспективу. Комплексный прогноз научно-технического прогресса до 2020 г., является важнейшим прогнозным документом, отражающим приоритетные направления развития науки и техники, обосновывающим практические мероприятия, обеспечивающие их максимально возможное и эффективное использование в народном хозяйстве. Директивы Президента посвящены определенным сферам экономики и содержат систему поручений Совету Министров Республики Беларусь с указанием ожидаемых эффектов и значений конкретных показателей.

В Республике Беларусь документы планирования представлены различными государственными программами, которые носят межотраслевой характер и направлены на решение приоритетных государственных задач с конкретными мерами и целевыми показателями.

Основным действующим среднесрочным стратегическим документом в Республике Беларусь является Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы [5].

Одновременно в республике осуществляется разработка программных документов в разрезе основных видов экономической деятельности, и г. Минска, а также среднесрочных отраслевых и секторальных стратегий.

Эти документы используются при разработке ежегодного прогноза социально-экономического развития на краткосрочную перспективу.

Документы краткосрочного действия демонстрируют увязку государственного стратегического планирования и прогнозирования с бюджетным планированием и содержат более полную детализацию мер и показателей и разграничение полномочий государственных органов [4].

Годовой прогноз социально-экономического развития является исходной базой для составления проектов республиканского и местных бюджетов и разработки основных направлений денежно-кредитной и валютной политики Республики Беларусь [4].

Развитая и полноценная система государственного стратегического планирования предполагает наличие регионального планирования, а так же эффективного распределения полномочий между центром и регионами.

Разработка и утверждение региональных стратегических документов, включая отраслевые, программы и проекты бюджетов проводится на основе среднесрочных и краткосрочных республиканских стратегических документов и согласованы по целям, задачам и мероприятиям.

Особое место в системе стратегического планирование на местном уровне в Республике Беларусь занимает «Местная повестка - 21». Местная повестка-21 – это стратегия устойчивого развития на местном уровне. Повестка представляет собой образ желаемого будущего конкретной территории с учетом ограничений, связанных с природной средой, принципа сочетания социально-экономического и экологического в развитии, а также ориентации на местные ресурсы и партнерство властей и местного сообщества. Местные повестки-21 иницируются и реализуются на основе Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года. Согласно положениям этого документа, стратегии устойчивого развития территорий (Местные повестки-21) рекомендуются в качестве важнейших инструментов реализации государственной стратегии и элементов механизма региональной политики на местном уровне [3, 6].

Разработка стратегических (прогнозных) документов предшествует подготовке законопроектов о республиканских и региональных бюджетах на соответствующий год.

В целом, анализируя сложившийся механизм планирования и прогнозирования в Республике Беларусь, следует отметить, что отсутствие жесткого контроля в области подготовки прогнозных и плановых документов является существенным недостатком при обеспечении сбалансированного развития экономики. Несмотря на достаточно широкий спектр документов прогнозирования и планирования, отсутствие четкой отраслевой и региональной скоординированности системы государственного планирования снижает качество их подготовки и соответственно эффективность механизма их реализации.

В Республике Беларусь очевидна необходимость реформирования действующей системы стратегического прогнозирования и планирования, упорядочивания стратегических документов, полномочий и компетенций уполномоченных в этой сфере органов власти.

#### **Литература:**

1. Закон Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. № 157-З «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь». Режим доступа: <http://economy.gov.by/ru>
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 августа 1998 г. №1321 "О мерах по реализации Закона Республики Беларусь "О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь». Режим доступа: <http://economy.gov.by/ru>
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. Режим доступа: <http://economy.gov.by/ru>
4. Анализ систем стратегического планирования и прогнозирования Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Аналитический доклад.- Департамент макроэкономической политики, Евразийская экономическая комиссия.- Москва, 2014
5. Указ Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136 «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы». Режим доступа: <http://economy.gov.by/ru>
6. Сивограков, О. В. Местная повестка-21 как инструмент устойчивого развития территорий / О. В. Сивограков. – Минск: Программа развития ООН, 2009.

## **Kondratieva T.**

PhD in Economics sciences, Associate Professor  
*National State Tax Service University of Ukraine*

### **ECONOMIC INSTITUTIONS IN UKRAINE: A BLACK HEN LAYS A WHITE EGG**

*The purpose of the paper is to research an institutional memory as a genetic mechanism of accumulated information reproduction for their own purposes. Five steps are necessary for achievement of the goals: a good choice of institutional narrative, the definition of commemoration and silence zones, the selection of communication means and the formation of communication network, a victory in the mnemonic wars, the enshrining of the mnemonic matrix of economic system.*

**Key words:** *economic institution, network effect, institutional memory, special interest groups, institutional narrative.*

According to the data of European Social Survey, the amount of Ukrainians, constantly involved in work for voluntary or charitable organizations, always was extremely small - 6-7% [1]. In 2007 only 27% of Ukrainians knew organizations that were engaged in charitable activities. In 2010 Ukraine took 150 place from 153 (Score 13) in rating of World Giving Index [4]. The research that were held in autumn 2014 showed, that every of four Ukrainians is a volunteer. Thus most specialists mark the necessity of making alteration and additions for the Law of Ukraine "About volunteer activity", that creates the great number of obstacles for its implementation.

In the post-Soviet countries study the dynamics of economic institutions often concern on the analysis of the phenomena of «path dependence» and «lock-in effects». Native economists consider them to be the main culprits of ineffective institutional reforms.

However, these studies practically do not intersect with memory studies that actively develop in sociology, political science and history. M. Halbwachs, the founder of the concept of collective memory, thought that within each community there are several memory-models, which can develop and compete [2].

In this work, we try to answer the question of how "deep" is the track that precedes the institutional development of Ukrainian economy, why and how it was formed, and if we can break out of this rut, how not to get into other kinds of traps.

The purpose of the paper is to research the mechanisms of forgetting and commemoration of economic institutions in a bifurcation of an economic system.

Institutional trajectory of the economic system is set by sacred events (Great American Depression, World War II, the Soviet collapse, the global economic crisis) and their nowadays' representation. But special interest groups can influence these processes in this way:

1. The choice of institutional narrative;
2. The definition of zones of commemoration and silence;
3. The selection of the means of communication and the formation of a communicative network;
4. Competing of models of institutional memories (mnemonic wars);
5. Fixing of the new mnemonic matrix of economic system.

Institutional narratives are a form of discourse through which special interest groups represent and reconstruct past experience of institutional development of an economic system to achieve certain goals.

American researchers has identified four common social narratives [3]:

1. «The Triumphant Individual» - the little guy who works hard, takes risks, believes in himself, and eventually gains wealth, fame, and honor. Examples – Steve Jobs, Barak Obama.
2. «The Benevolent Community» - neighbors and friends who roll up their sleeves and pitch in for the common good. Example – USSR after World War II.
3. «The Mob at the Gates» - a beacon light of virtue in a world of darkness, uniquely blessed but continuously endangered by foreign menaces. Examples – USSR in the Cold War period, USA today.

4. «The Rot at the Top» - the malevolence of powerful elites. It's a tale of corruption, decadence, and irresponsibility in high places--of conspiracy against the common citizen. Example – Ukraine in XXI century.

The success of the post-war Soviet Union development was largely ensured by the formation and maintaining stable memory of the heroic past of the Soviet people during the Revolution and World War II and by the successes of industrialization (the narrative – «The Benevolent Community»). A huge multinational country with almost destroyed industry and agriculture has achieved successful implementation of large-scale projects.

American global leadership, including economic one, is based on the narrative of uniqueness and mightiness of the nation («The Mob at the Gates»). The heroic narrative at one time was based on the famous Marshall Plan (European Recovery Program). As a result, the Marshall Plan has become one of the most successful programs in economic history.

Another example is the narrative of the American dream («The Triumphant Individual»), which was created during the Great Depression. It was firstly formulated by James Adams in «The Epic of America» in 1931 as the American dream of a country where every human life will be better, richer and fuller, where everyone will be able to get something that he deserves. The concept of the American Dream is also closely associated with the concept of «self-made person» – a person who has been successful on their own. Many US Presidents have to appeal to the narrative of the American dream during the making responsible decisions.

The appearance of the victimhood narrative, suffering, sacrifice is mainly associated with the Holocaust. Chosenness-Myth-Trauma complex is a reconstruction of the tragic events in order to emphasize special meaning of people or to establish a common identity. "Economic miracle" of Japan and South Korea are based on the sacrificial narrative.

The unique in its kind heroic narrative of post-Soviet successful entrepreneur was formed in the independent Ukraine in the 1990-s during the "interregnum" of institutional memory (when the image of a happy socialist past has expired and the new one has not emerged) (The Triumphant Individual). It was based on the economic institutions of the Soviet command economy. Its main features are: rules of simple utilitarianism, personalized (not institutional) trust, high level of empathy and freedom, noncompliance of the rules of legalism. The image of such a "winning personality" was fixed in the consciousness and subconscious of economic actors through real experience, numerous films and works of literature. He had distinctive attributes – "artifacts" – red jacket, BMW car. Heroes of such narratives were persons from media and politicians. As a result there were the non-linear increasing of the shadow economy scale, of the monopolization indicators of key industries and extremely low efficiency of small and medium enterprises.

As a new model of institutional memory in 2005 was offered a sacrificial narrative which is based on the tragic events of 1932–1933 years. For its implementation President Viktor Yushchenko has created the Institute of national memory. However, in eastern part of Ukraine, most of the GRP is created on the enterprises which were built in the Soviet Union. These regions have saved the collective memory of the happy Soviet past. As a result, there was a split of economic mentality.

In 2013-2014, the simultaneous use of narratives «The Rot at the Top» and «The Mob at the Gates» have turned out to be quite effective for key special interest groups and have provided both international and national support for the revolutionary events. However, in a dynamic information economy the sacrificial model of national memory is not able to provide innovative economic development.

In this context significant is the example of the United States: with the tragic experience of economic development – the Great Depression – Americans did not exploit the sacrificial narrative and used the idea of the American Dream. Such institutional narrative allowed ensuring that small business currently represents 99.7% of employers and 97.6% of exporters in the United States. These indicators are still a dream for Ukrainian economists.

The second stage in the formation of institutional memory is the definition of zones of commemoration and silence. The structure of default and actual institutions, the number and nature

of the information about them is not fixed once and for all. Borders of commemoration and silence zones are permanently mobile and not always operated (they can resist the effects of special interest groups initiated the revival of the institution).

The choice of communication means (the third stage) in the modern information economy, the development of computer technology and the mass media is very broad. In Ukraine, the emergence of new economic generation of 20-year-olds, who were born after the collapse of the Soviet Union, was marked by unveiling the monument to the American entrepreneur Steven Jobs in 2011 on the territory of the Odessa University. Students of the Kiev Polytechnic Institute designed a project of IT-park with statues of Steve Jobs and Bill Gates.

The fourth stage – competing models of institutional memories (mnemonic wars) – is stipulated by sealing of the institutional field, when several groups of economic agents with intersect interests are entering the institutional market. This leads to wars of memory, special cases of which are wars of images and monuments. For example, opposition to European integration has caused a wave of destruction of monuments from the Soviet past in Ukraine. European research project "Wars of Memory: Cultural Dynamics in Poland, Russia and Ukraine" has shown that the history of Soviet and European countries are so intertwined that a change of priorities and different interpretation of the past in one country will immediately cause a reaction in others.

The fifth stage – fixing of mnemonic matrix – means stability, dominance of certain memory models of systemically important institutions. All the institutional structure of the economic system cannot and should not be stable. Economic growth is provided by two sources of institutional effectiveness:

- stability of the institutional matrix leads to reducing uncertainty and transaction costs savings;
- dynamism of "soft" elements of the institutional system contributes to its adaptability and, therefore, efficiency in a dynamic environment.

Thus, the dynamics of the institutional market is due to the price and network effects. One of the key factors in their scale of action and interaction is the institutional memory of the economic system. It is an evolutionary mechanism of selection, reproduction and change of the institutional experience of economic agents. Institutional entrepreneurs can use this genetic mechanism of accumulated information reproduction for their own purposes – for the legalization of power, assertion property rights, establishment of priorities and substantiation of stability. Five steps are necessary for achievement of the goals: a good choice of institutional narrative, the definition of commemoration and silence zones, the selection of communication means and the formation of communication network, a victory in the mnemonic wars, the enshrining of the mnemonic matrix of economic system. The institutional memory can be a powerful determinant of development and a major factor of economic system risk-taking. Therefore, in times of fundamental changes the monitoring and management of commemoration and forgetting trends of economic institutions are an effective tool for economic growth and institutional development.

#### **References:**

1. European Social Survey. (2014). Retrieved from <http://www.europeansocialsurvey.org>
2. Halbwachs, M. (1980). *The collective memory*. New York: Harper & Row Colophon Books.
3. Reich R. (2010). Obama's Republican narrative of our economic woes. Retrieved from <http://blogs.berkeley.edu/2010/12/02/two-competing-stories-of-whats-wrong-with-the-economy/>
4. World Giving Index 2013. A global view of giving trends. (2013). Charities Aid Foundation.



**Kraus N. M.**

candidate of economic sciences, docent  
person working for doctor's degree of Department of Theory  
Economic and Finance

*Financial Research Institute State's educational and scientific establishment  
"Academy of Financial Management" of the Ministry of Finance of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

**Kraus K. M.**

assistant of Department of Commerce Activities and Entrepreneurship  
*Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine*

**GLOBAL AND NATIONAL TRENDS OF CONDITION OF HUMAN  
CAPITAL AS A BASIC INSTITUTE OF FORMATION OF INNOVATIVE  
ECONOMY**

*Problems of formation and development of the institution of human capital in the world and Ukraine are analyzed. It was found that the key factors of formation and development of innovative economy are creative, capable, innovative human capital. Causes that prevent the successful of formation the national institute of human capital are considered. Offered to take into account international experience in active application progressive forms of socio-economic development in conditions of development and modernization of the institutional basis of innovative sphere.*

**Key words:** *institute of human capital, innovative thinking, global trends, innovative economy, knowledge, human potential.*

XXI century marked as the century of knowledge, science, high technology and tough international competition. There are two most an effective and valuable resource today in Ukraine on which "holds" the economy – its natural resources and human capital. For most spheres of economy the most significant resource of the company is its ability to implement innovation. In a global world into first place go intangible assets, namely the experience, skills, qualifications of staff, know-how, innovative capabilities of the company.

The World Bank, on example of the research of 192 countries, concluded that only 16 % of growth in the transition countries caused by physical capital (equipment, buildings and industrial infrastructure), 20 % – by natural capital, 64 % – associated with human capital [1]. The share of human resources in the structure of national wealth is between 43 % (in countries of the Middle East) to 79 % (in Central America) [2]. The share of human capital in national wealth of some CIS countries, are presented in table 1.

Table 1

**The experimental evaluations of human capital CIS countries and the beginning of  
XXI century [3, p. 105; 4, p. 30]**

Country	Total volume, trillion dollars USA	For one person, thousand dollars USA	Share of human capital in national wealth, %
CIS countries, including:	39,9	142,2	49,1
Ukraine	4,5	91,8	53,1
Russian Federation	28,7	197,1	50,9
Kazakhstan	1,5	100,7	35,4
Belarus	1,8	181,6	55,4

The experience of Singapore, Hong Kong, South Korea indicate that the rate of investment into education and health care, into establishing a competitive human capital on the market is the most effective strategy for economic development of the state. Rapid successes of Portuguese, Finnish, Irish, Japanese, Korean, Chinese, and Spaniards support the conclusion that the foundation of formation the human capital is high culture of the general population in these countries.

It is generally accepted that the accumulation of human capital is an important factor in modern science, technology and economic development. But the experience of leading economies of the world indicates that in itself accumulation of intellectual potential of workforce does not guarantee innovative development. This is connected with the fact that this process is inextricably

linked with the progressive movement of society and complications of horizontal linkages and dependencies in the middle of it [5, p. 17].

Active policy that aims to increase of human capital leads to increase creative potential of society. This is reflected in the dynamics of the aggregate index as an index of human development. It is calculated by UN experts on the basis of information about GDP per capita, the development of education, health care and the average standard of living. High level of human development (the main component of human development is the potential of literacy [6, p. 65]) is typical for most innovative developed countries: the USA, Western Europe, Japan and South Korea (relatively recently embarked on the road of innovative development).

In addition to special government programs aimed to universal improving education and health care, an important role is playing the overall level of social development and the lack of pronounced social polarization. Availability a significant share of the poor and marginal layers of population is a direct barrier (“brake”) to raise the creative potential of society [5, p. 25].

In the developing countries, as a rule, the difference in income levels of population is large enough. For example, in Brazil Gina’s coefficient was 0,539, in China – 0,415. Typically, in countries that are leading in innovative development, social gap is much lower. This is typical for Northern Europe.

In Sweden Gina’s coefficient equal to 0,25, in Norway – 0,258, Finland – 0,269. An exception is the situation in the USA where this index is estimated at 0,408 as a result of a large gap in incomes of rich and poor population [7, p. 135–136]. Significant government appropriations allocated for the help poor part of the population for receiving education and medical care, allow maintain a high level of human development.

Reproduction of workforce in the period of formation market economy in Ukraine had its own institutional features. The reforms did not consider the level of preparedness to them the cultural stereotypes and established ways of life, which led to quite other adverse effects compared with the expected.

Is not taken into account the fact that cultural values and traditions are the basis of creation of informal, and then formal institutions. Is not taken into account the fact that institutional changes “bellow-up” are far more effective (best perceived by whole society) than change “above-down” because they are a product of the society [8, p. 4]. Institutional preconditions of modernization of the economy only today becoming the center of attention of economists-reformers.

It was believed that getting rid of shackles of the Soviet system, a person immediately turn into a person Western model, which has the features of individualism, compliance independence interpersonal and equality, laying the success in life solely only on own strength and knowledge. However, person of Soviet type is more gravitated to the Eastern values than the Western, so it has the features of collectivism and equalization, she prefers authoritarianism and paternalism in the state system and policy, which has origins since Soviet period [9, p. 55-56].

The negative attitude of large part of population to private property indicates the presence of some “anti-capitalist” mentality. The population has a stereotype that success is the result of luck, personal “ties”, robbing others, and not the result of lengthy own efforts.

In national culture only personal accumulation and property taken for granted, but in relation to others, they are often considered not as positive but as negative values. The reaction of most of the difficulties of transition to market economy were not adapting to it but “escape” from it.

It occurred as a result the reluctance by one people and the fear of “new” in the other people of changes. But changes in the global environment and process of formation of innovative economy in Ukraine require changes in the institute of human capital.

This caused by that the innovative economy are logical result of the development of productive forces in scientific and technological process that causes the increasing role of knowledge as creative and intellectual abilities of the person becoming the main “treasure” of society, the source of innovation. Dissemination of scientific and technological achievements, the development of innovative technologies provides growth of productivity, while the source of these innovations is always a person.

Key factors in the formation and development of innovative economy are creative, capable and innovative human capital. Process of development of innovative economy is to improve the quality of human capital, the development of high technology innovation and the establishment of high requirements to quality of services and goods.

We can observe today as based on the theory and practice of improving human capital perfecting the paradigm of development of USA and major European countries. Sweden on basis of theory of human capital is modernized its economy and returned in the 2000's leading position in the global world.

Finland in a short period of time is managed to go to of innovative economy and come out on top in the world ranking for the competitiveness of the economy. Theory and practice of human capital is a challenge conceived in the second half of XX century innovative economy (knowledge economy) and scientific and technological venture business [10, p. 101].

Therefore, modernization in Ukraine is not only political, administrative and economic imperative, but also social, which is associated with the successful development of person-creative. The social ideal of person-innovator "like precious stones, in which each face are shining their lights. The analogue of global progress in this case is such faceting that stone, in which all lights form a single jewelry ensemble" [11, p. 125].

Integration processes that occurring in recent years in Europe, put high demands for countries that want to join the European Economic Area, including Ukraine. The accumulated human capital of the state is one of the factors that determine the level of development of the country in the process of international integration.

#### Literature:

1. World Bank notes that the countries of Eurasia must use their natural resources optimally [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2014/02/03/eurasia-should-make-the-most-of-its-natural-resources-says-world-bank>. – Title on the screen.
2. Estimating National Wealth: Methodology and Results / [A. Kunte, K. Hamilton, J. Dixon, M. Clements]. – Washington, D. C.: The World Bank. – 1998. – 45 p.
3. Bobuh I. M. Economic evaluation of human potential of Ukraine as an element of national wealth [Electronic resource] / I. M. Bobuh. – Mode of access: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/9109/10-Bobyh.pdf?sequence=1> – P. 102–113. – Title on the screen.
4. Ashyrova H. Modern problems of evaluation of human capital / H. Ashyrova // Statistical Issues. – 2003. – № 3. – P. 26–31.
5. Ivanov N. The social context of innovative development / N. Ivanov // World Economy and International Relations. – 2013. – № 5. – P. 17–30.
6. Latova N. V. Human potential of Russians and prospects modernization of the country / N. V. Latova // Journal of Institutional Studies. – Tom 4. – № 1 – 2012. – P. 65–67.
7. Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All / Published for the United Nations Development Program (UNDP) [Electronic resource]. – Mode of access: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/271/hdr\\_2011\\_en\\_complete.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/271/hdr_2011_en_complete.pdf). – Title on the screen.
8. Kindzerskyi Yu. Institutional aspects of reproduction in the context of structural transformations / Yu. Kindzerskyi // Economy of Ukraine. – 2007. – № 2. – P. 4–12.
9. Economic subjects of post-Soviet Russia (institutional analysis) / Edited by Doctor of Economics, Professor R. M. Nureeva. Second edition, revised and enlarged. In 3 parts. Part 1. Households of modern Russia. – M. : Moscow Public Science Foundation. – 2003. – 319 p.
10. Viktorova E. V. Higher education and human capital in the innovative economy / E. V. Viktorova // Innovation. – № 6 (152) – 2011. – P. 100–107.
11. Branskiy V. P. Social synergetic as postmodern philosophy of history / V. P. Branskiy // Social Sciences and Modernity. – 1999. – № 6. – P. 117–127.

**Kredina A.**  
master of Science  
**Diar S.**  
Doctor of Economic Sciences, Professor  
*University of International Business, Republic of Kazakhstan, Almaty*

## EVALUATION RETRO CARS IN KAZAKHSTAN

**Кредина А.А.**  
магистр наук  
**Дияр С.К.**  
К.э.н., профессор  
*Университет Международного Бизнеса, Республика Казахстан, г. Алматы*

### ОЦЕНКА РАРИТЕТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*This work have description about retro car. Analyzes the main approaches used to assess the vintage cars. An analysis of the market of retro cars in the territory of the Republic of Kazakhstan. Describes the difficulties in assessing retro cars and the way of solutions.*

**Keywords:** *Retro cars, market of retro cars, assessment methodology, problems of evaluation*

*В данной работе определено понятие ретро автомобиля. Проанализированы основные подходы, используемые для оценки раритетных автомобилей. Проведен анализ рынка ретро автомобилей на территории Республики Казахстан. Описаны сложности в оценке редких видов авто и пути их решения.*

**Ключевые слова:** *Ретро автомобили, рынок подержанных автомобилей, методология оценки, проблемы оценки*

Тяга людей к перемещению на большие расстояния существовала всегда. Человек использовал: собачьи упряжки, экипажи, запряженные лошадьми, ослами, вьючными и другими животными. Развитие технического прогресса позволило создать то, без чего немислима теперь жизнь современного человека – автомобиль.

Автомобиль (от др.-греч. αὐτο — *сам* и лат. *tobilis* — *движущийся*) – это безрельсовая колесная машина для перевозки людей или грузов, оборудованная механическим двигателем. Колес у автомобиля должно быть не менее трех, а составными частями являются двигатель, шасси и кузов. От создания первых автомобилей до настоящего времени прошло не более 150 лет, и за это время автомобиль претерпел массу изменений: конструкция колес, аэродинамические характеристики кузова, увеличение мощности двигателя и все эти изменения запечатлела история.

Человечество хранит свою историю, особенно историю любимых вещей. Поэтому в мире множество старых автомобилей «живут» до сих пор. Люди ездят на них, показывают на выставках, просто хранят и, конечно же, оценивают.

Оценка старых автомобилей (ретрокарс, олдтаймеров) очень интересная часть оценки в целом. Правда, среди оценщиков возникают некоторые споры по поводу оценки таких специфических объектов. Споры касаются рыночной стоимости авто, методик оценки.

Термин олдтаймер (англ. *Oldtimer*) — «старинный, раритетный автомобиль». Как правило, под этим словом имеют в виду машину, выпущенную более 30 лет назад.

В современном русском языке также имеют распространение термины «авторетро» и *раритетный автомобиль*, которые ещё не получили официального или хотя бы просто устоявшегося значения. Под «ретро» или «раритетом» может подразумеваться любой достаточно старый автомобиль, в силу возраста уже не способный выполнять функции повседневного средства передвижения [1].

Высоко ценящиеся модели олдтаймеров — предмет антиквариата и коллекционирования. В настоящее время существует целая индустрия, связанная с коллекционированием, восстановлением (реставрацией) и тюнингом классических автомобилей [2].

Например, автомобиль ГАЗ 24-34 1985 года выпуска, иначе называемый «Чайка», восстановленный из оригинальных (родных) запчастей, на рынке стоит более 50 000 у.е. [3]. С каждым годом стоимость такого авто будет только расти. Это объясняется действием фактора времени и физического износа на металл, который со временем ржавеет и разрушается. Из всех выпущенных моделей именно этой марки через лет 50 останутся лишь единицы. Если изначально серия была ограничена, то «выживают» одна-две машины, стоимость которой в виду ее редкости и будет расти.

Другой пример: ГАЗ 21 "Волга" хранилось 30 лет, детали двигателя частично разрушились коррозией. Двигатель сняли и заменили на двигатель марки Toyota Camry 50, 2012 г.в. Салон также заменили «под Camry». Стоимость данного авто не будет превышать 30 000 у.е. даже через 10 лет.

Для правильного обоснования устанавливаемых цен на раритетные автомобили надо сказать несколько слов о базисах оценивания или подходах при оценке объектов имущества. Таких подходов три: затратный, сравнительный (аналоговый) и доходный.

Следует отметить, что каждый из трех подходов имеет несколько методов используемых при расчетах.

Методы затратного подхода – методы определения стоимости полного воспроизводства или замещения объекта оценки за вычетом всех видов износа. Методы затратного подхода можно разделить на 2 группы:

Группа 1: Методы, основанные на способах прямого определения затрат применяются для оценки стоимости транспортных средств изготовленных собственными силами.

К ним относятся:

- 1) метод поэлементного расчета затрат;
- 2) метод анализа и индексации имеющихся калькуляций;
- 3) метод укрупненного расчета себестоимости.

Группа 2: Методы, основанные на способах косвенного определения затрат, применяются для оценки стоимости новых транспортных средств.

К ним относятся:

- 1) метод замещения или аналого-параметрический метод;
- 2) индексный метод;
- 3) метод удельных ценовых показателей.

2. Методы сравнительного подхода - методы, основанные на анализе сделок продаж объектов-аналогов и сопоставления с объектом оценки для проведения соответствующих корректировок:

- 1) метод рыночной информации;
- 2) метод сравнительного анализа продаж;
- 3) метод статистического моделирования (метод массовой оценки);
- 4) метод корреляционных моделей.

3. Методы доходного подхода – методы определения стоимости объекта движимого имущества, основанные на определении ожидаемых доходов от его использования в будущем:

- 1) метод дисконтированных денежных потоков;
- 2) метод прямой капитализации;
- 3) метод капитализации по моделям роста.

Оценщики движимого имущества часто полагаются на информацию, получаемую от клиента или от представителей клиента. Источник любых таких данных должен быть указан оценщиком в устных или письменных сообщениях, а данные должны быть разумно проверены там, где это возможно.

Многие из принципов, методов и способов оценки движимого имущества схожи с теми, которые применяются в других случаях оценки, оценки движимого имущества требуют специального образования, подготовки, навыков и опыта [4].

Применение затратного подхода заключается в подсчете необходимых для восстановления и ремонта затрат, причем ретро автомобиль должен состоять из оригинальных запчастей, быть в полной комплектации и также быть на ходу, иначе таким статусом он обладать не может. Соответственно сложность в использовании затратного подхода заключается в поиске стоимости изготовления таких деталей. Как правило, стоимость изготовленной индивидуально на заказ детали выше, чем стоимость изготовленной массовым способом (на конвейере), особенно если эта деталь редкая или вообще больше не выпускается. Тогда находится мастер и с его слов определяется стоимость изготовления, а возможно и сборки.

Для использования сравнительного (рыночного) подхода необходим развитый рынок. В Республике Казахстан рынок раритетных автомобилей только начинает набирать обороты. Раньше для того, чтобы приобрести такой автомобиль, необходимо было выезжать за рубеж, покупать его, перевозить, оформлять через таможенную службу. Теперь же такие авто появились в Казахстане, но крупные рынки сосредоточены только в таких городах как Алматы и Астана и информация по сделкам с такими машинами обычно трудно доступна.

Доходный подход предполагает собой конвертацию доходов от объекта в рыночную стоимость. Доходы, который может приносить ретро автомобиль: почасовая и посуточная аренда, прокат для различных торжественных мероприятий (свадебные, выпускные вечера, дни рождения), для съемок рекламных роликов и кинофильмов. Данную информацию легко вытащить из периодической печати, а также из различных сайтов с объявлениями.

В городах Алматы и Астана регулярно, начиная с 2010 года проводятся «выставки под открытым небом», которые организуются в целях развития автоспорта, т.к. на этих площадках устраиваются гонки между спортивными «тюнингованными» авто. Ретро автомобили здесь выполняют функцию украшения, заодно заинтересовывая собой потенциальных покупателей.

Также следует сказать, что ретро автомобиль является средством накопления финансов, т.к. со временем стоимость на них не падает, а только растет. В силу своего возраста и устаревания технологий многие марки автомобилей уходят с рынка и заканчивают свое существование, остаются лишь единичные модели, самые редкие. Эти модели становятся коллекционными и обладают высокой стоимостью, как правило, для определенного круга людей – коллекционеров. Коллекционер также может получать доход от экспозиции своих авто на выставках, от аренды и от продажи на аукционах.

Для определения стоимости таких автомобилей оценщику правильнее будет обратиться за консультацией к специалистам. Существует много фирм, занимающихся восстановлением и организацией аукционов ретро автомобилей, поэтому сложности с нехваткой информации преодолимы. Также нужно отметить, что основные споры среди оценщиков по определению стоимости одной и той же машины связаны с тем, что не принята единая методика оценки раритетных авто. Даже законодательно это понятие не закреплено ни в одном нормативном акте. Это объясняется тем, что раньше не было спроса на такую оценку из-за отсутствия самих объектов оценки, сейчас же рынок раритетных авто появился и поэтому необходимо внести поправки в профессиональные стандарты.

### **Литература:**

1. <http://www.retroavtorossii.ru>
2. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Классический\\_автомобиль](https://ru.wikipedia.org/wiki/Классический_автомобиль)
3. <http://ретроавтомобили.рф/cars/674.html>
4. Национальный стандарт оценки «Оценка стоимости движимого имущества», утвержден приказом И.о. Министра юстиции Республики Казахстан от «09» декабря 2010 года № 325

**Kurbatova T.O.**

PhD student of Department of Economics and Business Administration  
Sumy State University, Sumy, Ukraine

## **ORGANIZATIONAL STAGES OF TRADABLE GREEN CERTIFICATES SYSTEM FORMATION IN UKRAINE**

**Курбатова Т.О.**

аспірант

Сумський державний університет, м. Суми, Україна

### **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТОРГІВЛІ ЗЕЛЕНИМИ СЕРТИФІКАТАМИ В УКРАЇНІ**

*У статті проведено аналіз принципів функціонування системи торгівлі зеленими сертифікатами. Обґрунтовано доцільність впровадження на національному рівні обов'язкових квот, випуску і обігу зелених сертифікатів з метою збільшення частки електроенергії з відновлювальних джерел енергії у кінцевому енергоспоживанні України. Описана низка організаційних етапів, реалізація яких необхідна для формування та адаптації системи торгівлі ЗС до українського ринку електричної енергії. Визначено основні функції та правила взаємин її учасників між собою та роль держави, як регулятора економічних відносин.*

**Ключові слова:** відновлювальна енергетика, економічний механізм, зелений сертифікат, Україна,

*The article analyzes the principles of functioning of the Tradable Green Certificates system. Implementation of mandatory quotas, issue and circulation of the green certificates at the national level with the aim to increase electricity share from renewables in final energy consumption of Ukraine are discussed. The paper describes the number of organizational stages, which is needed for creation and adaptation of the Tradable Green Certificates system to the Ukrainian electricity market. The main functions and rules of relations between the participants of this system and the role of State as a regulator of economic relations are given.*

**Keywords:** renewable energy, economic mechanisms, green certificate, Ukraine

At the present stage stimulation of investment attractiveness of renewable energy (RE) is one of the priorities of the State policy of Ukraine in the energy sector. Despite the introduction of economic instruments to encourage the electricity generation from renewable energy sources (RES-E) in 2009, its share in total final electricity consumption remains too low (about 1% at the end of 2014) [1]. This indicates that the existing regulatory policy in the field of RE is not effective enough and has considerable potential for improvement.

One of the key shortcomings of the state management concept of RE development, in which the main instrument is the feed-in tariff, is the lack of encouraging consumption of RES-E by end consumers. In fact the key task of the feed-in tariff is stimulation of RES-E generation; its consumption is a side effect of this economic mechanism.

In our opinion, exactly the formation of ever-increasing demand for RES-E will stimulate a significant increase of its supply. Therefore, one of the possible ways to improve the state management in a field RE by development is the introduction of obligatory quotas for RES-E consumption, issue and circulation of green certificates (GC) at the national level.

Tradable Green Certificates system is a mechanism to stimulate RES-E generation in the context which the obligation to purchase a certain amount of RES-E is applied to the power distribution companies in proportion to the volume of electricity sales to end consumers. Performance of imposed obligation can be confirmed by possession of a certain number of GC acquired under the terms of this mechanism implementation.

GC is a commercial product that represents the ecological value of "green" electricity and confirms that a certain amount of RES-E was generated.

Within framework of this support scheme the cost of RES-E for producers ( $P_{prod}$ ) will be equal to the sum of the market price for conventional electricity ( $p$ ) and the cost of environmental performance of "green" electricity, which in the certificate price ( $P_c$ ):

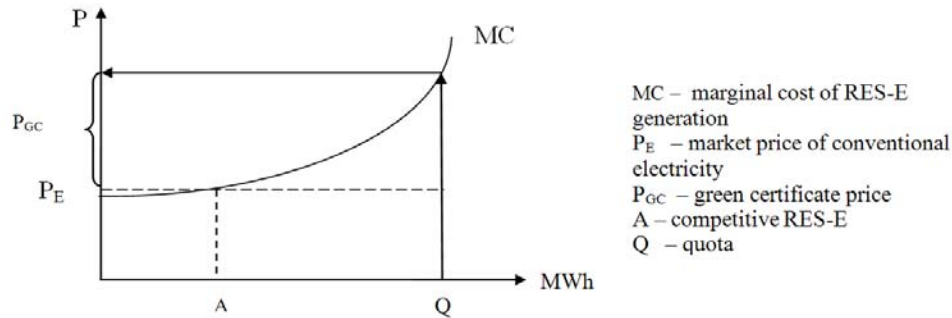
$$P_{prod} = p + P_c$$

Financial revenues from these two components have to provide the necessary revenue to cover the cost of RES-E generation and to receive a reasonable rate of return.

The electricity cost for consumers ( $P_{cons}$ ) will be equal to the sum of the market price for conventional electricity ( $P$ ) and certificate price ( $P_c$ ), multiplied by the corresponding quota ( $\alpha$ ):

$$P_{cons} = P + \alpha P_c$$

The cost of GC depends on the market price for conventional electricity and the cost of RE technologies and is determined by supply and demand of RES-E (Fig. 1).



**Fig. 1. Pricing in the Tradable Green Certificates system [2]**

Tradable Green Certificates system allows selling RES-E for the weighted average market price of conventional electricity. Additional costs of electricity generation covered by the sale of GC. Therefore the implementation of this mechanism requires creating a separate functioning market of GC for certificates circulation, where their movement is not tied to the movement of electricity based on which they are issued [3].

For Tradable Green Certificates system implementation at the national level is necessary to realize a number of organizational stages. Let consider hem in details.

#### **Accreditation of generating capacities, which are used RES.**

This mechanism requires an accreditation procedure for generating capacities which are eligible to participate in the Tradable Green Certificates system. Accreditation is performed to evaluate and determine the admissibility of renewable plants for the criteria of RES origin and installed capacity of generation plants.

This support scheme is used for electricity generated from RES following types: solar energy, wind energy, biomass, biogas, and hydropower.

In order to facilitate the issuance and circulation of GC, this system will not include power plants with total installed capacity less than 1 MW and hydropower plants with capacity not less than 1MW and not more than 10MW.

The authority of National Electricity and Utility Regulatory Commission of Ukraine (NEURC) is accreditation the issuance of licenses for the activity generating electricity of generating capacity together with creation of a registry and accounts for Tradable Green Certificates system participants.

#### **Setting of quotas for RES-E consumption and obligated economic entity, which must purchase GC**

The Government of Ukraine approves a fixed annual quota regarding the volume of RES-E, which must be generated and consumed.

The obligation concerning the necessarily share of RES-E consumption (according to the annual quota) is imposed on all electricity consumers and will be shown in their electricity bills.

The obligation concerning the purchase GC is imposed on all power distribution companies and the state enterprise "Ukrinterenergo" in terms of electricity exports.

#### **Issue and issuance GC**

National Bank of Ukraine carries issue of GC electronically.

Power distribution companies provide monthly information to NEURC regarding the volume of generated RES-E by renewable plants connected to the distribution network in the areas



named of their license. Based on these data NEURC monthly provides GC to producers of RES-E corresponding to generated volume of RES-E.

The validity of GC is one year. It is forbidden accumulation of certificates for the purpose selling in subsequent reporting periods.

**Obligation under the purchase GC**

Power distribution companies are obliged to buy a number of GC, which equal to the product of the size of mandatory quota established for a given year and volume of electricity (in MWh), supplied to end consumers during a year.

**Formation of GC prices**

GC price varies in the range established by the Government of Ukraine  $[P_{min} \div P_{max}]$ . The minimum price threshold is set to protect producers from too low prices, which threaten return of investments, maximum - to protect consumers from too high prices.

**Purchase and sale of GC**

Trade by certificates is carried on a centralized market in the form of exchange where the price is formed based on supply and demand of bidders. The GC market is subject to NEURC.

**Fulfillment of obligations of GC purchase**

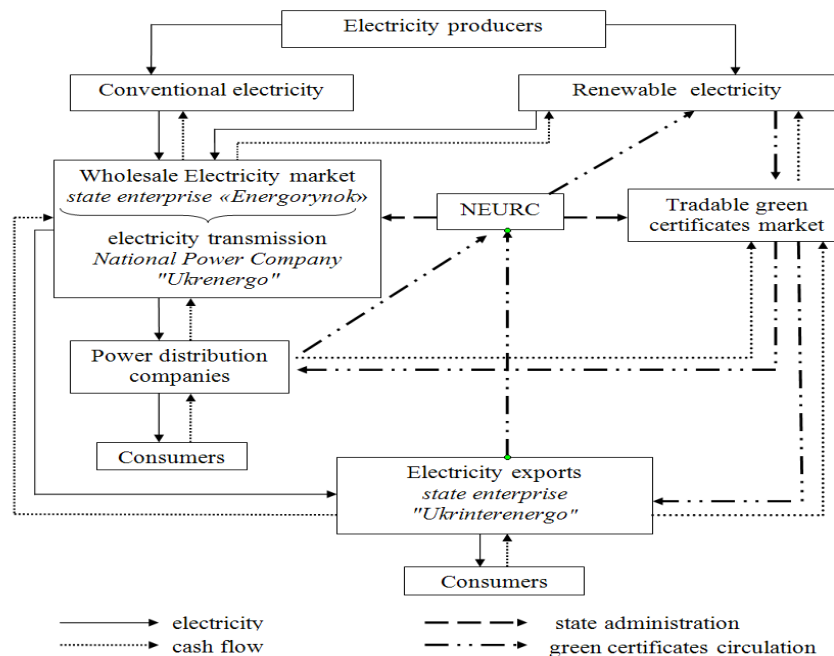
By March 1 of each year NEURC defines the degree of fulfillment of set mandatory quota for the previous calendar year and for each supplier, based on the number of purchased of GC and the amount of electricity supplied to the end consumers.

Obliged power distribution companies must transfer amount of GC to a special account NEURC corresponding their further redemption.

**Penalty in Tradable Green Certificates system**

Power distribution companies which do not fulfill the obligation must pay a fixed penalty for each not acquired certificate which exceeds the maximum value of the GC set by the Government of Ukraine.

The simplified functional scheme of the wholesale and retail electricity markets of Ukraine with the introduction of Tradable Green Certificates system is shown on Fig. 2.



**Fig. 2. The simplified functional scheme of the wholesale and retail electricity markets of Ukraine with the introduction of Tradable Green Certificates system**

Implementation of circulation GC separately from the movement of electricity offers great opportunities for:

- using GC in the framework of international agreements to reduce greenhouse gas emissions, including the Kyoto Protocol by converting "climate component" of certificate in to emission reduction units;
- formatting voluntary obligations system of RES-E consumption
- creating conditions for a possible expansion of GC trade and accession to the European Renewable Energy Certificate System in the future;

In general, introduction of Tradable Green Certificates system can solve a number of strategic tasks: to increase the share of RES-E in total electricity balance of Ukraine, reduce imports of primary energy resources; create new jobs, reduce the anthropogenic load on the environment, etc.

*The paper was written according to budget money from the Ministry of Education and Science of Ukraine, given to develop scientific-research topic № 53.15.01-01.15/17.3Ф "Methodology of forming mechanism of national economics innovative development based on alternative energy".*

#### References:

1. State Statistics Service of Ukraine, 2014. Accessible at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Bergeka, A. and Jacobsson, S. (2010), "Are tradable green certificates a cost-efficient policy driving technical change or a rent-generating machine? Lessons from Sweden 2003–2008", *Energy Policy*, vol. 38, pp. 1255–1271.
3. Haas, R. Resch G, Panzer, C. Busch, S. Ragwitz, M. and Held, A. (2011), "Efficiency and effectiveness of promotion systems for electricity generation from renewable energy sources: a Lessons from EU countries", *Energy*, vol. 36, pp. 2186-2193.

**Leonova A.O.**

Researcher

*Kharkov National University of Internal Affairs, Ukraine*

## CAUSES OF EXISTENCE AND RESULTS OF SHADOW ECONOMIC PROCESSES

**Леонова О.О.**

здобувач

*Харківський національний університет внутрішніх справ, Україна*

## ПРИЧИНИ ІСНУВАННЯ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ТІНЬОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

*In the article analysed reasons of existence of high level of shadow economic activity, the tax loading of the state, complication and instability of the system of taxation, strengthening of post plenary powers, corruption and irresponsibility of officials, not enough active position of the state in relation to deshadowing of economy. With the purpose of assistance legalization shadow the sector of economy of Ukraine it is suggeste to conduct the row of measures for positive influence on economic security of the state.*

**Key words:** *shadow economy, deshadowing, tax loading, instability, corruption.*

*У статті проаналізовані причини існування високого рівня тіньової економічної діяльності, розглядаються податкове навантаження, складність та нестабільність системи оподаткування, посилення посадових повноважень, корупція та безвідповідальність чиновників, недостатньо активна позиція держави щодо детінізації економіки. З метою сприяння легалізації тіньової економіки України пропонується провести ряд заходів для позитивного впливу на економічну безпеку держави.*

**Ключові слова:** *тіньова економіка, детінізація, податкове навантаження, нестабільність, корупція.*

Тінізація економічних відносин є однією з найбільш істотних перешкод щодо забезпечення стійкого економічного розвитку, підвищення добробуту, рівня і якості життя населення та зміцнення національної безпеки держави. Проблема тінізації існує у всіх без винятку країнах світу. Крім того, у глобальному масштабі ця проблема, як негативне соціально-економічне явище, має тенденцію до загострення. Тіньова економіка за своєю природою явище багатогранне, що має об'єктивний характер і впливає на всі аспекти

економічної діяльності. Це безумовно лише підкреслює необхідність дослідження і визначення причин існування тінізації національної економіки.

Дослідження цих економічних процесів проводиться у працях В.Д. Базилевича, Я.Я. Дяченка, З.С. Варналія, В.А. Предборського, І.В. Озерського, Ю.І. Прилипко, О.Турчинова, М.Кіма, В.О. Мандибури та інших.

Метою даної статті є виявлення причин високого рівня та аналіз результатів тіньових економічних процесів, внесення рекомендацій щодо легалізації тіньової економіки.

Вивченню причин сучасного існування «тіньових» економічних процесів приділяється багато уваги вченими, економістами та статистами різних країн світу. В умовах становлення та розвитку ринкових відносин найбільш важливими з них, на нашу думку, в Україні є: недосконала політика розвитку малого і середнього підприємництва; неефективне проведення приватизації державної власності; посилення посадових повноважень, корупція та безвідповідальність чиновників; податкове навантаження; складність та нестабільність системи оподаткування; недостатньо активна позиція держави щодо детінізації економіки.

Розглянемо названі причини існування тіньових економічних процесів більш детально.

Стимулювання розвитку підприємництва є одним з визначальних пріоритетів державної політики в умовах протидії ризикам загострення економічної депресії. У даному напрямі прийняті і реалізуються закони України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків», розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про утворення територіальних органів Державної служби з питань регуляторної політики та розвитку підприємства», регіональні та місцеві програми підтримки малого і середнього підприємництва тощо. Натомість актуальність проблеми посилюється тим, що активізація підприємництва та зростання масштабів і ефективності функціонування підприємницького сектору є одним з головних чинників позитивних структурних змін та модернізації національного господарства.

Невтішні висновки можна зробити й у сфері дослідження кредитування підприємництва, що з поглибленням фінансової кризи чинить значні перепони для розвитку підприємницького потенціалу. Хоча за індикатором «отримання кредитів» Україна посідає не високі позиції в рейтингу Світового банку «Doing Business 2014» (13 місце у 2014 році) [1], слід брати до уваги, що йдеться не про доступність кредитів, наприклад, за рівнем відсоткових ставок, а про інформаційну прозорість щодо їх отримання та юридичну захищеність прав кредиторів і позичальників. Фактично, основні перешкоди доступу українських підприємців до мікрокредитів, полягають у високій вартості кредитів, складній процедурі їх отримання через неефективний механізм гарантування їх повернення, недостатній державній фінансовій підтримці. Наприклад, рівень фінансування програм підтримки підприємництва в Україні щороку зменшується і є мінімальним серед європейських країн. Однією з основних умов подолання негативних тенденцій є розроблення комплексу заходів щодо розв'язання проблем, які перешкоджають подальшому розвитку малого і середнього підприємництва. Розв'язання таких проблем належить до компетенції центральних та місцевих органів виконавчої влади, державних органів, що здійснюють регулювання в окремих сферах діяльності, органів місцевого самоврядування і потребує комплексного підходу, скоординованої діяльності на основі використання програмного методу. Крім того, з метою поступового переходу до економіки інноваційного типу необхідне розширення частки малого та середнього бізнесу в реальному секторі економіки, що в майбутньому посилить експортний потенціал країни і створить підґрунтя для її інноваційного розвитку.

Однією з ключових проблем у приватизаційній сфері є неузгодженість стратегічних цілей та завдань приватизації з концепцією здійснення економічних реформ, орієнтирами соціального розвитку, завданнями становлення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Щоб швидко одержати великі гроші для особистого збагачення та поступового скуповування акцій, керівництво деяких підприємств переходить до ведення тіньової господарської діяльності [2].

Для збільшення прозорості процесу приватизації й зменшення корупції ми пропонуємо: перегляд чинних актів Кабінету Міністрів, Фонду державного майна й інших органів виконавчої влади з метою проведення відкритого й прозорого процесу приватизації, забезпечення чесної конкуренції в процесі приватизації, а також мінімізації можливості використання непрозорих позаприватизаційних схем виведення майна з держвласності й передання в оренду окремого майна й майнових комплексів; продаж на фондовій біржі пакетів акцій до 25 відсотків статутного капіталу приватизованих об'єктів; залучення недержавних інвестицій до об'єктів, що залишаються під контролем держави.

В Україні практично відсутній механізм звітності, посадових переміщень та відповідальності чиновників за результати професійної діяльності. Відсутність ефективної системи управління професійною діяльністю чиновників посилює їхні корупційні дії. Негативні прояви корупції ведуть до економічного спаду і зниженню загального рівня життя, оскільки при обранні пріоритетів перевага віддається тим проектам, які приносять найбільшу вигоду у задоволенні інтересів чиновників. При цьому, як правило, доходи, які одержують чиновники у вигляді хабарів, практично ніколи не використовуються як інвестиції і не спрямовуються на задоволення потреб населення, а переважно використовуються для особистого збагачення.

Найбільш враженими корупцією стають такі сфери діяльності, як державне постачання, збір податків, призначення на керівні посади, місцеве управління. Згідно з дослідженням Індексу сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI), рейтинг України за рівнем корумпованості у 2013 році залишився практично незмінним - 25 балів зі 100 можливих. Таким чином, країна посіла 144 місце серед 177 держав, охоплених дослідженням. Україна стабільно залишається у групі «підвищеного ризику» разом з Камеруном, Іраном, Нігерією, Центральною Африканською Республікою та Папуа Новою Гвінеєю, але в майбутньому ризикує скотитися ще нижче [3].

У загально агрегованому рейтингу корумпованості CPI Україна «просіла» на 10 пунктів за параметром політичної та фінансової корупції відповідно до минулих років (складова CPI індексу взята з даних дослідження Political Risk Services International Country Risk Guide). В цьому дослідженні до уваги беруться показники надмірної вибіркової протекції та підозріло тісних зв'язків між політикою та бізнесом. Державні установи та чиновники частіше вимагають від бізнесу сплати хабарів, про що свідчить падіння відповідного рейтингу України у 2013 році на 5 пунктів (складова CPI індексу взята з даних дослідження World Economic Forum Executive Opinion Survey) [3].

Якщо не боротися з корупцією, вона перетвориться на серйозну загрозу державі, оскільки підриває довіру до органів влади, знижує її авторитет, обмежує конституційні права та свободи громадян, гальмує соціально-економічні реформи, сприяє криміналізації й тінізації економіки.

Порівняно з європейськими країнами, в Україні найгірші умови реалізації підприємницького потенціалу за рівнем податкового навантаження. Відповідно до даних щорічного звіту Світового банку «Paying Taxes» [4], Україна посідає 174 сходинку зі 175 за простотою сплати податків, їх загальна кількість – 98 платежів різного рівня (наприклад, в Іспанії, Португалії, Великій Британії їх лише 7, у Латвії – 8, в Естонії – 11). Слід зазначити, що система оподаткування в Україні не тільки має обтяжливий характер для підприємців, а й суттєво заважає природному переростанню малого бізнесу в середній. Досить часто середні підприємства у своєму прагненні мінімізації податків активно використовують дрібнення як засіб «розвитку» і, відповідно, преференції спрощеної системи оподаткування. Такі

адміністративні бар'єри вимагають оптимізації умов ведення бізнесу. Відповідно, замість детінізації економіки, отримуємо зростання неофіційної економічної діяльності, яка знаходиться поза податковим полем [5].

Таким чином, непослідовність та фактична відсутність системної трансформації економічних процесів є головним фактором посилення позицій тіньової економіки в Україні. Держава втратила важелі ефективного регулювання економіки та не напрацювала нових, що й стало поштовхом для бурхливого розвитку тіньової економіки в Україні. Крім того, суттєві недоліки економічної і правової політики, у тому числі незадовільний стан господарського законодавства також сприяли розвитку неофіційної економічної діяльності. Оскільки ж податкове навантаження у тіньовій економіці нижче, ніж у офіційній, то остання не користується популярністю.

Характерними рисами сучасного оподаткування в Україні є складність та нестабільність. Постійне коригування податкового законодавства (наприклад, щодо податку на прибуток, податку на додану вартість, акцизного збору) змінює порядок розрахунку окремих показників, вводить нові, ускладнені форми звітності, встановлює інші терміни та процедури сплати податків. Трапляються випадки, коли зміни, введені різними нормативними актами, стосуються періоду, що вже минув, і суттєво ламають довгострокову стратегію діяльності підприємства.

Причини існування та розвитку тіньових економічних процесів різноманітні та глибинні. Ще більш неоднозначними є результати тінізації економіки.

Дослідження західних вчених свідчать про те, що тіньова економіка – органічна складова частина будь-якого народногосподарського комплексу. Те, проти чого держава намагається боротися, допомагає багатьом вижити. Таким чином, функція тіньової економіки – забезпечити незаконним шляхом об'єктивну потребу, не задоволену повною мірою нормативними соціальними інститутами [6]. Тіньові процеси у перехідній економіці України, на нашу думку, пом'якшують несприятливі соціальні наслідки розпаду соціально-економічної системи і знижують ризик соціальних хвилювань.

Поступово відбувається інституціоналізація тіньової економіки внаслідок її перетворення на один з основних та стійко діючих елементів суспільного виробництва. Особливість цього процесу полягає в тому, що він має подвійне вираження: є чітко визначені види тіньової діяльності, а є такі, які тісно переплелися з видами діяльності офіційної економіки, так що їх дуже важко виділити в абсолютному вигляді.

У тіньовій економіці діють свої механізми ціноутворення та інвестування: способи укладання та дотримання контрактів, професійна та соціальна ієрархія, кодекс поведінки. Сталість та зростання масштабів тіньової сфери свідчать про те, що організація господарських зв'язків, канали доходів та рівень добробуту працівників, які беруть участь у тіньовій діяльності, є набагато вищими та стабільнішими, ніж у офіційній економіці.

Неоднозначним є також і соціальне значення тіньової економіки. З одного боку, вона сприяє перерозподілу доходів на користь економічних кланів, що об'єднують корумпованих державних чиновників, господарських керівників та кримінальні елементи; з іншого боку – певною мірою підвищує рівень доходів простих робітників, які пов'язані з тіньовою діяльністю та знижує рівень безробіття, тому що зберігає й створює нові робочі місця; у деяких випадках сприяє підвищенню кваліфікації робітників. Тіньова економіка обумовлює різке зниження можливостей держави щодо достатнього фінансового забезпечення освіти, охорони здоров'я, пенсійних виплат, фінансування перспективних напрямків науки та виробництва.

З метою сприяння легалізації тіньової економіки України пропонуємо: створення сприятливого середовища для розвитку бізнесу; моніторинг офшорних зон; вдосконалення податкової системи; створення і впровадження прозорої системи податкових пільг; оптимізацію адміністрування податків; розробку механізмів притягнення до юридичної відповідальності недобросовісних платників; подолання нелегального ринку праці; вдосконалення соціального страхування і зниження фіскального навантаження на фонд

оплати праці (в тому числі проведення пенсійної реформи); адекватну оплату праці; легалізації оплати праці; підвищення обізнаності громадськості, забезпечення її впливу на рішення влади; державну підтримку інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки; зміцнення системи органів державної влади; застосування суворих мір покарання за корупцію і рейдерство; мінімізацію державного регулювання різних сфер життя; забезпечення прозорості реального сектору економіки.

В сучасних умовах України тіньова економіка справляє не тільки негативний, а й деякий позитивний вплив на економіку держави. Зайняті легальною економічною діяльністю «у тіні» суб'єкти господарської діяльності виробляють товари та послуги, займаються торгівлею, нарощують виробництво продукції і тим самим позитивно впливають на економіку країни. У цьому разі тіньовий сектор наповнює внутрішній ринок конкурентоспроможною продукцією, стримує інфляційні процеси. Слід мати на увазі, що в умовах кризи, яка супроводжується високим рівнем безробіття та масовим зубожінням народу, зайнятість у «тіні» є для основної частини працюючих у цій сфері засобом виживання, збереження працездатності та кваліфікації.

Однак, безумовно, мінуси тіньової економіки суттєво переважають над її плюсами. Рішуча та послідовна боротьба за суттєве скорочення тіньової економіки на основі виводу її з «тіні» – одне з пріоритетних завдань молодій українській державі і суспільства в цілому на шляху до забезпечення економічної безпеки держави.

Отже, виникнення і функціонування тіньової економіки в Україні обумовлене низкою політичних, економічних і соціальних причин, які витікають з неналежного методологічного, законодавчого та нормативного забезпечення економічної трансформації суспільства. Непослідовність та фактична відсутність системної трансформації економічних процесів є головним фактором посилення позицій тіньової економіки в Україні. Держава втратила важелі ефективного регулювання економіки та не напрацювала нових, що й стало поштовхом для бурхливого розвитку тіньової економіки в Україні. Крім того, суттєві недоліки економічної і правової політики, у тому числі незадовільний стан господарського законодавства також сприяли її розвитку. Оскільки ж навантаження у тіньовій економіці нижче, ніж у офіційній, то остання не користується популярністю.

---

#### **Література:**

1. State Statistics Committee of Ukraine [electronic resource] - Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Dovhal E.A. Causes occurrence shadow economy and direction deshadowing / E.A. Dovhal // "Management development". - 2013. № 7 (147). - P. 37-39.
3. Single Web portal by the executive Ukraine [electronic resource] – Access: <http://www.kmu.gov.ua>.
4. Tymbaliuk I.A., Vishnevskaya N.V. "The tax burden as a criterion for the efficiency of tax policy" [electronic resource] - Access: <http://esnuir.eunu.edu.ua/bitstream/123456789/832/.../tax.pdf>.
5. "Restructuring the tax system in Ukraine transformation period" [electronic resource] - Access: <http://vkjournal.ru/doc/386173>.
6. Yarmolenko A. Underground Economy // Policy and time. - 1996. - № 5. - P. 49-54.
7. The causes of the shadow economy "[electronic resource] - Access: <http://www.klubok.net/article2533.html>.

**Myronenko O.A.**

**Shramko I.I.**

*Dnipropetrovsk State Agrarian Economic University, Ukraine*

## **USE OF MODERN SOFTWARE TOOLS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF THE AGRICULTURAL SECTOR**

**Мироненко О.А.**

викладач кафедри інформаційних систем і технологій

**Шрамко І.І.**

старший викладач кафедри інформаційних систем і технологій

*Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, Україна*

## ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ПРОГРАМНИХ ЗАСОБІВ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

*In the article the considered experience of the use of modern automated control systems by technological processes in agrarian enterprises. Main types of control and function of management of technological processes at the enterprises of agroholding of Ukraine are listed.*

**Keywords:** *program complexes, hardware, automatic control systems of technological processes, management of manufacturing enterprise, modern technologies of programming.*

*У статті розглянутий досвід використання сучасних автоматизованих системи управління технологічними процесами на аграрних підприємствах. Перелічуються основні види контролю і функції управління технологічними процесами на підприємствах агрохолдинга України.*

**Ключові слова:** *програмні комплекси, апаратні засоби, автоматизовані системи управління технологічними процесами, Управління виробничим підприємством, сучасні технології програмування.*

Будь-який бізнес, як правило, створюється з метою приносити прибуток. Підприємства по зберіганню і переробці сільськогосподарської продукції не виключення. Причому, запорукою продуктивної діяльності, найчастіше, поняття керованості підприємства.

Але якщо в частині керованості порівняти сільськогосподарське підприємство з будь-яким іншим, то розуміємо, що в цій галузі втілити в життя це поняття набагато складніше, ніж на будь-кому іншому виробничому підприємстві.

Останнім часом в сільськогосподарське виробництво вкладаються великі кошти, в агробізнес пішли великі компанії. Як великій компанії з центром управління, наприклад, в Києві, контролювати роботу віддаленого афільованого підрозділу? Як забезпечити прозорість і достовірність обліку в компанії? Як ефективно управляти такими групами компаній? Потрібен комплексний підхід з питаннями контролю діяльності типового елеватора, млина, комбикормового заводу.

Усі ці питання дуже актуальні. Розкриваємо деякі механізми контролю роботи переробного підприємства: елеватора, млина, комбикормового і насінневого виробництва.

Коли йдеться про елеватор, то першочерговим завданням перед власником є контроль зерна: ввезення, вивезення, переробка.

Ключові для контролю підрозділи підприємства: адміністрація, бухгалтерія, лабораторія, вагова, виробництво, охорона, ІТ-служба, інші підрозділи.

До основних видів контролю відносяться:

– Організаційні заходи – адміністративні рішення, організаційні заходи, посадові інструкції, внутрішні регламенти, розпорядки і графіки роботи. Як правило, рішення про організаційні заходи приймаються керівництвом підприємства або уповноваженими представниками компанії з формування відповідних внутрішніх наказів, листів і розпоряджень. Як правило, цінність цих засобів управління полягає в адекватності, прозорості і оперативності прийняття необхідних для бізнесу керівних рішень.

– Апаратні засоби – застосування механізмів, агрегатів, контролерів, додаткового устаткування або електронної техніки для контролю технологічних процесів, визначення ваги зерна, обліку кількості виконаних технологічних операцій (зважувань), визначення температури в сховищах, системи відеоспостереження, шлагбауми та ін. засоби. Наявність апаратних засобів контролю технологічними процесами дозволяє виключити людський чинник, забезпечити незалежну оцінку процесів, що відбуваються. Ці засоби, як правило, є найменш гнучкими серед перерахованих в цьому розділі інструментів, оскільки обмежені заздалегідь закладеними в них функціональними можливостями.

– Програмні комплекси – застосування написаних фахівцями (програмістами) фрагментів програмного коду з метою забезпечення збору даних, функції обліку діяльності підприємства, аналізу даних, обробки і передачі даних в компанію яка управляє, формування звітності, а також управління бізнес-процесами (технологія організації «робочих столів»). На наш погляд, ці технології є найбільш гнучкими засобами контролю, оскільки дозволяють досить швидко реалізовувати нові функціональні можливості, адаптувати впроваджене

програмне забезпечення до реальних процесів, що змінюються за стандартами і принципами управлінського обліку які використовуються в компанії.

На підприємстві мають бути певні регламенти виконання технологічних і інших процедур. Причому, вони торкаються як виробничих, так і інших підрозділів. Йдеться про періодичне виконання певних перевірок, інвентаризацій, порівнянь, контролю, формування звітності і інших дій.

У рамках організації системи контролю на аграрному підприємстві необхідно забезпечити:

- автоматичну постановку завдань фахівцям;
- контроль своєчасності виконання таких робіт;
- аналіз виконавчої дисципліни;
- система мотивації результату роботи.

Для оптимізації витрат на ліцензування використовуваного компанією програмного забезпечення має сенс розглядати варіант розміщення інформаційної бази в компанії яка управляє.

Цей варіант розміщення інформаційної бази корисний ще і тим, що з'являється можливість жорсткого централізованого обмеження і контролю доступу користувачів до даних системи.

Крім того, витрати на адміністрування централізованої системи також будуть знижені.

Бюджетне управління в групі компаній дозволяє встановити фінансові рамки компанії, планувати діяльність, визначати цілі і завдання менеджменту агропромислової компанії.

До комплексу заходів обмеженого бюджетного управління в компанії відносяться: шлагбауми, електронне вагове устаткування, автоматичні пробовідбірники, автоматичні аналізатори якості, система відеоспостереження (фотографування), штрих-сканери (електронні ключі).

Детальніше зупинимося на системах АСУ ТП (автоматизовані системи управління технологічними процесами). Ці системи застосовуються на нових елеваторах. При цьому управління пусками/зупинками технологічних процесів (відкриття/закриття заслінок, пуск/зупинка транспортерних стрічок та ін.) здійснюється з комп'ютера – пульта управління.

При цьому система накопичує статистику про виконані роботи, переміщене зерно, показники датчиків температур. Використання даних АСУ ТП в системі управління підприємством дозволяє підвищити достовірність даних про результати діяльності аграрного підприємства.

Датчики температур – устаткування яке дозволяє оперативно відстежувати температуру в зерносховищах. Застосування цієї апаратури в комплексах АСУ ТП дозволяє оперативно реагувати на зміни температури, підвищити відповідальність виробничого персоналу, фахівців лабораторії.

Лічильники бункерних вагів – устаткування є частиною АСУ ТП, але на старих елеваторах бункерні ваги, як правило, не пов'язані ні з якими іншими системами. Сучасні програми вже пов'язані з відображенням показань лічильника в первинних документах, мають оперативну реєстрацію даних в системі.

До необхідних програмних засобів аграрних підприємств відносяться:

– Система оперативної реєстрації господарських операцій, що має свою систему оперативної звітності.

– Класична система бухгалтерського і податкового обліку, забезпечує формування регламентованої звітності.

– Система управлінського обліку об'єднує в собі усі підсистеми, що не відносяться до бухгалтерського і оперативного обліку, наприклад, управління фінансами; управління автотранспортом; бюджетне управління; планування.

– Система кількісно-якісного обліку – облік зерна відповідно до інструкції № 661 від 13.10.2008 р.



– Система контролю бізнес-процесів (технологія «робочих столів»).

Розглянемо створення єдиної інформаційної системи для управління і обліку в ПАТ "РАЙЗ Максимко" на базі ПП "1С: Управління виробничим підприємством 8 для України".

ПАТ "РАЙЗ Максимко" - підрозділ компанії "РАЙЗ", яка забезпечує дистрибуцію засобів захисту рослин, мінеральних та мікродобрив, насіння, сільськогосподарської техніки й запчастин у всеукраїнському масштабі, володіє власною розгалуженою мережею філій і торгових представників, пропонуючи комплексну підтримку та консалтингові послуги кінцевому споживачу.

ПАТ "РАЙЗ Максимко" пропонує насіння гібридних сортів кукурудзи, які створені для вирощування в усіх ґрунтово-кліматичних зонах вирощування кукурудзи і поєднують в собі посухостійкість та високу міру висихання.

До початку проекту Замовник використав платформу «1С: Підприємство 7.7» і «1С: Підприємство 8.2. Бухгалтерія».

У грудні 2011 р. керівництвом групи компаній «Укрлендфармінг» було прийнято рішення про автоматизацію бухгалтерського і податкового обліку на чотирьох підприємствах із застосуванням типового програмного продукту «1С: Підприємство 8. Управління виробничим підприємством для України» і галузевими програмними продуктами «ІН-АГРО: Управління агрохолдингом. Комплексне корпоративне рішення» і «ІН-АГРО: Управління елеватором для України (Модуль «1С: Підприємство 8. Управління виробничим підприємством для України»).

Підрядником для виконання цих робіт була вибрана фірма «ІН-АГРО» – розробник галузевого застосування, завдяки його досвіду впровадження цих програмних продуктів в агрохолдингах України.

Фахівцями «ІН-АГРО» були впроваджені підсистеми: - бухгалтерський облік; - податковий облік; - розрахунок зарплати; - розрахунок відрядної зарплати по нарядах; - управління персоналом; - управління грошовими коштами; - управління замовленнями покупців; - управління замовленнями у виробництві; - управління запасами; - управління виробництвом; - розрахунок собівартості продукції; - управління продажами; - планування закупівель.

У рамках проекту були виконані наступні роботи: обстеження і розробка технічних завдань, навчання персоналу, підготовчі роботи, доопрацювання системи відповідно до технічних завдань, дослідна експлуатація системи. Всього в пілотному проекті з боку Замовника було задіяно 56 активних користувачів, включаючи аналітиків, методистів і обслуговуючий персонал.

Активну участь в проекті брали фахівці відділу методології бухгалтерського і податкового обліку і відділу програмного забезпечення на етапі пілота, проектування, обговорення і затвердження технічних завдань.

Спільно фахівцями «ІН-АГРО» і фахівцями відділу методології бухгалтерського і податкового обліку були навчені користувачі на підприємствах пілотного проекту.

У результаті, створюється єдина система обліку на аграрному підприємстві і підвищується оперативність, якість обліку і формування звітності, тобто єдиний інформаційний простір підприємства. [1]

Завдяки значному практичному досвіду фахівців аграрного сектору є створення і реалізація проектів АСУ ТП в різних підприємствах агрохолдинга, компанія «Призма Електрик» вирішує найскладніші завдання.

Автоматизація технологічних процесів виробництва – це перерозподіл матеріальних, енергетичних і інформаційних потоків відповідно до прийнятого критерію управління (оптимальності).

Впровадження систем автоматизованого управління дозволяє досягти високої надійності роботи устаткування, зменшити ризик аварій і робити ефективний контроль і управління технологічними процесами в нормальних, перехідних і предаварійних режимах роботи.

Автоматизація технологічних процесів призводить до підвищення продуктивності праці і до підвищення якості продукції, що випускається. Разом з цим скорочується доля персоналу, зайнятого в різних сферах виробництва, що знижує собівартість однієї одиниці продукції.

Використання вбудованих засобів діагностики, управління по доступних дротяних і безпроводних каналах зв'язку, збір достовірної інформації про хід технологічного процесу, стан устаткування і технологічних засобів управління і ведення архіву нештатних ситуацій значно зменшує час на ремонт і відновлення устаткування, що відмовило.

«Призма Електрик» пропонує комплексні сучасні рішення, що дозволяють реалізувати як локальні АСУ ТП, так і багаторівневі системи автоматизації (від датчиків і виконавчих механізмів, програмованих логічних контролерів і SCADA-програм різних інженерних підсистем до АСУ підприємства в цілому). [2]

Управління комплексом робиться з АРМ оператора, яке побудоване на базі сучасного промислового комп'ютера. Програмне забезпечення для управління елеватором виконує наступні функції управління технологічним процесом:

- візуалізація роботи комплексу (робота технологічного і транспортного устаткування, положення перекидних клапанів і засувок, стан датчиків рівня);
- контроль струмового навантаження норій і транспортерів;
- управління транспортним і технологічним устаткуванням, перекидними клапанами і засувками;
- автоматична побудова маршрутів шляхом вибору початкового («джерело») і кінцевого («приймач») елемента маршруту, запуск необхідних транспортних елементів і технологічного устаткування в потрібній послідовності і їх зупинка по команді оператора або по заповненню силосу;
- послідовний запуск устаткування маршруту для розгону транспортних елементів і зменшення ударного навантаження на енергосистему;
- послідовне виключення устаткування маршруту для очищення транспортних елементів від продукту;
- підсвічування різних маршрутів різними кольорами, для зручного візуального контролю роботи маршрутів;
- програмне блокування запуску маршрутів, що конфліктують між собою;
- можливість запуску маршруту за допомогою частотного перетворювача (облаштування плавного пуску) після аварійної зупинки з продуктом і виходу на нормальний режим роботи;
- передпускова сигналізація;
- аварійно-попереджувальна сигналізація про несправності в роботі устаткування;
- видача аварійних повідомлень;
- ведення лог-файла подій (включення/виключення устаткування, виникнення аварійних і нештатних ситуацій, дії оператора);
- розмежування прав доступу для користувачів;
- можливість віддаленого доступу до комп'ютера, що управляє, по мережі Інтернет;
- контроль часу напрацювання механізмів;
- можливість непрямого обліку кількості продукту в силосах елеватора (при внесенні відповідних даних про прихід/витрати з потокових, автомобільних і/або ж/д вагів);
- інтеграція з потоковими вагами різних виробників;
- видача даних в «1С: Бухгалтерію».

Завдяки величезному досвіду шляхом застосування сучасних технологій програмування і прогресивних алгоритмів автоматизації фахівцями досягнуті наступні показники роботи такі як висока відмовостійкість і відсутність збоїв в роботі; мінімальний

час обміну даними між комп'ютером, що управляє. Високу швидкодію системи АСУ ТП досягнуто.

Компанією Бесткомп, вивчивши і систематизувавши багаторічний досвід ведення аграрного бізнесу, надається потужний інструмент ефективного управління аграрним підприємством – програмний комплекс "Облік зерна на елеваторі".

Успішно працюючи з 2002 року він став незамінним інструментом для величезної кількості елеваторів і комбінатів хлібопродуктів України.

З його допомогою здійснюється ефективний контроль і організація роботи персоналу і технологічних процесів, проводиться системний аналіз і планування діяльності аграрною компанією.

На сьогодні сільське господарство України є сегментом економіки, що інтенсивно розвивається, формує значну частину ВВП країни. Основними чинниками, сприяючими розвитку аграрної галузі, є застосування ефективних агротехнологій, продуктивного насінневого матеріалу і, звичайно, сучасної техніки і новітніх програмних засобів управління підприємствами.

### **Література:**

1. Офіційний сайт системи обліку та управління «ІН-АГРО». – Режим доступу: <http://inagro.com.ua>
2. Офіційний сайт електротехнічна компанія «Призма Електрик». – Режим доступу: <http://www.prisma-electric.com>

### **Mnykh M.V.**

Doctor Hab. in Economics, Professor, honored economist of Ukraine,  
Academician of Ukrainian Academy of Sciences

## **THE PLAN OF MARSHALL FOR RECOVERY OF THE ECONOMY OF UKRAINE IS A ECONOMIC NEED?**

### **Мних М.В.,**

доктор економічних наук, професор, академік УАН, заслужений економіст України

## **ПЛАН МАРШАЛЛА ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ – ЦЕ ЕКОНОМІЧНА НЕОБХІДНІСТЬ?**

*In the near future Ukraine should hold a series of urgent reforms in order to have the opportunity to achieve sustainable economic growth, create new quality jobs already in the next few years. The postponement of reforms can no longer be an option solution because macroeconomic instability and deepen the recession in the country are beginning to cause harm to the life of ordinary citizens of Ukraine.*

*Weak economic activity in global markets, significant macroeconomic imbalances accumulated in recent years, and the constant delays in the implementation of important structural reforms suppressed the growth of Ukraine. In recent years, GDP showed zero growth.*

*The increase in the budget deficit and the current account balance of Ukraine, which continued in recent years, coupled with the policy of de facto fixed exchange rate led to the fall of gold and foreign exchange reserves to a critical level.*

*Thus the macroeconomic situation in Ukraine needs to take urgent measures to stabilize to stimulate growth. If all the necessary measures will be introducing soon, Economic recovery already in 2015 thanks to the private sector.*

*Significant macroeconomic imbalances, deep structural imbalances, lack of transparency in public sector management have led to a situation that requires immediate corrective action. These may be painful in the short term, but they are necessary to ensure sustainable economic growth with coverage of the population.*

*Equally important are measures to improve governance and transparency. Timely implementation of reforms in the sector, improve public procurement and deregulated send a strong signal to the public and encouraging investors that the government is serious about fighting corruption, and help him garner more support for the implementation of reforms.*

*The paper attempts to develop conceptual approaches to solving problems.*

**Keywords:** *the Marshall Plan, economic reform, recession.*

*Найближчим часом Україні потрібно провести цілу низку невідкладних реформ, для того щоб з'явилася можливість досягти сталого економічного зростання, створити нові якісні робочі місця вже впродовж наступних кількох років. Відтермінування реформ більше не може бути варіантом рішенням, тому*

*що макроекономічна нестабільність та поглиблення рецесії в країні починають завдавати шкоди життю пересічних громадян України.*

*Слабка економічна активність на глобальних ринках, значні макроекономічні дисбаланси, що накопичувалися впродовж останніх років, а також постійне зволікання з реалізацією важливих структурних реформ придушили зростання економіки України. Протягом останніх років ВВП показував нульове зростання.*

*Збільшення дефіциту бюджету та поточного рахунку платіжного балансу України, яке тривало протягом останніх років, у поєднанні з політикою де-факто фіксованого валютного курсу, спричинили падіння золото-валютних резервів до критичного рівня.*

*У статті зроблена спроба розробити концептуальні підходи до вирішення поставлених проблем.*

*Таким чином, макроекономічна ситуація в Україні потребує вжиття термінових заходів, спрямованих на стабілізацію, щоб стимулювати зростання. Якщо всі необхідні заходи будуть запроваджені швидко, то економічне зростання відновиться вже у 2015 завдяки приватному сектору.*

*Значні макроекономічні дисбаланси, глибокі структурні диспропорції, недостатній рівень прозорості у державному секторі управління призвели до того, що ситуація вимагає термінових коригуючих дій. Ці заходи можуть бути болючими в короткостроковій перспективі, але вони необхідні для забезпечення сталого зростання економіки із охопленням всього населення.*

*Не менш важливими є заходи щодо поліпшення державного управління і підвищення прозорості. Вчасне проведення реформ в газовому секторі, поліпшення державних закупівель та дерегулювання бізнесу надішле потужний заохочувальний сигнал населенню та інвесторам, що Уряд серйозно ставиться до боротьби з корупцією, а також допоможе йому заручитися підтримкою для реалізації більших реформ.*

**Ключові слова:** *план Маршалла, реформування економіки, рецесія.*

Останніми десятиліттями в сфері державного управління та, зокрема, в сфері управління державними фінансами існувала велика кількість програм реформ. Частково їх ініціювали такі міжнародні організації, як Міжнародний валютний фонд, Європейський Союз чи Світовий банк, частково вони виникали за двосторонніх проектів співробітництва з окремими державами. Вимоги та ініціативи міжнародних партнерів становили для українського Уряду серйозний виклик. Частково Уряд інтегрував запропоновані теми та пропозиції до власних програм реформ, пов'язавши їх із власними уявленнями про реформи, і відповідав широкими програмами реформ. Основоположна та, мабуть, найбільш комплексна програма реформ від 10.07.2010 року має назву «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава – Реформи 2010-2014 рр.». Ця програма охоплює практично всі сектори держави та сфери суспільства. Вона регулярно оновлювалася і частково доповнювалася актуальними заходами, спрямованими на здійснення реформ.

При реалізації таких програм реформ політика, держава та суспільство знаходяться перед певною дилемою. З одного боку, в Україні існувала та існує висока готовність до оновлення, тим більше, що програми реформ у багатьох сферах відкривають шлях у напрямку до європейських стандартів. З іншого боку, реалізуючи програми реформ, необхідно завжди рахуватися із спротивом.

Реформа означає, що те, що існувало до цього часу, піддається сумніву. Але ж багато осіб брали активну участь у реалізації існуючих регулювань та процедур, у рамках яких вони жили і працювали десятиліттями. Для них може бути важко погодитися, що те, що багато років вважалося правильним, втрачає свою чинність. А інші, можливо, із зміною процесів та рамкових умов втратять владні повноваження та важелі впливу. Поруч із тим, існують учасники, для яких ці зміни, навпаки, недостатньо глибокі. Здійснення змін одночасно пов'язується й з певними ризиками: часто після зламного періоду спочатку виникає розгубленість і робляться помилки. І врешті, не можна бути певним, що пропозиції реформ, привнесені ззовні, оптимально враховують усі специфічні аспекти власної країни.

Таким чином, для кожного суспільства реформи є великим викликом. І це особливо стосується суспільства, яке за минулі 25 років мало впоратися із основоположними політичними, суспільними та правовими перетвореннями.

План Маршалла це спеціальна програма фінансової допомоги у відбудові Західної Європи з боку США, яка здійснювалася з 1948 року до 1953 року. Названа іменем її автора, державного секретаря США А.Маршалла.

Основними напрямками допомоги були субсидії і кредити, які становили десяту частину загального обсягу вкладень у відбудову економіки західноєвропейських країн. Допомога передбачала взяття певних зобов'язань країнами Європи, насамперед – умови відновлення нормального функціонування зовнішньої торгівлі.

При цьому США належало пріоритетне право вибору товарів для імпорту в європейські країни, фінансування закупок устаткування. США наділені були певними пільгами доступу до джерел сировини, купівлі окремих товарів.

У цілому програма сприяла створенню могутнього економічного потенціалу європейських країн. У ній було вдало поєднано довгострокові інтереси партнерів, пов'язані з розвитком виробництва і торгівлі.

Про план Маршалла і реформування економіки сьогодні говорять всі, як у вищих ешелонах влади, так і в бізнесі, а також до обговорення цієї теми активно включаються науковці. І це дійсно так. Якщо бути чесним, та відвертим, то стан української економіки критичний і для вирішення цих питань потрібні радикальні зміни. В чому ж основні проблеми, адже всі 23 роки ми проводимо реформи, а результат все гірший та гірший. Відповідь, на мій погляд, проста – проблема в підходах до проведення реформ, а також, в чийх інтересах вона проводиться. Для вирішення цих питань ми повинні проводити реформу в інтересах народу, і тільки так. Багато з науковців та політиків мені можуть дорікнути, що це не так, що багато зроблено, але я можу сказати, що дійсно багато зроблено для розвалу економіки і ми зараз не будемо проводити тут дискусії, результати очевидні і не на нашу користь. На жаль, і через 23 роки нам потрібні реформи в економіці, в сфері державного управління, місцевого самоврядування і т.д., а для цього потрібно великі гроші, а їх уже немає.

В наш час складається парадоксальна ситуація і самим найболючішим в питанні проведення реформ є те, що світова спільнота готова нам надати гроші на проведення економічних реформ, на відбудову зруйнованого економічного потенціалу Донецької та Луганської областей. Вони готові дати гроші на проведення інституційних змін в економіці України. І самим страшним в цьому процесі є те, що вони готові а ми ні, бо чіткого плану під що нам потрібні фінансові ресурси не існує та й не швидко з'явиться, бо в нас немає чіткого розуміння, а що ж ми хочемо реформувати і це все може закінчитись великою балаканиною, а західні партнери бояться, що гроші підуть на інші цілі.

Я пропоную зовсім інший підхід до реформування економіки і використання шляху Американського Плану Маршалла по-українськи. Нам не потрібно залучати фінансові ресурси, або ж залучати під їх окремі об'єкти. Що я маю на увазі, ми маємо в даний час неконкурентоздатну економіку, а простіше сказати, неконкурентного виробника. То в даній ситуації нам потрібно зробити інвентаризацію виробництв і запросити в рамках плану Маршалла нові технології під конкретне виробництво, продукція яких була б конкурентна на Європейському та світовому ринку. Наприклад, в сільському господарстві ми повинні взяти для вирощування зернових елітне насіння, урожайність яких складає 90-100 ц з гектара, і такі технології в Європі є. крім того ми повинні запросити технології по переробці с/г продукції, щоб везти в Європу не тільки зерно пшениці чи кукурудзи, а й вироби з них. Ми маємо підняти цукрову галузь і допомогти з новими технологіями по виробництву цукру і т.д.

В нафтогазовій та вугільній галузі нам потрібні новітні технології по видобутку вугілля, газу, нафти і ми здатні себе забезпечити енергоносіями вдвічі. Нині нафтопереробні заводи зупинились бо технології переробки нафти 50-тих років 20-го століття. Взавши нові технології ми суттєво змінимо ситуацію. Або ж видобуток сланцевого газу, його достатньо є у Волинській, Рівненській, а також Закарпатській областях, але потрібні новітні технології на його видобуток. Нам потрібні новітні технології для використання сонячної енергії та енергії вітру. В нас досить потужний потенціал металургійного комплексу, а що ми виробляємо і що ми продаємо? Впровадження нових технологій на переробці металу і продаж його у готових виробках це значно збільшить конкуренцію нашої продукції на світовому рівні.

І навпаки, в нас є великі досягнення в ракетобудуванні та літакобудуванні і допомога партнерів в розширенні ринку збуту - це буде реальний крок в розбудові економіки України. Таких прикладів можна привести багато, але суть полягає в тому, що по українському плану Маршалла нам дають не гроші, а техніку і технології під конкретні виробництва і це буде для нас важливим кроком у відбудові економіки України.

Для цього Уряд України та його виконавчі органи на місцях мають зробити інвентаризацію виробництв та визначити реальних власників, а також визначитись з реальними виробництвами, які конче необхідні для відновлення економіки України в даний час, а також ефективного проведення експортно-імпортних операцій. Всі поставки нової техніки та технології для виробництв мають бути здійснені під контролем Кабінету Міністрів України зі збереженням всіх умов в т.ч. комерційної таємниці.

Всі інші механізми в т.ч. податкові, банкові, фондового ринку, і т.д. повинні діяти в інтересах та за принципом найбільшого сприяння. Тобто цілком зрозуміло, що мова йде про фізичні поставки готової техніки та технологій виробництв під гарантії уряду України і під його контролем, і це вже буде реальний крок у вирішенні питання вже сьогодні. Гроші для України іноземні партнери бояться давати, а якщо дадуть, то з великою корупцією влади і бізнесу вони будуть просто розкрадені, або використані неефективно. Прикладом такого відношення до державних коштів можуть бути кошти, які виділяються на оборону і ми бачимо, що частина коштів не використовується зовсім, а частина знову залучається до корупційних схем і якби не волонтери, то весь світ побачив би, що являє собою сьогодні українська армія і яке відношення можновладців до неї. Щоб зрозуміліше було, я наполягаю на технічній допомозі т.б. на поставках техніки, технологічних лініях, які встановлюються і монтуються на підприємствах України, або зовсім нових підприємств і одразу ж запускати у виробництво.

Це буде реальний План Маршалла для України на кшталт допомоги ленд-ліз Радянському Союзу під час війни і цього треба добиватись. Звичайно, для цього Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України повинно бути прийнято спеціальні закони, за якими за спрощеною процедурою здійснюється перетин цією технікою кордону, безмитне оформлення і т.д., і це повинно відбуватись по чітко визначеному переліку обладнання, який затверджується Кабміном Міністрів України і під контролем Митної служби і Держприкордонслужби та інших відповідних служб здійснюється її ввіз в Україну, щоб не допустити під виглядом цих поставок зовсім інших товарів: технологічно застарілих або взагалі контрабанди. В іншому випадку, нічого не відбудеться, іноземні партнери вже схвильовані, кому і на які цілі надавати допомогу і чи надавати її взагалі. І ще одне потрібно зрозуміти, що іноземні інвестори в умовах війни та високого рівня корупції не прийдуть на український ринок взагалі, і свідченням цього є те, що за 9 місяців поточного року, за оцінками фінансових аналітиків з України вийшло іноземних інвестицій на суму не менше 8 млрд. дол. США.

На мій погляд, це єдиний вихід в сучасних економічних умовах. Всі програми, які було прийнято це буде просто декларації намірів, якщо не запустимо виробництво вже сьогодні, то це крах економіки України, а всі можливості є для вирішення цього питання.

Важливим в цьому процесі є розробка системи контролю за використанням використання, так званої, технічної допомоги. Ця система контролю вже має бути розроблена Кабінетом Міністрів України і жорстко контролюватись. На мій погляд, така система заходів буде ефективна і буде сприяти успішному здійсненню реформ. Іншого шляху немає. Згадаємо американську програму USAID для України і яка її ефективність.

Крім цього, потрібно попрацювати над питанням щодо списання зовнішніх запозичень, які отримані Україною станом на 1 січня 2010 року, для цього потрібно звернутись до Лондонського та Паризького клубів, а також незаконно вивезених коштів окремими посадовцями за кордон. Шлях це довгий, але цю роботу потрібно вже проводити сьогодні. Також, потрібно законодавчо закріпити, що весь чистий прибуток підприємств

повинен капіталізуватись, тобто витратитись на потреби виробництва та покращення послуг, а це додаткові власні фінансові ресурси.

### **Nabok I. I.**

Phd in economics, associate professor  
*National aviation university, Ukraine*

## **PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE AS A COMPONENT OF STATE SECURITY**

### **Набок І.І.**

кандидат економічних наук, доцент  
*Національний авіаційний університет*

## **ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ**

*The article deals with the problem of economic security of Ukraine at the present stage through the prism of macroeconomic development, internal and external threats, there are ways to improve economic security.*

**Keywords:** *economic security, economic crisis, threats to national security*

*В статті розглянуто проблеми економічної безпеки України на сучасному етапі через призму макроекономічного розвитку, внутрішніх та зовнішніх загроз, пропонуються шляхи підвищення рівня економічної безпеки.*

**Ключові слова:** *економічна безпека, економічна криза, загрози національній безпеці держави*

Глобалізаційні процеси на сьогодні стали визначальним процесом і головною тенденцією світового розвитку, а тому економічна глобалізація, як первинна стосовно інших видів глобалізації, виступає актуальною темою, оскільки вона проникає в усі сфери національної економіки, трансформуючи і економічну безпеку держав. Економічна глобалізація сприяє тому, що більш широкі можливості в залученні іноземних інвестицій отримує національна економіка (інвестиційна безпека), можливість отримання кредитів від міжнародних фінансових організацій (фінансова безпека), на міжнародному ринку товарів і послуг держава стає активним гравцем, відбувається лібералізація міжнародної торгівлі (зовнішньоекономічна безпека). Проте, економічна глобалізація генерує й ряд негативних наслідків для стабільного розвитку держав, що веде до зростання взаємозалежності національних економік, і набуває прояву у спільності економічних відносин.

Термін «економічна безпека держави» виник під впливом глобалізації та інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків і став використовуватися на рівні міжнародних економічних відносин як сукупність окремих кількісних і якісних характеристик окремих країн. Актуальність та важливість дослідження економічної безпеки зростала через перерозподіл ринків сировини, загострення конкуренції на світових ринках, монополізацію внутрішніх ринків.

Поняття економічної безпеки держави переважно трактується як головне поняття національної безпеки, що взаємодіє з іншими складовими: політичною, інтелектуальною, інформаційною, продовольчою, фінансовою та іншими).

В сучасних умовах національна безпека держави залежить не лише від збройних сил, а й від таких факторів, як економіка країни, конкурентоспроможність, добробут громадян. На сьогодні важливе місце в політиці держав мають умови торгівлі, рух капіталів, технологій, товарів та стан і місце в міжнародній валютній системі.

На думку фахівців, економічна безпека має відповідати двом головним критеріям: по-перше, вона повинна забезпечувати економічну самостійність країни, її здатність приймати рішення у власних інтересах, які стосуються розвитку господарства, по-друге, вона повинна забезпечувати збереження вже досягнутого рівня життя населення і його подальше зростання [1].

Завершення 2014 року в Україні позначилося негативними показниками економічної динаміки. Суперечливість та неповнота макроекономічних результатів року, що закінчився змушують робити висновки про нестійкість та непередбачувані перспективи розвитку зазначених тенденцій (табл.1) [2].

Таблиця 1

**Ключові макроекономічні показники розвитку України**

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Номінальний ВВП, млрд. грн.	1082.6	1302.1	1411.2	1454.9	1623.0
Реальний ВВП, зміна у %	4.1	5.2	0.3	0.0	-3.0
Споживання, зміна у %	6.4	11.1	9.6	5.6	-8.9
Експорт, зміна у %	3.9	4.3	-7.7	-8.8	1.4
Імпорт, зміна у %	11.3	17.3	1.9	-5.9	-9.5
Дефлятор ВВП, зміна у %	13.8	14.3	8.1	3.1	17.5
Індекс споживчих цін, зміна у %	9.1	4.6	-0.2	0.5	15.0
Бюджетні доходи, % ВВП	43.3	42.9	44.5	43.6	44.5
Бюджетні видатки, % ВВП	49.0	45.6	48.9	48.1	49.3
Баланс бюджету, % ВВП	-5.8	-2.8	-4.5	-4.5	-4.8
Зовнішній борг, % ВВП	85.0	77.6	76.6	81.0	86.1
Державний і гарант. борг, % ВВП	40.5	36.3	36.6	43.5	47.4

Нині для України, окрім вирішення політичної кризи всередині країни, важливе значення мають розвиток ситуації в Єврозоні та стан глобальної економіки. Останніми двома роками довіра до Уряду і державних інститутів є низькою.

Показники діяльності ключових секторів економіки залишалися низькими через несприятливі зовнішні умови і зволікання з коригуванням внутрішньої політики. Інфляція сягає рівня -0.3% в середньому за рік через зниження цін на продовольчі товари, зволікання з підвищенням тарифів та фіксований валютний курс. Промислове виробництво протягом 2014 року продовжувало скорочуватись у річному співставленні на -4.7%. Загальними причинами такого спаду є:

- соціально-політичні процеси, які мають місце в країні (анексія Криму, антитерористичні операції на території східних регіонів України);
- зниження рівня економічних відносин з Російською Федерацією – одного з основних споживачів продукції українського виробництва;
- велика кількість промислових підприємств з російськими інвестиціями;
- зупинка великої кількості підприємств на території Донецької та Луганської областей внаслідок проведення АТО (повністю зруйновані понад 130 промислові об'єкти, значних пошкоджень завдано більше 650 підприємствам, зупинені промислові підприємства машинобудування, металургійної та хімічної промисловості, спад промислового виробництва складає у Донецькій області - 24,3%, Луганській - 30,0%);
- сировинна спрямованість промислового виробництва;
- високий рівень енергоємності промислового виробництва та використання застарілих технологій.

Міжнародні резерви Національного банку (НБУ) сягнули критичного рівня. Збільшився дефіцит поточного рахунку платіжного балансу до 9.2% ВВП у 2013 (з 8.2% у 2012 р.), що у поєднанні із режимом фіксованого валютного курсу призвело до падіння резервів за результатами 2014 року до рівня 2.8 місяців покриття імпорту. У 2014 році високій рівень політичної невизначеності спричинив майже 37% девальвацію гривні, що призвело подальшого скорочення резервів НБУ до рівня 2 місяців покриття імпорту [3]. Зазначені події також негативно позначилися на банківській системі, яка стикнулася з відтоком депозитів (у обсязі 13 млрд. грн. або 3.5%), потенційною проблемою є також і зростання частки непогашених кредитів. Задля стабілізації ситуації НБУ ввів низку



адміністративних заходів, які, на нашу думку, є неефективними на довгострокову перспективу.

Таким чином, макроекономічна ситуація в Україні, а отже безпосередньо і економічна безпека, потребує вжиття термінових заходів, направлених на зниження цих дисбалансів, а саме більш стримуваної фіскальної політики та переходу до режиму вільного курсоутворення на базі програми співробітництва з МВФ. Після кількох років досить високого зростання внутрішнього споживання, прогнозоване зниження його динаміки у 2015 може бути суттєвим і перевищити 8%, а зниження капітальних інвестицій повинне бути не досить значним через значно низьку базу порівняння. Вільне курсоутворення повинне сприяти зменшенню дефіциту поточного рахунку. Проте це відбуватиметься в значній мірі за рахунок скорочення імпорту, тоді як збільшення експорту буде обмеженим через знижені показники економічного зростання з основними торгівельними партнерами та низький попит на товари українського виробництва. Співпраця з МВФ та іншими міжнародними фінансовими організаціями повинна покращити інвестиційні настрої в Україні та знизити вартість зовнішніх запозичень, що сприятиме стабілізації міжнародних резервів на рівні 2 місяців покриття імпорту.

У разі вжиття всі необхідних заходів, економічна безпека держави повинна покращитись вже у 2015 за рахунок підвищення бізнес-активності та збільшення іноземних інвестицій. Стабілізація макроекономічної ситуації та підвищення економічної безпеки повинні супроводжуватися впровадженням та реалізацією структурних і в подальшому призвести до економічного зростання.

Значною загрозою економічній безпеці є сповільнені темпи економічного зростання основних торгівельних партнерів, що негативно впливає на динаміку експорту. Великі обсяги зовнішнього боргу, які повинні бути погашені цього року (близько 7 млрд. доларів до кінця року) можуть значно вплинути на міжнародні резерви. Внутрішні політичні проблеми та можливі посилення напруги в регіоні може негативно вплинути на інвестиційний клімат, а отже і на рівень економічної безпеки. У випадку, якщо Росія в черговий буде обмежувати/блокувати український експорт та/або ускладнювати постачання газу, відповідно це також матиме негативні економічні наслідки. За таких умов зростання експорту у 2014 році може не відбутися взагалі, а дефіцит поточного рахунку платіжного балансу залишиться на рівні 8% ВВП, що може призвести до подальшого спаду промислового виробництва, а ВВП скоротиться сильніше ніж за нашим базовим сценарієм – його падіння може сягнути 5% у 2015.

Глибока за темпами падіння та масштабністю впливу економічна криза та наступна депресія сформували в Україні низку системних ризиків та низку «депресивних пасток», що стають на заваді відновленню стійкого економічного зростання, обмежують можливості адаптації до структурних змін, що відбуваються у світовій економіці, та сприйняття позитивних антидепресійних чинників, як тих, що надходять від світової економіки, так і тих, що пов'язані з відновленням чинників зростання на вітчизняному рівні.

Кризові тенденції, що характеризують розвиток економіки України, зумовили визначення внутрішніх загроз для економічної безпеки України як таких, що набагато перевищують небезпеку зовнішніх і можуть призвести до дезінтеграції України, до загальнонаціональних техногенних та екологічних катастроф, соціального вибуху або істотного обмеження можливостей керівництва держави щодо вирішення внутрішніх проблем і дій на міжнародній арені.

Отже, можна зробити висновок, що основними проблемами економічної безпеки України є: велике відношення сальдо поточного рахунку платіжного балансу України до ВВП; значний обсяг державного внутрішнього боргу; дефіцит державного бюджету; зростання загального обсягу державного боргу; низьке відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП; низьке проникнення страхування; велике відношення дефіциту/профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі; низька частка підприємств, що впроваджують інновації, в загальній кількості промислових

підприємств; велике природне скорочення населення. Отже, належний рівень економічної безпеки є гарантом державної незалежності України, запорукою її сталого розвитку та зростання добробуту населення.

### Література:

1. Губарева І. О. Діагностика загроз економічній безпеці національній економіці України / І.О. Губарева // Економіка. Управління. Інновації. [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui\\_2014\\_1\\_31.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_31.pdf)
2. Державна служба статистики. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Сак Т. В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції / Т. В. Сак // Інноваційна економіка . - 2013. - № 6. - С. 336-340.

### Ohdanskyi K.M.

PhD in Economics, assistant professor,  
*Dnipropetrovs'k regional institute for public administration*  
*National academy for public administration under the President of Ukraine,*

## EXPLANATORY BASIS OF PUBLIC DYNAMICS

### Огданський К.М.,

кандидат економічних наук, доцент,  
*Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії*  
*державного управління при Президентові України*

## ЕКСПЛЕЙНАРНИЙ БАЗИС СУСПІЛЬНОЇ ДИНАМІКИ

*The author gives form and content epistemological field basis of «public dynamics» on the foundation explanatory basis, because there is incomplete formation of conceptual and categorical apparatus. The author summarized the position of some conceptual theories and concepts that explain the dynamics of the whole or its individual aspects, and formed the theoretical foundations of public dynamics based on the general laws of civilized development.*

**Key words:** *public dynamics, components of public dynamics, theory of public dynamics, explanatory base, formation.*

*Досліджено рівень розробки методологічного базису щодо поняття «суспільна динаміка». Із-за незавершеності формування понятійно-категоріального апарату «суспільної динаміки» запропоновано сформулювати її гносеологічне поле і змістовну основу на фундаменті експлейнарного базису. В його ракурсі узагальнено понятійні положення окремих теорій і концепцій, які пояснюють динаміку в цілому або її окремі аспекти, і сформовано на підставі загальних законів цивілізаційного поступу теоретичні основи суспільної динаміки.*

**Ключові слова:** *суспільна динаміка, складові, теорія, розробка, експлейнарний базис, формування.*

**Постановка проблеми.** ХХ століття сприяло виведенню людства на принципово нові щаблі цивілізаційного розвитку. Водночас, набула чіткої тенденції й відмінність між країнами різних континентів за рівнем економічного і соціального розвитку, а в рамках країн доходить і майнова нерівність. Більш того, в прагненні до панування над природою людство достатньою мірою деформувало не тільки природний, а й соціальний світ. Виходячи вже з цієї констатації, для всіх країн без винятку незалежно від рівня їх розвитку надзвичайно гостро в сучасний період постало питання майбутнього у всьому спектрі його життєво важливих питань.

Вирішити чи то усунути до прийнятних меж соціально-економічні протиріччя видається можливим на засадах формування нового типу управління, яке б звело негативні наслідки суспільного поступу до мінімуму. Сучасне управління потребує переорієнтації на сприйняття оточуючої дійсності у динамічному контексті, тобто актуальною стає установка на вивчення подій та процесів, і аж ніяк не речей та станів. У даному випадку ми досить чільно стикаємося з проблемою, яка в останні роки набула уваги при розгляді стану економіки в урядових документах та досить гостро дебатується на сторінках фахових наукових видань і пов'язується з динамікою соціально-економічних процесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У відповідь на цю потребу соціуму фахівці продукують масу нових теорій та доповнень до наявних в аспекті узагальнення специфічних для національних умов трансформаційних перетворень економіки та корекції на їх основі цивілізаційного поступу. Увагу на прив'язці категорії «динаміка» до різних суспільних результатів і її опису різними макропоказниками акцентували В.Базилевич, А.Бутук, В.Геєць, П.Єщенко, О.Зайцев, Г.Климко, О. Крайник П. Круш, С. Мочерний, В.Савчук В. Семиноженко, В.Тарасевич, А. Філіпенко і ін. У своїх працях вони прагнули надати відповіді на питання щодо сутності та механізмів економічного зростання, соціального та економічного розвитку, чинників впливу на них, відновлення відтворювального порядку тощо. Проте не дивлячись на підключення вчених до розробки проблеми суспільного поступу реально все таки склалося неоднозначне сприйняття його змісту. Більш того, має місце принципова відмінність підходів різних авторів до визначення природи та теоретичної конструкції суспільної динаміки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте суть справи полягає не в констатації масштабів наукових розробок і тих питань, які потребують доопрацювання, а загалом в площині методологічного забезпечення. Є всі підстави вважати, що методологічний базис суспільної динаміки до останнього часу не сформовано. Аргументами до подібного висновку виступають факти того, що при сформованих гносеологічних основах і нагромадженому емпіричному матеріалі їх не об'єднано у розгорнуту цілісність для визначення консенсусних понять. У контексті формування об'єктивної конструкції суспільної динаміки потрібно задіяти потенціал формування наукових підвалин з меншим компонентно-інструментальним наповненням але більш гнучким і допускаючим варіативність. Таким вважається експлейнарний підхід, який не передбачає при формуванні системної цілісності наявності фактів, постулатів і водночас не спростовує існуючих розробок.

**Мета даної статті** є спроба поглянути на сутність суспільної динаміки за умови формування гносеологічного поля при менш детальному розгляді існуючого понятійно-категоріального апарату і емпіричних даних щодо неї але у варіативному контексті щодо розроблених теоретичних і прикладних положень.

**Виклад основного матеріалу.** Першість у використанні терміну «динаміка» приписують фундатору американської школи маржиналізму Дж. Б. Кларку. Але він не надав йому будь-якого визначення, а лише за його допомогою прагнув окреслити розділ економічної теорії, яка мала вивчати чинники порушення економічної рівноваги, а також перехід від одного стану рівноваги до іншого [1, с.76-80].

Впродовж часу, який вимірюється століттям, поступово удосконалювався аналітичний апарат економічної теорії з задіянням поняття «динаміка». Природно, що від сприйняття динаміки як методологічного прийому аналізу суспільної дійсності, який дозволив спостерігати, відстежувати і вимірювати соціально-економічні процеси, з часом прийшли до нього як теоретичної абстракції еволюційної теорії. Проте нагромаджений пласт наукових узагальнень так і не привів до виваженої формули поняття динаміка. Більшість авторів оперує поняттям «динаміка» автоматично, не акцентуючи уваги на його природі і змісті. В цьому можна переконатися при оцінці як національного наукового поля щодо цієї категорії, так і вчених інших країн.

Так, розкриваючи характер підходів до формулювання сутності категорій «динаміка» чи то «динамічність», український вчений А. Філіпенко пропонує розглядати їх в широкому та вузькому розумінні. «Широке тлумачення, - на його думку, - включає в себе аналіз руху соціальних систем у просторі і часі, їх суспільно-історичний розвиток. Вузьке розуміння стосується власне економічної складової і закономірностей суто господарської динаміки» [2, с.78].

Пояснюючи свою позицію щодо широкого тлумачення, він наголошує, що «...цивілізаціям притаманна своя динаміка, яка охоплює тривалі історичні періоди, упродовж

яких вони проходять через різні цикли, флуктуації, біфуркації, фази генезису (зростання-визрівання-в'янення-занепад - розпад) [2, с.78].

Однак наведена дихотомічна дефініція у вузькому розумінні зводиться до філософського визначення давньогрецьких часів, а в широкому презентує синонімічний ряд можливих перетворень в її межах.

Відомий американський соціолог російського походження П.Сорокін розширив межі явищ, охоплених поняттям «динаміка», підкресливши, що «...деяким *динамічним станом* може бути, наприклад, процес інтеграції, дезінтеграції, зростання, дегенерації, розповсюдження і т. і.» [3, с.78,79].

Для нас не є протирічним подання відомими вченими спектру фаз і метаморфози станів, які може приймати чи то за якими стоїть категорія «динаміка». Проте у методологічному плані проблема сутності «динаміки» не набуває за розкриттям її фаз і різного виду станів прикінцевого визначення і розпадається на два принципових в науково-практичному контексті аспекти, які потребують більш прискіпливої уваги.

Коли мова заходить про «динаміку» як поняття, зокрема, і у різнобічному спектрі словосполучень, його утримуючих, мусимо мати чітку позицію з приводу того, що саме ідентифікується з ним, а не розглядати набір станів, які потребують копіткої ідентифікації та інтерпретації. До того ж постає необхідність визначення чи то встановлення факту проходження явища динамічного характеру в соціально-економічній системі через застосування якогось інструментального заходу і вимірювальної процедури.

Наукового вмотивування висловлених вимог певною мірою дотримувалися і дотримуються ряд науковців. До того ж, коли йдеться про встановлення змісту якогось поняття, то мається на увазі виокремлення постулатів не тільки щодо змісту терміну «динаміка», а й у певних поєднаннях з прикметниками.

Відомий французький економіст Анрі Кульман з приводу цього поняття писав, що «...серед усіх елементів, поєднаних досить розпливчатим терміном «*економічна динаміка*», фактор часу виступає як основа аналізу будь-якого економічного явища» [4, с.16].

Позиція цього вченого, яка докорінно відділяє його від приведених вище тлумачень динаміки як соціально-економічних явищ, полягає в запровадженні, якщо і не одиниці виміру, то за всіх обставин певної бази оцінювання. Тут присутня логіка пов'язана з проходженням чи то життєвістю категорії «*економічна динаміка*» в часовому просторі. Звідси випливає вимога при розгляді категорії «динаміка» враховувати як тривалість кожного економічного явища, так і часовий лаг між різними явищами приблизно одного ряду.

В розвиток ідеї розгляду категорії «динаміка» в параметрах перебігу часу (*fuga temporum*) професор Массачусетського технологічного інституту Джей Форрестер підкреслив, що «...динаміка визначається не лише станом системи в деякий момент часу...але і особливостями розвитку системи на попередніх етапах» [5, с.19].

В одній з своїх робіт англійський фахівець з циклів ділової активності Є.Андерсен привів висловлювання Й. Шумпетера з його доповіді, в якій він наголосив, що «динамічні процеси ...демонструють виключно економічну еволюцію, тобто ті зміни в моделі економіки, які виникають самі по собі...» [6, с.41].

Досить цікавими і більш-менш наближеними до сучасності є теоретичні міркування російського вченого М. Кондрат'єва, який з перших років радянської влади прийнявся за розробку динамічної теорії щодо економіки, як такої, що «...вивчає економічні явища в процесі їх зміни у часі» [7, с.49]. В силу відомих причин його теорія не віднайшла не тільки практичного втілення у господарських процесах, а й була згорнута практично до 1989 р. Але, не дивлячись на політичні рецидиви чи то перекося тих часів, можна впевнено стверджувати про те, що наукові результати М. Кондрат'єва все таки віднайшли відповідне втілення у працях вчених недалекого минулого і, беззаперечно, сучасників.

Так, в одному з наукових видань щодо запровадження новачій в процесі господарського планування стверджувалося, що «...динамічний характер функціонування і розвитку систем – це стан системи не тільки в даний момент, але і її зміни в часі» [8, с.43].

Розглянуті підходи щодо визначення поняття «динаміка», поєднують у собі доволі дихотомічні висновки за формально-часовою аргументацією. З однієї сторони вони відтворюють позитиви, пов'язані з презентацією наявних наукових уявлень щодо терміну «динаміка», а з іншої – негативи, вади, недостатньо обгрунтовані аспекти, урешті-решт протиріччя, які потребують доопрацювання та усунення для вироблення адекватної часу формули.

Така констатація чи то постановка питання має декілька логічних аргументацій. Ідеться, перш за все, про ті авторські характеристики поняття «динаміка», які ускладнюють його цілісне сприйняття і презентують досить складний термін в категоріях фрагментарного подання, але аж ніяк не системної теорії. До того ж, більшість аргументів, які використовуються дослідниками для розкриття категорії «динаміка», не сприяють поглибленню порозуміння її природи, а в деяких випадках навіть при вживанні одних і тих же характеристик надають їм різного значення, або ще гірше змінюють їхнє змістовне тлумачення.

Досить влучно потребу наукового пізнання саме такого плану виокремив наш сучасник А. Гальчинський, наголосивши, що «...ми навчилися...розчленовувати проблеми суспільного розвитку на складові, і це свого часу було принциповим надбанням наукових досліджень. Нині головне завдання... «зібрати окремі частини в єдине ціле», сформувати принципи узагальнюючої теорії, більш адекватної логіці сучасних трансформацій» [9, с.44,45]. Ми не стали занурюватися в пошуки аргументів та фактологічної бази до реалізації подібної методології. Ще засновник філософської школи в Афінах Антісфен (біля 455 – 369 рр. до н.е.) розкрив класичний підхід, наголосивши, що «...початок просвіти полягає в дослідженні слів» [10, с. 89]. Простежити історію утворення того чи іншого слова, визначити його значення та морфемний склад дозволяють спеціальні словники понятійно-довідкового характеру. За своєю етимологією термін «динаміка» означає «...стан руху, розвиток, зміни чого-небудь» [11, с. 286]. Ми не абсолютизуємо філологічного тлумачення терміну «динаміка». Це слідує з того, що рух є універсальним способом існування матерії. До того ж, ще Арістотель підкреслював, що «...там, де є... рух, там має бути і межа; жоден рух не безмежний, кожен має своє завершення» [12, с. 110].

Але з визначення однозначно слідує тільки те, що «динаміка» є рухом зі змінами без визначення його кінцевої точки. Щодо другої ознаки, то вона, ототожнюючи «динаміку» з розвитком, підкреслює цей факт знову ж таки специфічними термінами «хід розвитку» та «зміна». Якщо в цьому сенсі звернутися до значеннєвих нюансів цих слів, то «...рух є процесом..., в результаті якого відбувається зміна... предмета, явища; переходом від одного...стану до іншого» [13, с. 222]. Щодо терміну «хід», то найбільш вживаним є його бачення як напрямку, шляху, характеру просування, в яких обов'язково є вихідна і кінцева точка [13, с. 687, 698]. Але з наданням змін характеру закономірності встановлюються гарантії їх відповідності причинно-наслідковим зв'язкам тобто будь-яке явище ставиться в рамки, в яких воно буде протікати певним чином. З цих нормативних констатацій випливає, що категорія «динаміка» володіє такою якістю як закономірна спрямованість оскільки пов'язана з переходом від одного стану до іншого та переміщенням від однієї координатної точки простору до іншої у певній унормованості. Природно, що зміни станів як результат руху викликають певні зміни в упорядкованості об'єкта динаміки тобто переструктуровують останній. До того ж, оскільки розгляд категорії «динаміка» здійснюється стосовно людського суспільства, то сам рух пов'язується з активністю і набуває такої специфічної форми як діяльність.

На підставі виокремлених ознак, на наш погляд, формулу «динаміки» можна у першому наближенні звести до руху, ходу розвитку, закономірної зміни стану у часі якогонебудь об'єкту чи то явища. Але їх виокремлення водночас не надає достатніх підстав для

його кваліфікації прикінцевим із-за відсутності мети. Це природно. В розмаїті світових феноменів, до якого ми відносимо «динаміку», мають вичерпувати свій пізнавальний потенціал уже вивчені між ними і в їх середовищі взаємозв'язки та взаємозалежності й діставати прояв порівняно нові. Усвідомлення цього ґрунтується на тому, що в процесі пізнання будь-якої категорії формується коло адекватного потребам часу знання. Водночас поза пізнаним колом лишається ціла низка питань, відповідь на які виходить за суспільні потреби часу. Навіть при умові, що значна частина виявлених ознак феномену «динаміки» з часом буде задіяною в процесі його тлумачення як драйвера суспільного просування до цивілізаційних стандартів життєустрою, можна впевнено прогнозувати залучення у пізнавальні дії їх нових видів і розкриваючих характеристик, які вже існують, проте залишаються в тіні сьогодні щодо пізнання його змісту на тлі колосальних трансформацій економічних відносин.

На цю методологічну суперечність звертають увагу відомі вчені І. Пригожин та І. Спенсерс підкреслюючи, що «...майбутнє не є даним, воно не міститься в сучасному» [14, с. 22]. На наш погляд, є всі підстави вважати, що у висловленому реченні у деякій мірі мова йде про асинхронність часових визначень тої чи іншої категорії в силу пристосовування знань до нових вимог. За визначенням російського вченого О. Худокормова – це щось на зразок «...регулярного вдосконалення...,...побудованого на систематичних і постійних «покрощувальних інноваціях...» [15, с. 23].

Сучасне суспільне співжиття характеризується безперервними змінами, що загострює проблему економіко - філософського осмислення сутності категорії «динаміка». В зв'язку з цим деякі вчені взагалі тлумачать поняття «динаміка» виключно як «змінюваність системи» [16, с. 301].

Спробуємо розглянути проблему її змісту не через сприйняття зміни одного явища, а серії явищ і насичуючих їх предметів. На наш погляд, стійка, організована у просторі і часі спрямованість суспільної динаміки більш адекватно описується через залучення такого синоніму руху як процес.

Не можна стверджувати, що розгляду поняття процес не приділялося гідної уваги. Ще Г.Гегель, обґрунтовуючи сутність системи і механізм її функціонування, наголошував, що «...система існує лише як процес...» [17, с. 234]. Проте це констатація на рівні відомого і беззаперечного.

За умови продовження гносеологічного розгляду цієї категорії, приходимо до висновку, за яким «...процес є послідовною зміною станів або явищ, яка відбувається закономірним порядком.; сукупністю послідовних дій, засобів, спрямованих на досягнення певного наслідку...» [13, с. 64].

Якщо звернутися до першоджерел його виникнення, то «...процес - це хід якогось-небудь явища, послідовна зміна станів, стадій розвитку і т. ін., або сукупність послідовних дій для досягнення якогось результату...» [18, с. 417].

За баченням Н. Гражевської «...процес трактується як будь-яке перетворення, що характеризується в предикатах стану та зміни [19, с. 154].

В принципі всі вони майже повторюють один одного з незначними нюансами, які викликаються вживанням розділових знаків та перестановкою слів. З наведених формул зовсім не зрозуміло процес є поодиноким явищем чи повторюваним у часі. До того ж, автори не акцентують увагу в якому просторі здійснюється процес.

Тим не менше, вже приведених тлумачень достатньо для того щоби прийти до висновку, що поняття «процес» до останнього часу значна кількість вчених і практиків розуміють виключно як перехід об'єкта чи то явища з одного стану в інший. Можна також констатувати, що наведені формулювання «процесу» загалом зорієнтовані на його сприйняття як сукупності послідовних дій по досягненню якоїсь мети.

Правда російські фахівці з соціального управління В.М.Іванов і В.І.Патрушев дещо доповнюють категорію процес, розглядаючи його як «...відносно однорідну серію явищ, взаємопов'язаних причинними чи то структурно-функціональними залежностями» [20, с. 40].

Важко віднайти заперечення цій останній формулі, але вона як і подані вище не дозволяє зорієнтуватися в тому чи є процес безперервним, чи може він бути зворотнім, чи має він певні межі і т.ін.? Між тим слід підкреслити, що з появою категорії «процесу» і його залученням до інтерпретації сутності «динаміки» все теоретизування в принципі переноситься в площину ідентифікації. Якщо вилучити з вище приведених формул визначальні у них дієслова, а саме – присутність фактора часу (А.Кульман), перебіг часу (Д.Форрестор), зміни у часі (М. Кондрат'єв) – і порівняти з базовою характеристикою процесу - послідовна зміна станів або явищ – то без всяких сумнівів їх можна прирівняти.

Найбільш обширну характеристику категорії процес надав свого часу видатний соціолог П. Сорокін. Він ототожнив процес з «...будь-яким видом руху, модифікацією, перетворенням, перебудовою або еволюцією, інакше кажучи, будь-якою зміною даного логічного суб'єкта у часі, стосується воно зміни його місця у просторі, чи то мова йде про модифікацію його кількісних і якісних аспектів» [3, с. 97].

Оконтурення категорії «процес» подібною множиною коннотацій вводить певну невизначеність і разом з тим засвідчує існування різноманіття різнорівневих та різноякісних за своєю природою спрямованих змін явищ і предметів, описуваних масою ознак. Якщо не відкидати взагалі принципи складені в ході еволюції всього комплексу наук, то будь-який «...загальний процес можна розподілити на ряд виокремлюваних» [21, с. 270]. Керуючись цією методологічною вказівкою спектр концептуальних поглядів на сутність поняття «динаміка» можна кваліфікувати як спрямований у просторі і часі процес, описуваний серією явищ, які поетапно проходять через певні стани. Отже, категорія «динаміка» має процесний характер.

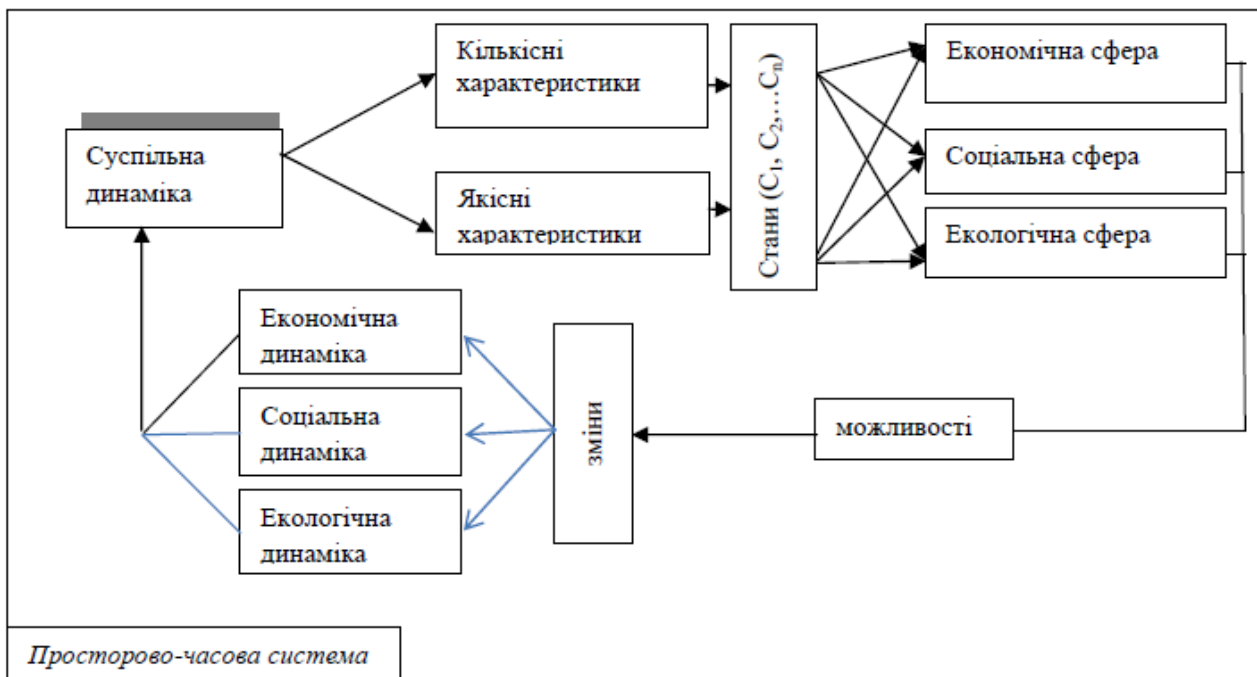
Однак, для створення експлейнарної платформи «динаміки» звернімо увагу і на таку характеристику процесу як «зміна стану», яка тісно пов'язана з категоріями простору і часу. Прояв цього зв'язку набуває реалій в силу того, що будь-який матеріальний об'єкт розкриває себе через єдність просторових і часових характеристик. Водночас приведена констатація потребує більш виваженого ставлення до класичних визначень в системі категорій діалектичного матеріалізму. Якщо продовжити підняття проблеми поняття «стану» на філософський рівень, то ще Г. Гегель довів його зв'язок з «категоріями міри, якості і кількості». За його логічними роздумами поняття «стан» відтворює процес змін і утримує у собі кількісну і якісну визначеність [22, с. 438].

І нарешті, ще одна характеристика узагальненого сприйняття поняття «стан». Мова йде про його багатопланові відносини з категоріями «можливість» і «дійсність», які власне виступають елементами процесу реалізації того чи іншого стану [23, с. 125-126]. За такої постановки питання процес перетворення можливості у дійсність постає обов'язковою умовою зміни одного стану іншим. Йдеться про істину, яка закладена у семантиці слів «стан» і «зміна» і в принципі не потребує глибокої аргументації. Вони полярні за онтологічним змістом. Стан мінливий і будь-яка зміна водночас проявляється через стан. Більш того, пізнання стану слугує засобом вирішення протирічності змін. В цих взаємозалежностях викладено глибоку наукову аргументацію витоків і розвитку сутності категорії «динаміка» та закладено механізм реалізації його як процесного явища.

На наш погляд, суспільна динаміка являє собою спрямований у просторі і часі процес, описуваний серією змінюваних в цивілізаційному напрямку станів явищ, які поетапно проходять різнопланові перетворення можливостей у дійсність з відтворенням фактів порушення рівноваги у кількісних і якісних характеристиках.

В умовах сучасної епохи, яка має ознаки глибинних системних трансформацій, суспільна динаміка має трактуватися переважно у форматі сталого розвитку. Програма суспільної динаміки для країн світової спільноти на XXI століття на концептуальній основі сталого розвитку прийнята більше двадцяти п'яти років тому на конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку у Ріо-де-Жанейро. Її зміст полягає у такому використанні людських, фінансових й природних ресурсів для задоволення людських потреб, яке не облишає перспектив життєзабезпечення майбутніх поколінь. Її базовим принципом

було започатковано посилення взаємозв'язку економічних, соціальних і екологічних аспектів та формування на їх основі єдиної системи суспільного поступу. Виходячи з необхідності реалізації моделі сталого розвитку по усім країнам без виключення, динамічний процес на будь-якому з ієрархічних рівнів управління можна уявити як комплекс «...змін його екологічної, економічної, соціальної та інших сфер» [24, с. 10]. Тому природним є виділення в структурі процесу загальної суспільної динаміки таких складників як соціальна динаміка, економічна динаміка і екологічна динаміка та розгляд їх у якості підсистем (див. рис.1). З рис. 1 однозначно слідує висновок про складність процесу суспільної динаміки обумовлену тим, що він проходить у часі, просторі та різних сферах і відтворюється на його структурних характеристиках. У цій ситуації досить легко багатомірний та й суперечливий процес суспільної динаміки звести у довільно обраному просторі до однієї зі сфер економіки та короткого інтервалу часу та дій по зміні кількісної або якісної характеристики. Треба підкреслити, що поняття «динаміка» використовується в наукових працях при розгляді деяких сфер економіки і, зокрема, економічної і соціальної.



**Рис. 1. Процес суспільної динаміки просторової системи в описі станів, їх характеристик та сфер здійснення**

В сучасному науковому доробку цієї проблеми виділяється тлумачення С. Мочерного, за яким економічна динаміка постає «...процесом функціонування економічної системи в довготерміновому ринковому періоді» [25, с. 120]. Він вважав, що саме у довготерміновому ринковому періоді всі економічні параметри, що характеризують ринкові пропозиції (обсяги виробництва, ринкова пропозиція тощо), встигають зреагувати на зміну економічних параметрів, що характеризують попит (обсяг ринкового попиту, грошові доходи виробників, грошові витрати споживачів, рівень ринкових цін та ін.). Більш високу динаміку, на його погляд, має та національна економіка, в якій питома вага інвестиційних товарів порівняно з питомою вагою споживчих товарів дуже висока, і навпаки.

Творець теорії економічного розвитку Й. Шумпетер, надав досить стислу формулу категорії економічної динаміки, за якою ідентифікував її з «економікою нерівноважних станів еволюційного розвитку» [26, с. 157].

За визначенням Л.В. Білецької економічна динаміка являє собою «розвиток економіки, у ході якого змінюються кількісні і якісні характеристики економічних явищ і процесів, обсяг суспільного продукту» [27, с. 242].



Безумовно, можна віднайти у фаховій літературі і інші тлумачення поняття «економічна динаміка», але вони повторюють загальнофілософські підходи і частково базуються на синонімічних характеристиках.

Для запобігання односторонньому підходу треба врахувати розробки динамічного спрямування і по інших сферах економіки. Тим більше, що з цього приводу класик політичної економії А.Маршалл наголошував, що «не існує жодного методу дослідження, який можна було б визначити як метод однієї лише економічної науки...» [28, с. 85].

У цьому сенсі цілком слушно розглянути розробки категорії «соціальна динаміка». Згідно позиції Н.І. Миронової під соціальною динамікою слід розуміти флуктуації соціальної системи навколо соціокультурних полюсів або біфуркацію й переміщення від одного полюсу до другого, слідуючи принципу мінімізації виробництва ентропії управління» [29, с. 156]. Дане тлумачення не стільки концентрує увагу на змістовній стороні розвитку теорії суспільної динаміки, скільки у прагненні формування нових підвалин наукового пошуку. До такої думки схиляє задіяння термінів «флуктуація» та «біфуркація» замість звичних «зміна» та «роздвоєння» на минулий і поточний стан.

Л. Юрженко схильна до формули соціальної динаміки як «руху суспільства, метаморфози його станів, що проявляються в змінах, які відбуваються в економічній, політичній, соціальній, духовній сферах, у змінах конкретних соціальних явищ і процесів» [30]. Навіть саме загальне знайомство з різноплановим змістовним наповненням даного концептуального визначення не надає підстав до нового погляду на нього. Справа у тому, що для позначення всіляких метаморфоз в широкому смислі вживається все той же термін «біфуркація».

Щодо досліджень, які б розкривали зміст «екологічної динаміки», то таких ми не виявили. Синонімічними до цієї категорії можна вважати широко вживані «посилення екологічного тиску», «підвищення рівня забруднення навколишнього середовища» тощо. Наука ще не визначилася у цьому питанні.

За такої розробленості проблеми суспільної динаміки і її складових зростає частка інформації, яку споживають інтуїтивно, не обмірковуючи. З цієї констатації випливає, що протиріччя між можливим і дійсним станом однієї зі сфер або їх усіх загалом вирішується у динамічному процесі за варіаційними принципами. Перетворення можливості у дійсність відтворюється у кількісно-якісних характеристиках, які при керованих змінах мають набути екстремальних (максимальне або мінімальне) значень. Власне за такої змінюваності стан екологічної, економічної та соціальної сфер ймовірно буде стійким. В динамічних системах рівновага втрачає методологічний статус базової константи і трактується виключно у форматі ймовірності чи то розглядається як окремих випадок.

Вочевидь наявність в соціально-економічних процесах усіх складових процесу і динаміки, що дозволяє надати суспільній динаміці концепт такого характеру: *це розгорнутий у часі і просторі процес безперервної цілеспрямованої зміни соціальних, екологічних і економічних параметрів у взаємозв'язку і взаємообумовленості з відповідним домінуванням деяких з них на відповідному етапі і рухом у напрямку якісного, цивілізаційного прогресування*. Власне суспільна динаміка являє собою траєкторію по якій рухається суспільство. Таке розуміння суспільної динаміки дозволить конкретніше формулювати стратегію і тактику реформаційних перетворень.

Приведені аргументи щодо можливості імплементації до економічної системи «теорії процесу», а слід і «динаміки» надають можливість оконтурити поняття «економічної динаміки», «соціальної динаміки», «екологічної динаміки», як локальних процесів змін параметрів економічної системи у часі і просторі в певному специфічному напрямку. Економічну динаміку слід пов'язувати з процесом закономірної зміни у часі та просторі кількісних і якісних параметрів економічної підсистеми, спрямованим на досягнення певного сукупного результату. Щодо соціальної динаміки, то під нею слід розуміти кількісно-якісний, просторово-часовий, еволюційний процес закономірної зміни потенціалу соціалізації та поліпшення рівня добробуту населення. Екологічна динаміка це теж процес у

просторі і часі з кількісними та якісними змінами закономірного й еволюційного характеру але пов'язаний з тиском економічної активності на навколишнє середовище.

**Висновки і пропозиції.** За результатами узагальнення теоретичних положень щодо категорії «динаміка» та її складових окреслено конструкції таких категорій як «суспільна динаміка», «економічна динаміка», «соціальна динаміка», «екологічна динаміка». Є підстави стверджувати про їх прийнятність у формуванні понятійного апарату експлейнарної бази суспільної динаміки. Але потребує додаткового дослідження понятійно-категоріальний апарат кількісної і якісної складової сфер економіки, їх рушійні сили та інструментарій оцінювання і моделювання.

### Література:

1. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк; Пер. с англ. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 346 с.
2. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. / А.С. Філіпенко. – К.: «Знання», 2000. – 174 с.
3. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика / П.А.Сорокин. – М.: Астрель, 2006. – 1176 с.
4. Кульман А. Экономические механизмы / А.Кульман; Пер с фр. . – М.: АО Издательская группа «Прогресс»; «Универс», 1993. – 192 с.
5. Форрестер Д. Мировая динамика / Д Форрестер; Пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 2003. – 379 с.
6. Andersen E. Evolutionary Economics: Post-Schumpeterian Contributions / E. Andersen. – London: Pinter, 1994. – 278 p.
7. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989.–361 с.
8. Райзберг Б.А. Системный подход в перспективном планировании / Б.А.Райзберг, Е.П.Голубев, Л.С.Пекарский. – М.: Экономика, 1975. – 271 с.
9. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: Наук. видання / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.
10. Антисфен. О воспитании, или О словах. / Антисфен // Антология кинизма / Пер. И. М. Нахова. – М.: Наука, 1996. – 336 с.
11. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т.Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – 1728 с.
12. Аристотель. Метафизика // Сочинения: в 4-х т. – М.: Мысль, 1975. -Т.1. – 570 с.
13. Новый тлумачний словник української мови: У 3 т. / Уклад. В.Яременко, О.Сліпущко. – Вид. 2-ге, випр. – К.: Вид.-во «Аконіт», 2001. – Т.3. – 862 с.
14. Пригожин И. Время. Хаос. Квант. К решению парадокса времени. / И.Пригожин, И. Стенгерс; пер. с англ. – М.: КомКнига, 2005. – 296 с.
15. Худокормов А. Современная экономическая теория Запада (обзор основных тенденций) / А. Худокормов // Вопросы экономики. – 2008. - № 6. – С.22-27.
16. Мельник Л.Г. Теория самоорганизации экономических систем: монография / Л.Г. Мельник – Сумы: Университетская книга, 2012. – 439 с.
17. Гегель Г.В.Ф. Наука логики: В 3 т. / Г.В.Ф. Гегель; Т.1. – М.: Мысль, 1970. – 564 с.
18. Словарь иностранных слов / Под ред. А.Спиркина. – 7-е изд., перераб. – М.: Русский язык, 1980. – 622 с.
19. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008.–431 с.
20. Иванов В.Н. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления / В. Н. Иванов, В. И. Патрушев; 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО «Экономика», 2001. – 327 с.
21. Петроченко П.Ф. Экономика труда в промышленности: Учеб. пособ. / П.Ф. Петроченко, И.А.Лесников; 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Экономика, 1978. – 264 с.
22. Гегель Г. Сочинения в 14 т.: Т.5. Наука логики – М.: Государственное изд.-во социально-экономической литер., 1937. – 715 с.
23. Антипенко Л.Г. Второе Всесоюзное совещание по философским вопросам естествознания / Л.Г. Антипенко, В.А.Казютинский, И.Н.Смирнов // Вопросы философии. – 1971. - № 4. – С. 125-126.
24. Калининкова И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона: Учебное пособие / И.О. Калининкова. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
25. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2000. – 864 с.
26. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; Пер. нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
27. Білецька Л.В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка): Навчальний посібник / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І.Савич. – К.: ЦУЛ, 2009. – 688 с.

28. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл ; Пер. с англ.; Т.1. – М. : Прогресс, 1993. – 415 с.
29. Миронова Н.И. Социальная динамика: метаморфозы самоорганизации и управления: монография / Н.И. Миронова. – Челябинск: ОАО «Челябинский Дом печати», 2005. – 174 с.
30. Юрженко Л. Соціально-політичні конструктивні зміни як умова демократичного транзиту / Л. Юрженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=22&c=228>

**Oleksich Dmitry**

kandidat of economics

**Oleksich Zhanna,**

kandidat of economics

*State higher educational institution “Ukrainian academy of banking of the National bank of Ukraine”*

## **PRINCIPLES OF ASSESSING THE LEVEL OF INDEPENDENCE OF THE SUPREME BODY OF EXTERNAL FINANCIAL CONTROL**

**Олексич Дмитрий**

кандидат экономических наук

**Олексич Ж.А.**

кандидат экономических наук

*ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины»*

## **ОСНОВЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ НЕЗАВИСИМОСТИ ВЫСШЕГО ОРГАНА ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ**

*В статье проведен анализ мирового опыта в сфере построения независимой системы государственного финансового контроля. Рассмотрены основные вехи на пути формирования независимой эффективной системы государственного финансового контроля. По результатам проведенного анализа сформирован вывод о необходимости реформирования отечественной системы финансового контроля на базе современных принципов независимости, задекларированных в мировых коллегияльных документах, которые являются руководящими в данной сфере. В результате анализа специфики независимости верховного органа государственного финансового контроля выделены основные виды такой независимости.*

**Ключевые слова:** *государственный финансовый контроль, независимость государственного финансового контроля.*

*The article analyzes the international experience in the field of building an independent state financial control system. The main milestones in the formation of an effective system of independent state financial control. According to the results of the analysis formed a conclusion about the need to reform the national financial control system based on modern principles of independence, declared in the world of collegiate documents that are guiding in this area. An analysis of the specificity of the independence of the supreme body of state financial control highlights the main types of such independence.*

**Keywords:** *state financial control, independence of the state financial control.*

The solution of applied problems of external financial control in Ukraine has a large number of significant complications. By focusing on solving the main theoretical and methodological problems of the system in the previous paragraph, we suggest turning to the applied aspects of the organization of the external audit in Ukraine. One such problem that needs immediate solution, of course there is a problem of independence Supreme Audit Institution of Ukraine.

Independence, accountability and transparency in the work of supreme audit institutions are fundamental requirements of democracy and the rule of law [11]. When these requirements are met, growing distrust of the Supreme Audit Institution of the society, which is a good example for other organizations.

As we noted in chapter there are different models of higher bodies external financial control. The choice of a particular model depends on the degree of independence and legitimacy of actions by the supervisory body. The independence of the Supreme Audit Institution may be enshrined in the Constitution or applicable law. However, regardless of their status or regulation, all control

bodies are designed to perform the same task - to monitor the proper and efficient management of public financial resources [11], perform this task is impossible without the independence and professionalism of auditors.

Analysis of international experience [5, 6, 7, 8, 10] allows us to formulate the necessary conditions for the formation of the external audit, among which are:

- a system of separation of powers, which is set by the constitution or formed as a result of political tradition;
- mixed economy, which implies the existence of a developed state and market sectors;
- the presence of a large number of institutional environment, ie the presence of national, regional and local authorities, foundations, political parties, councils and others;
- recognition of the priority of the rights and freedoms of man and citizen.

The supreme body of external financial control in Ukraine Accounting Chamber of Ukraine, which, despite the minor term operation, are recognized by the international community a better parent bodies in Europe. Accounting Chamber of Ukraine is a member of the International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) since 1998, European Organization of Supreme Audit Institutions (EUROSAI) since 1999, Governing Board of Supreme Audit Institutions of CIS since 2000 [17]. Unconditional support quality of national Supreme is the fact that in April 2009 the Accounting Chamber of Ukraine was elected as the external auditor of the Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE) for one year, renewable for another two years [16]. Although Ukraine is a member of this organization, the fact of her election as the external auditors is because for the first time in the history of the OSCE took the position of the former USSR. By this external independent Finn carried Supreme Audit Institutions Switzerland, Finland, Sweden, the UK and Norway. And in April 2010 at a meeting of the OSCE Permanent Council term of the Accounting Chamber of Ukraine as the external auditor of the organization, was extended for another two years. For this decision voted all 56 members of the organization [16].

In addition, the Accounting Chamber of Ukraine is working with the World Bank [18], in particular, examine all credit lines open them in Ukraine. Experts GRECO also recognized the Accounting Chamber of Ukraine effective in the fight against corruption [15].

However, unlike international recognition, the issue of independence of the Accounting Chamber of Ukraine is still open as the law of Ukraine, which is typical for other post-Soviet countries do not fully take into account the provisions of international declarations.

The issue of independence of Supreme Audit Institution considered as one of the key challenges in the way of an effective system of external financial control and audit system of the particular efficiency, because ensures balance, objectivity and reliability of the findings of auditors of the body, and not only contributes to transparency in the administration, but also ensures effective external financial control, which ultimately serves to strengthen public confidence in the government. For this reason, the independence of the external control is one of the fundamental principles of compliance which INTOSAI, as an international organization serving worldwide [14].

Since its founding in 1953, INTOSAI actively fighting for the independence of Supreme Audit Institutions [14]. There was no organized forum INTOSAI, whether Congress or an ordinary meeting of the presidents seminar, which would, in one form or another, do not touch the topic of independence parent bodies. Members of INTOSAI are convinced that without true independence audits can not guarantee an objective result. Without independence all the activities senior supervisory body and its auditors dedication lose all meaning [14].

The principles of independence was enshrined in some basic documents. Along with the basic principles of external financial control at the IX INTOSAI Congress in 1977 defined the basic principles of independence parent bodies. Fixing the basic principles of independence, Lima Declaration provided an opportunity to clear structuring these signs of independence and consider them in terms of organizational, financial and functional independence [11].

However, only the definition of the basic principles of independence did not provide relevant results that formed the need to clarify and detail the basic principles of independence. The result of the awareness of this need was the adoption in 2007 in Mexico City Mexico Declaration of

Independence at the XIX Congress of INTOSAI. Mexican declaration also known as the "highest Charter" independent external audit [12].

The purpose of the declaration is a declaration of Mexico and refinement of the basic principles of the independence of Supreme Audit Institutions, in cases where such independence is enshrined in the laws or the Constitution, and the protection of real independence of higher authority when such independence proclaimed only formally, but in practice not follows.

In Mexico Declaration reflected the eight fundamental principles of independence, recognized by higher authorities as an essential condition of effective external audit administration [12]:

1. Organizational independence also provides the necessary legal status of Supreme Audit Institution, fixing it necessary competence. Constitutionally assigned state status records the place and role of the supreme body of the country in government, determining the necessary degree of independence.

2. Financial independence is sufficient maintenance Supreme Audit Institution necessary and adequate resources. The supreme body is very necessary to determine the level of needs and resourced, thus avoiding dependence on the government and other authorities.

3. An important component of organizational independence functioning of the Supreme Audit Institution is independent personnel appointment and recall its leaders. The important point is the fact that an adequate level of independence can be guaranteed only if broad term appointment management Supreme Audit Institution. With specific regard to the withdrawal procedure, it should be as formalized and separate from the actions of authorities. Under the provisions of the Declaration of Mexico just such a situation can provide auditors normal performance of their duties without fear of persecution or sanctions by the administration or authorities.

4. Functional independence of Supreme Audit Institution as defined in the Declaration of Mexico. Thus, under the provisions of this Declaration higher authority should be able to determine the theme of audits, work plans, methods and ways of their implementation, as well as its own organizational structure and administration. The important point is the possibility of direct application to get information and guarantees its receipt in the required amount and the due date.

For better performance of its functions supreme body should not submit any legislative or executive authorities of the country or be influenced by them. Non subordination highest body of legislative or judicial branches of government, but in this case, it is not about the independence and autonomy of the expanded parent body.

However, independence and freedom in the Supreme Audit Institution kntrolyu is manifest not only in independent decisions regarding inspections, but also the presentation of results. Thus, the higher should be able to hold their own discretion presentation of the results of their inspections. The inspections will be made public at least once a year, but more frequent obstacles to presenting the results of inspections should not occur. In addition, higher body should independently determine the content and publication of reports and have the right to publish and distribute reports after the official presentation of the relevant authorities [11, 12].

Having reviewed the basic principles of the independence of Supreme Audit Institution outlined in the Declaration of Mexico, we are able to understand the role and importance of this issue to ensure the effective implementation of state economic management related to the use of public financial resources and assets. Additionally, we note that the issue of independence is higher and important in the world, is in fact considerable interest to the United Nations. Under the provisions of the UN presence independent body external financial control is a prerequisite for good governance, transparency, accountability and effectiveness of public administration, that all of the values that the international community seeks to support in various ways for many decades. UN supports strengthening the independence of Supreme Audit Institutions through the adoption and implementation of various international treaties, agreements and obligations, including such as the Millennium Development Goals (MDG) (enshrined in the UN Millennium Declaration in September 2000, etc.) [9].

So, as we see, the independence of the external audit play a leading role, as the only independent body will conduct an audit of economy, efficiency and profitability of budgetary resources. Since higher authority is not the only body in the country, which should respect the independence (in particular, it refers to the Central Bank (CB)), we propose to develop his own method (concept), which aims at an objective assessment of independence based on situational determine the level of independence of supreme Audit Institution for examples of methods and indexes of leading economic scholars Grillo and Tabellini, Alezina, Cukierman, Mangano on the independence of the Central Bank [1, 2, 4, 3].

Given all the above, defines the requirements under which it is possible to determine the degree of independence of the supreme body. Guided by the principles of independence set out in the Lima and Mexico declarations form the requirements for independence of the body [11, 12]. Independence requirements include the following main features:

- Availability legislation, which defines the independence of Supreme Audit Institution;
- The process of electing a chairman Supreme Audit Institution, re-election and dismissal should be exempt from the executive power;
- Chairman of the Supreme Audit Institution is elected for a sufficiently long period of time;
- Supreme Audit Institution should be able to conduct audits:
  - use of public funds, resources or assets of the recipient or beneficiary (beneficiary), regardless of the legal nature;
  - revenue collection that is indebted to the government or a government organization;
  - legality and compliance with government accounts or government organizations;
  - quality of financial management and reporting; and
  - profitability, efficiency and effectiveness of government action or government organizations.
- Supreme Audit Institution should be able to choose the subject of the audit; plan, prepare audit program, auditing; organization and maintenance of their office; require the fulfillment of their own making;
- The supreme body should be as independent of the audited entity;
- Unlimited access to information;
- Independence when publishing the results of the audit;
- Self election effective follow-up mechanisms related to the recommendations of Supreme Audit Institution;
- Are sufficient.

Uniting these requirements in three main groups: the requirements for organizational, financial and functional independence. Consider each group separately.

Thus, based on analysis of legal acts, we have identified the following criteria for independence [13]. To determine the organizational independence of such criteria include: the subordination of the Supreme Audit Institution public authorities; independent management Supreme Audit Institution; independence election of the leadership of Supreme Audit Institution; independent management Supreme Audit Institution for the representatives of different branches of government; independence of the members and staff of Supreme Audit Institution.

According to these criteria, we propose to evaluate this. Thus, the criterion of "subordination to higher authority public authorities" we offer divided into the following components: absolute independence, autonomy parent body, the limited autonomy of higher authority.

In absolute independence we mean a complete lack of accountability to any public authorities. Only possible accountability of Parliament (provided that its activity is limited only by legislative activity) and / or head of state (President), unless it is the head executive.

The autonomy of higher authority characterizes partial independence parent body, within which there is a subordination of parliament and / or head of state. The supreme body is independent of the organizations that it checks and protected from outside influence.

Under limited autonomy Supreme Audit Institution understand we propose formal subordination of executive authority and / or dependent organizations that it checks.

Summing up, it should be noted that not only the community of INTOSAI, and many other international institutions and organizations, as well as a growing number of national parliaments around the world recognize the multifaceted nature of the concept of independence of Supreme Audit Institution (combines the independence of constitutional, political, operational and professional, noting that it is a necessary condition for the existence of effective external control of public administration, but not an end in itself. This - rather condition, the foundation of our professional advantage, through which auditors can save critical and objective view of things, providing high quality and transparent control measures, and, ultimately, transparency and effectiveness of the public administration.

#### **List of references:**

1. Alesina, A. and R. Gatti (1995), Independent Central Banks: Low Inflation at No Cost?, American Economic Review 85, 196-200
2. Cukierman A., (1994) Central bank independence and monetary control, The economic Review 104, 1437-48.
3. Grilli V. The Grilli, Masciandaro and Tabellini criteria for central bank independence / V. Grilli, D. Masciandaro, G. Tabellini // [Electronic resource]. – Access regime : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/1344630?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21102060690871>
4. Mangano, G. (1997), Measuring Central Bank Independence: A Tale of Subjectivity and of Its Consequences, Cahiers de recherche économiques 9704, University de Lausanne.
5. Anisimov AA Financial control in capitalist countries. - M: Finance, 1966. - 99 p.
6. Basantsov I. B. Reigning finansovy control, Yogo kontseptualni aspects / I. B. Basantsov // Formuvannya rinkovih vidnosin in Ukraine. - 2005. - № 11. - C. 24-32.
7. Burtsev VV Organization of the system of state financial control in the Russian Federation: Theory and Practice. - M., 2002. - 206 p.
8. Voznesensky EA Financial Control in the USSR / EA Voznesensky. - M: the Legal. Lighted., 1973. - 134 p.
9. Declaration of the United Nations Millennium [Electron resource]. Mode of access: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_621](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_621)
10. Irwin D. Financial Control / D. Irwin. - Moscow: Finance and Statistics, 1998. - 253 p.
11. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing. - IX Congress of the International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI), 1977. - 10 s.
12. Mexico Declaration of Independence. XIX Congress of INTOSAI, November 2007 g. Mehiko, the United Mexican States. - [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.ach.gov.ru/ru/international/mexico/>
13. About Rahunkovu Chamber: The Law of Ukraine od 11 Lipnya 1996 p. Number 315/96 BP. - [Electron resource]. - The Verkhovna Rada of Ukraine. - Mode of access: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16,727,066>.
14. Site Intosai - <http://www.intosai.org/>
15. Site GROUP kraïn s Borotba s koruptsieyu - [http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/default\\_en.asp](http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/default_en.asp)
16. Site Organizatsii BEZPEKA that spivrobotnitstva in Evprovi - <http://www.osce.org/>
17. Site Rahunkovoï deer stand of Ukraine - <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index>
18. Site Svitovogo bank - <http://www.worldbank.org/>

**Penkova I.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor

**Akinina L.N.**

Senior Lecturer

*Crimean Federal University by V.I. Vernadsky, Russia*

## **THE EFFICIENCY ASSESSING OF THE RECREATIONAL RESOURCES USE**

**Пенькова И.В.**

д.э.н., профессор

**Акинина Л.Н.**

старший преподаватель

*Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского, Россия*

### **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ**

*The article says about different approaches to the efficiency estimation of the recreational resources use. Classification of estimation possible directions is offered applying existing methods and instruments of economic analysis.*

**Keywords:** recreational resources, use, assessing, efficiency

*В статье рассмотрены различные подходы к оценке эффективности использования рекреационных ресурсов. Предложена классификация возможных направлений оценки с применением существующих методов и инструментов экономического анализа.*

**Ключевые слова:** рекреационные ресурсы, использование, оценка, эффективность

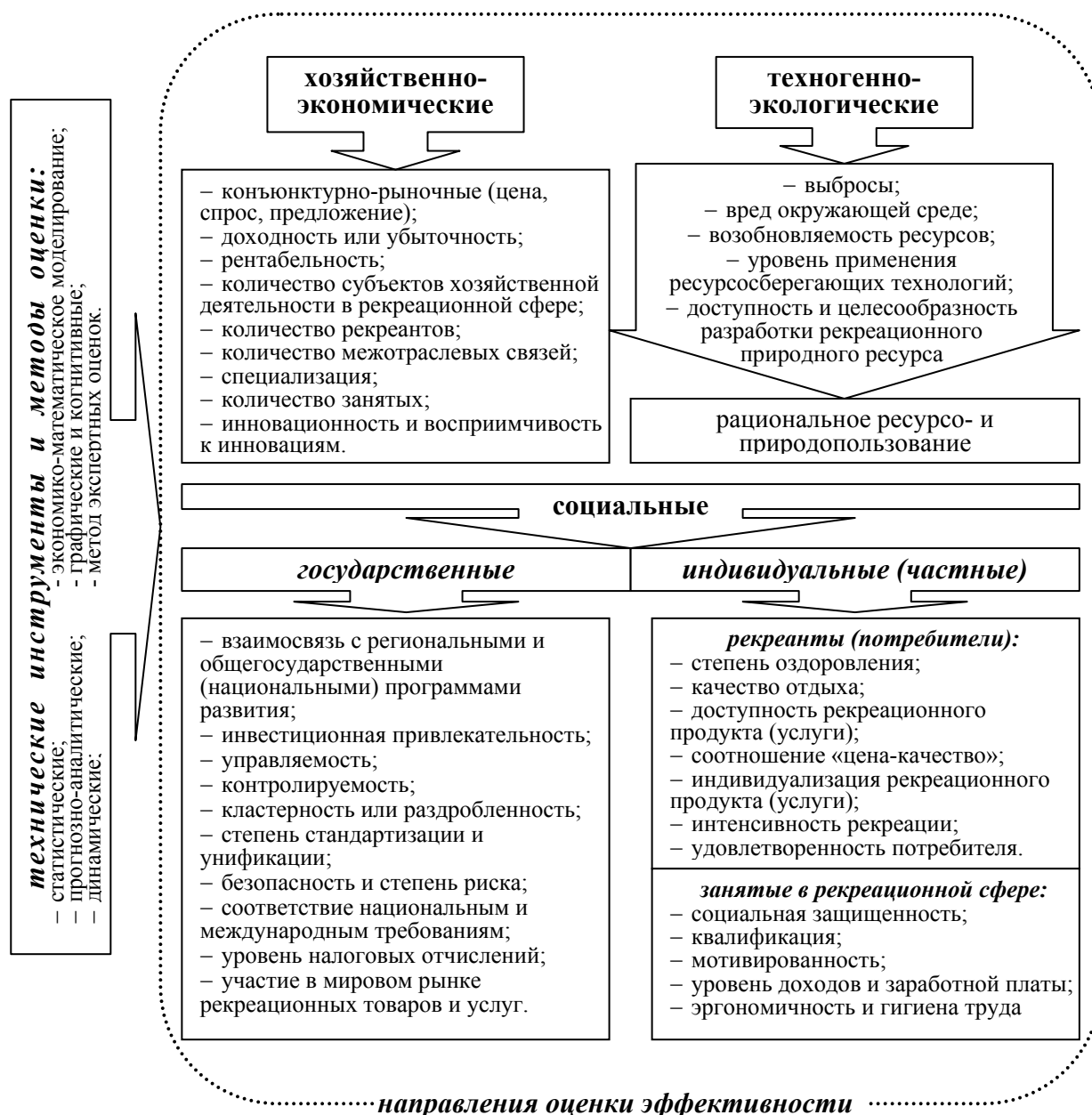
На всех этапах и стадиях социального прогресса основополагающим условием и приоритетом устойчивого развития является обеспечение эффективной социализации индивида, что в свою очередь требует решение задач поддержания и укрепления здоровья людей, как интеллектуального и трудового ресурса национальной экономики. При этом особую актуальность приобретают проблемы рационального использования рекреационного потенциала с целью формирования инструментов рационального природопользования на базе оценки эффективности освоения и применения различных ресурсов.

Соглашаясь с мнением Ю.Реутовой [1] отметим, что, с одной стороны, рекреационная индустрия выступает одним из динамичных секторов мировой экономики и оказывает непосредственное влияние на прогресс ключевых отраслей (транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров и услуг), оцениваемое мультипликативным эффектом, который выступает катализатором социально-экономического развития и способствует повышению качества жизни населения. С другой стороны, расширение масштабов рекреационной индустрии непосредственно связано с проблемами эффективности использования соответствующих ресурсов, адекватная и корректная оценка которой с каждым годом приобретает все большую актуальность.

Под экономической эффективностью в теории принято понимать процесс хозяйствования, результат которого выражается соответствующей выгодой, достигнутой при определенных затратах денежных, материальных, информационных ресурсов и рабочей силы. В свою очередь, экономическую эффективность рекреации как особого вида экономической деятельности можно трактовать как получение выигрыша от организации туризма в масштабах национальной экономики; туристского обслуживания населения, а также от производственно-обслуживающего процесса рекреационных предприятий [2, с.27]. Экономическая эффективность рекреационной деятельности является составным элементом общей эффективности общественного труда и выражается определенными критериями и показателями. [3, с.100]. Мультипликативное воздействие индустрии туризма и отдыха на национальную экономику выражается в использовании рекреационных ресурсов одновременно с различными отраслями социальной и хозяйственной сферы, что требует



оценки эффективности по дифференцированным направлениям наряду с экономической составляющей. Такой подход позволили сгруппировать и классифицировать направления оценки эффективности, которую можно осуществлять, применяя существующие методы и инструменты экономической науки (рис.1).



**Рис. 1. Направления и инструменты оценки эффективности использования рекреационных ресурсов (разработано авторами)**

Отметим, что проблему определения критерия эффективности рекреации следует рассматривать в трех аспектах: на уровне национальной экономики в целом, на уровне отрасли и уровне отдельного рекреационного предприятия. Общая цель на уровне общества распадается на частные цели деятельности отдельных подсистем. Положительное влияние рекреационной сферы на экономику государства происходит лишь в том случае, когда она развивается всесторонне, в комплексе с другими отраслями экономики. [3, с.1]

Соответствующие методология и подходы к оценке эффективности использования рекреационных ресурсов требуются при управлении развитием предпринимательских структур в туристско-санаторной индустрии. Такие методы анализа базируются на необходимости учета и контроля результатов функционирования субъектов хозяйственной

деятельности данной сферы, при помощи которых оценивается степень достижения поставленных целей и принимаются решения, направленные на регулирование возникающих отклонений, что в свою очередь требует формирования системы критериев и показателей оценки эффективности функционирования предпринимательских структур в рекреационном кластере [4, с. 157].

Кластерный подход актуализирует задачу выбора концепции определения эффективности использования рекреационных ресурсов, поскольку «главным признаком и причиной создания кластеров является повышение продуктивности привлекаемых ресурсов» [5, с.92], что призвано способствовать сокращению расходов производства продукта или услуги, усилению конкурентных преимуществ и возможностей, повышению инвестиционной привлекательности региона.

Таблица 1

**SWOT-анализ рекреационной сферы территории**

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
1. Благоприятный климат. 2. Большой потенциал и наличие уникальных бальнеологических ресурсов. 3. Наличие моря и пляжей. 4. Особенности оздоровительного и лечебного эффекта. 5. Развитость курортно-туристского и рекреационного комплекса. 6. Многообразие транспортной доступности. 7. Многообразие и ценовая доступность продуктов питания и ТНП. 8. Наличие парковой зоны. 9. Наличие свободных территорий 10. Наличие частного фонда размещения. 11. Самобытность территории и культурно-историческое наследие. 14. Наличие ресурсов для различных видов туризма	1. Сезонность. 2. Наличие узлов транспортной инфраструктуры (порт и железная дорога). 3. Недостаток пляжных территорий. 4. Транспортная недоступность 5. Низкий уровень использования бальнеологических ресурсов. 6. Недостаточное количество объектов экскурсионного показа. 7. Недостаток оздоровительных учреждений. 8. Неразвитость инфраструктуры досуга и развлечений. 9. Несовременность части фонда размещения. 10. Низкая эффективность части здравниц. 11. Слабый имидж курорта. 12. Невысокий уровень качества рекреационных товаров и услуг. 13. Низкий уровень инвестиций
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
1. Создания курорта современного уровня. 2. Обретение статуса субъекта особой экономической зоны рекреационного типа. 3. Рост числа рабочих мест в рекреационной отрасли. 4. Освоение прибрежной территории и вовлечение в рекреационное использование. 5. Увеличение потоков отдыхающих. 6. Снижение влияния фактора сезонности и переход к круглогодичной загрузке. 7. Повышение эффективности рекреационного комплекса. 8. Устойчивость развития рекреации. 9. Повышение имиджа курорта. 10. Повышение качества рекреационных товаров и услуг. 11. Повышение управляемости, правовая и административно-информационная поддержка предприятий сферы рекреации. 12. Интенсификация инвестиций.	1. Усиление конкуренции. 2. Размыв и уменьшение пляжных территорий. 3. Загрязнение водных ресурсов (моря, рек, источников) стоками промышленного, канализационного и ливневого происхождения. 4. Близость технологической зоны и инфраструктуры технических транспортных путей. 5. Угроза загрязнения техногенного характера («керосиновое пятно», выбросы, аварии и т.п.) и нанесения вреда окружающей среде. 6. Природная и технологическая эрозия побережья. 7. Повышение степени износа сооружений инфраструктуры. 8. Организационно-правовая и экономическая обособленность сферы курортного бизнеса. 9. Слабая правовая и информационная поддержка предприятий рекреационной индустрии.

*Составлено авторами на основании [1, с.15]*

Набор методов оценки эффективности, применяемых в рекреационной сфере, достаточно широк. К ним относят как количественные, так и качественные методы, среди которых: медико-биологическая, эстетическая, экономическая, экологическая оценка, предложенная ЮНЕСКО методика оценки природных, культурных туристских объектов.

В современной науке одним из широко применяемых методов оценки явлений представляется SWOT-анализ, который предоставляет возможности базового исследования позитивных и негативных тенденций изучаемого процесса. Достаточно успешно этот метод можно применить и к анализу рекреационной сферы определенной территории (табл. 1).

Проведенное исследование показывает, что в настоящее время в экономической теории и практике хозяйственной деятельности не сложилось единого подхода к оценке эффективности использования рекреационных ресурсов. Дискуссионными остаются вопросы определения критериев и показателей, на основе которых может осуществляться оценка деятельности предпринимательских структур, функционирующих в кластерах курортно-туристской индустрии. Во многом это связано с многокритериальностью функционирования предпринимательских структур и кластеров, что определяется разнообразием целей, преследуемых различными группами участников, разветвленностью хозяйственных, социальных и экономических взаимосвязей, что предполагает дифференцированную, и одновременно, интегральную оценку по различным направлениям, с которыми взаимодействует рекреационный сектор.

#### **Литература:**

1. Реутова Ю.Н. Теоретические аспекты оценки рекреационного и инвестиционного потенциалов санаторно-курортного комплекса / Ю.Н. Реутова // Terra Economics. – 2011. – № 1. – Т. 9. – С.77-83.
2. Саак А.Э. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме. /А.Э.Саак, Ю.А.Пшеничных - СПб: Питер, 2007. - 480 с.
3. Страчкова Н.В. Экономическая эффективность функционирования рекреационной сферы АР Крым / Н.В.Страчкова, Г.А.Галух // Культура народов Причерноморья. - 2009. - №176. - С.100-103.
4. Яковлева-Чернышева А.Ю. Теория и методология управления развитием предпринимательских структур в рекреационном кластере: монография/А.Ю. Яковлева-Чернышева; Восточная экономико-юридическая гуманитарная академия (Академия ВЭГУ); Сочинский институт. – Сочи, 2011. – 206 с. - ISBN 978-5-87865-549-1
5. Цёхла С.Ю. Повышение эффективности функционирования рекреационной сферы на основе кластеров / С.Ю.Цёхла // Материалы научно-практической конференции «Проблемы формирования инновационных механизмов в современных условиях. Социально-экономическое развитие Крыма на основе кластеров». – Симферополь: Минэконом АРК, 2007. – 167 с. (С. 91-93).

**Przyputa N. V.,**

Senior Lecturer, Department of Theoretical and Applied Economics,  
*Training Institute State Employment Service of Ukraine, Kiev*

### **MECHANISMS OF COMPETITIVENESS DEVELOPMENT OF DAIRY PRODUCTION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF INCREASING OF GLOBALIZATION PROCESSES**

**Припута Н. В.,**

старший преподаватель кафедры теоретической и прикладной экономики,  
*Институт подготовки кадров государственной службы занятости Украины, г.Киев*

### **МЕХАНИЗМЫ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*Рассмотрены механизмы конкурентного развития молокопродуктового подкомплекса Украины в условиях усиления процессов глобализации международной и отечественной экономики.*

**Ключевые слова:** *молокопродуктовый подкомплекс, конкурентное развитие, механизмы, глобализация.*

*Mechanisms of competitiveness development of dairy production of Ukraine in the context of increasing of globalization processes of international and domestic economy are considered in the article.*

**Key words:** *dairy production, competitiveness development, mechanisms, globalization*

Каждая отрасль выполняет свою особую роль в экономике. Важность молокопродуктового подкомплекса проявляется в решении субъектами хозяйствования

отрасли вопросов продовольственного обеспечения по молоку и молочной продукции как незаменимыми белковыми диетическими продуктами питания. Действенность функционирования данного подкомплекса в экономике, наряду с решением задач производства молока и молочной продукции или оказания услуг, определяется также и степенью эффективности использования ресурсов. Подкомплекс функционирует уже в других условиях, когда каждый его субъект испытывает давление глобальных экономических процессов и влияние международной конкуренции. В связи с этим, актуальным является повышение конкурентного уровня экономики на отраслевом и хозяйственном уровнях за счет обоснования механизмов конкурентного развития и усиления уровня конкурентоспособности как элемента повышения действенности рыночного механизма подкомплекса.

Исследованию вопросов формирования конкурентных механизмов, конкурентной среды и антимонопольно-конкурентного регулирования в экономике посвящены работы многих зарубежных авторов, среди которых выделяются Е. Дж. Долан [1], Д. Е. Линдсей [1], Н. Г. Мэнкью [4], М. Портер [6] и другие. Среди отечественных ученых вопросы развития конкуренции и формирования действенного рынка в молокопродуктовом подкомплексе посвятили свои работы такие ученые как Ильчук Н. М. [3], Мостенская Т. Л. [5], Саблук П. Т. [2] и другие.

Обобщение результатов научных исследований обуславливает актуальность данной статьи, что заключается в характеристике механизмов конкурентного развития молокопродуктового подкомплекса в условиях усиления процессов глобализации.

Молокопродуктовый подкомплекс Украины испытывает все большее влияние мирового рынка. Поэтому, в современных условиях, в нем следует учитывать проявление основных факторов, что тесно влияют на развитие процессов конкуренции и монополизации на отдельных рынках. Выход на украинский рынок молока и молочных продуктов транснациональных компаний ставит актуальным необходимость развития механизмов конкурентного развития как противодействия возможному искажению рынка указанными международными компаниями, что задействовало ими в других странах. Одними из основных негативных тенденций влияния таких компаний является стремление к захвату монопольной власти и информационное искажение рынка для получения сверхприбылей. В связи с этим, для отечественного рынка молока и молочных продуктов важным является:

- 1) антимонопольное ограничение уровня рыночной власти транснациональных и отечественных субъектов хозяйствования на рынке;
- 2) предоставление возможности использования сетевых эффектов для нивелирования информационного искривления рынка
- 3) дифференцирование механизмов конкурентного развития в зависимости от влияния составляющих внутри- и внешнеэкономической среды.

Обеспечение действенности рынка и сохранение рыночных принципов функционирования экономики декларируется всеми цивилизованными странами мира. Реальность последних десятилетий свидетельствует о распространении влияния транснациональных экономических структур на состояние отдельных отраслей в разных географических регионах мира. То есть деятельность этих структур в стране происхождения может осуществляться на рыночных принципах, а в других странах путем использования в свою пользу эффекта масштаба и путем искривления рынка. В целом, для государства важным является проведение мониторинга процессов концентрации, слияния и поглощения в любом подкомплексе, в том числе и в молокопродуктовом. На текущий момент актуальным является проведение международного мониторинга процессов слияния и поглощения.

Межфирменные отношения отдельных интегрированных структур в современный период охватывают несколько стран и за счет повышения концентрации могут вызвать существенное влияние на уровень монополизированности и развития отдельных мировых рынков. При этом есть сложности задействия механизмов антимонопольно-

конкурентного регулирования этих структур в отдельных странах, поскольку интегрированные структуры находятся не только сугубо под юрисдикцией одной страны, но и своей собственной, где ею могут соблюдаться все нормы антимонопольного законодательства. В связи с этим, в эпоху усиления процессов глобализации активной составляющей антимонопольно-конкурентной политики должно быть определение допустимости концентрации отдельных экономических агентов на отдельных географических рынках, чтобы не допустить их искажения и обеспечить действенное развитие конкурентных отношений в различных частях экономического мира. Наиболее эффективно это можно сделать за счет формирования международных экономических структур и вхождения в них Украины.

Активное развитие процессов монополизации на определенном рынке оказывает негативное влияние на потребителей его продукции и экономику в целом. Экономический субъект, который достигает монопольного положения на рынке, пытается его использовать и получать за счет этого сверхприбыли за предоставление обществу неадекватной информации о расходах по производству продукции и цен на нее. Нивелированию возможностей искажения рынка будет способствовать формирование институтов открытого общества и информационного общества.

Одной из характерных черт развития процессов глобализации в экономике является универсализация инструментов развития отраслевых подкомплекса и обоснование хозяйственных решений на основе использования Internet-сетей и использования так называемых сетевых эффектов. В условиях усиления процессов глобализации использование таких возможностей является важным для любых субъектов хозяйствования молокопродуктового подкомплекса.

Возможность получения сетевого эффекта обуславливается количеством потребителей определенного продукта или услуги. Большая эффективность использования сетевого эффекта появляется при увеличении численности потребителей сверх уровня, получивший название «критическая масса», от достижения и превышения которого полезность использования услуги для предыдущих и текущих пользователей превышает уплаченные за нее затраты. Мера полезности определяется численностью пользователей услуги. После превышения их численности свыше уровня «критической массы» привлечения новых пользователей становится более оправданным, поскольку их расходы по пользованию услугой оправдываются получением гарантированного дохода. С другой стороны, это можно охарактеризовать как получение положительных сетевых экстерналий. Поэтому после преодоления указанного уровня присоединения к сети для новых пользователей присоединение становится более привлекательным.

Среди механизмов, что применяют монопольные структуры в различных отраслях, используется формирование искаженного информационного пространства и создание препятствий для объективного распространения информации. Это ими используется, в первую очередь, для формирования монопольных цен и получения сверхприбылей за счет потребителей. Поэтому для молокопродуктового подкомплекса, как и для любого подкомплекса, важно со стороны государства содействие формированию надлежащих отраслевых сетевых информационных и консалтинговых структур, потребителям которых гарантировалось бы предоставление объективной информации по характеристике составляющих рыночной инфраструктуры и помощь в обосновании принятия хозяйственных решений адекватных для сложившейся рыночной ситуации. В этом отношении для субъектов сетевого информационно-консультационного бизнеса целевым ориентиром развития является увеличение численности пользователей до уровня «критической массы» и их последующее превышение.

Формирование международных и национальных интеграционных структур сопровождается рационализацией системы взаимоотношений. Определяющим при этом является возможность обеспечения уровня конкурентных преимуществ по отдельным этапам движения продукции: производства, переработки, транспортировки и торговли с учетом

опыта партнеров. То есть в этом отношении получили распространение процессы дифференцирования общего процесса производства по отдельным этапам и определение преимуществ, что можно получить на каждом этапе. Например, если интегрированная структура создается на молокопродуктовом рынке, то составной частью ее стратегии обязательно должны быть механизмы дифференциации и специализации. В этом отношении полезно обобщение опыта внедрения отечественными субъектами хозяйствования конкурентных механизмов развития в ответ на вызовы, с которыми они сталкиваются. Среди таких механизмов субъектами хозяйствования молокопродуктового подкомплекса могут использоваться механизмы : увеличения потенциала компании за счет увеличения масштаба бизнеса на основе акционирования, ведения деятельности на основе разработки стратегии и маркетинговых принципов работы, формирование торговых марок по различным видам продукции, дифференцированное отношение к потребителям с соответствующим проведением товарной и ценовой политики, проведение инновационного обновления всех сторон производства и его организации.

Обобщение вышеизложенного позволяет нам сделать следующие выводы относительно того, что молокопродуктовый подкомплекс Украины в последнее время испытывает рост давления от распространения процессов глобализации, одним из характерных проявлений чего стал выход на украинский рынок молока и молочных продуктов транснациональных компаний. Все указанное выше обуславливает актуальность развития механизмов конкурентного развития для противодействия возможной монополизации рынка международными компаниями. Одними из возможных основных негативных тенденций влияния таких компаний является стремление к захвату монопольной власти и информационное искажение рынка для получения сверхприбылей. Согласно этому для отечественного рынка молока и молочных продуктов важным является: антимонопольное ограничение уровня рыночной власти транснациональных и отечественных субъектов хозяйствования на рынке, возможность использования сетевых эффектов для нивелирования информационного искривление рынка и дифференцирование хозяйственных механизмов конкурентного развития в зависимости от влияния элементов внутри- и внешнеэкономической среды.

#### **Литература:**

1. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок : микроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей, пер. с англ. В. Лукашевича и др. [Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича]. – СПб, 1992. – 496 с.
2. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні : монографія / За ред. П. Т. Саблука, В. І. Бойка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.
3. Ільчук М. М. Ефективне функціонування аграрних підприємств на ринку молока / М. М. Ільчук, І. С. Гурська. – К.: НУБіП, 2012. – 253 с.
4. Мэнкью Н. Г. Принципы экономики / Н. Г. Мэнкью, 2-е изд., сокращ. – СПб : Питер, 2001. – 496 с.
5. Мостенська Т. Л. Економічний механізм формування і ефективного функціонування молочної промисловості України : Автореф. дис. д-ра екон. наук : 08.07.02 / Т. Л. Мостенська ; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2001. – 37 с.
6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер : пер. с англ. / под ред. и с предисл. В. М. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

**Saduakassova K.Zh.**

kandidat of Economic Sciences, Professor

**Amanova G.D.**

kandidat of Economic Sciences, Professor

**Khuanysh L.**

Master of Economics

*Finance Academy, Kazakhstan*

## **CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF AGRICULTURE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

**Садуакасова К.Ж.**

к.э.н., доцент

**Аманова Г.Д.**

к.э.н., доцент

**Хуаныш Л.**

магистр

*Финансовая академия, Республика Казахстан*

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АПК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

*The article discusses the current state of development of agriculture of the Republic of Kazakhstan, studied the problems and prospects of its development.*

***Keywords:** agriculture, crops, livestock, gross yield, efficiency.*

*В статье рассмотрены современное состояние развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан, изучены проблемы и перспективы его развития.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйство, аграрный сектор, растениеводство, животноводство, валовой сбор, эффективность.*

Агропромышленный комплекс - крупный, социально значимый сектор экономики. Доля сельского хозяйства в структуре ВВП с каждым годом неуклонно снижается. В 1990 году она составляла 34%, а в последние годы не превышает 5%. Потребительский рынок страны более чем на 70% формируется за счет продовольствия и товаров, изготовляемых из сельскохозяйственного сырья. Аграрный сектор создает условия для развития многих отраслей промышленности и сферы производственных услуг.

Несмотря на появившиеся в последнее время положительные тенденции, можно констатировать, что агропромышленный комплекс страны находится в кризисном состоянии. Реформирование аграрного сектора экономики привело более чем к двукратному спаду производства и падению его эффективности. Уровень рентабельности сельхозпредприятий составила в 1992 г. - 60,5%, в 2013 году его значение снизился до 17,5%. В настоящее время в стране отсутствует обоснованная концепция развития агропромышленного комплекса. Сельскохозяйственные производители оказались в годы рыночных реформ в тяжелейшем положении и в основном решают проблемы выживания, а не задачи внедрения достижений научно-технического прогресса. В 90-е годы разрабатывались различные программы ускоренного выхода АПК из кризиса, однако они не выполнялись на должном уровне. Причины тому стратегические просчеты - отсутствие продуманной государственной политики рыночного реформирования экономики в целом, и как следствие отказа от государственного регулирования - недостаточное финансирование на всех этапах и практически по всем направлениям. В последние годы появились позитивные изменения в развитии АПК, но пока они имеют ограниченный характер и не определяют общего его состояния.

В подтверждение сказанного рассмотрим динамику основных показателей АПК (табл. 1). В 2013 году, как и в предыдущих годах, самой потребляемой группой продуктов питания

(в среднем на душу населения) в Республике Казахстан являлась группа молоко и молочные продукты, наименее потребляемой - рыба и морепродукты [1].

Таблица 1

**Потребление основных видов продуктов питания на душу населения, кг в месяц**

Годы	хлебобулочные и крупяные изделия	мясо и мясопродукты	рыба и морепродукты	молоко и молочные продукты	яйца (штук)	масла и жиры	фрукты	овощи	картофель	сахар, кондитерские изделия
2000	10,3	3,7	0,4	19,6	8,5	0,9	1,3	7,2	5,5	1,8
2001	10,0	3,7	0,7	19,6	9,1	1,5	2,9	7,9	5,5	2,2
2005	9,5	3,3	0,7	15,8	9,0	0,9	3,0	5,9	3,9	2,4
2010	10,2	4,4	0,8	17,0	10,8	1,1	4,0	5,9	3,5	2,5
2011	10,4	5,5	0,9	19,0	12,5	1,6	4,9	7,3	4,0	3,2
2012	10,3	5,6	0,9	18,4	13,0	1,5	4,9	7,2	4,1	3,2
2013	10,4	5,8	0,9	19,0	13,2	1,5	5,1	7,3	4,1	3,3
Норма	9,2	6,8	2,0	33,8	24,3	1,1	9,4	12,2	8,1	3,2

Примечание – Статистический сборник Агентства РК по статистике «Сельское, лесное и рыбное хозяйство», Алматы, 2014г.

По оценкам Организации ООН в области сельского хозяйства и продовольствия (ФАО), в середине 80-х гг. СССР входил в десятку стран мира с наилучшим типом питания. В 1985 г., по данным ФАО, житель СССР в среднем получал в день 105,3 г белка (из них 51,5 г — белка животного происхождения: в мясе 22,2 г, в молоке 15,2 г, в рыбе 9,5 г, в яйцах 4,6 г). Основой для обеспечения питанием на таком уровне было отечественное сельскохозяйственное производство. За годы реформ ситуация изменилась. Структура потребления населением Казахстана пищевых продуктов стала нерациональной. Большинство важнейших продуктов питания потребляется в значительно меньших количествах, чем это предусмотрено научно обоснованными нормами. Приведенные данные свидетельствуют о серьезности проблемы обеспечения физической доступности продовольствия в Казахстане [2].

Специалисты отмечают, что в настоящее время 70% жителей РК «недобирают» в своем рационе белки животного происхождения, недостаток углеводов характерен для 40% населения, а жиров — для 10%. Основной причиной дисбаланса питания является огромное потребление белого хлеба и сдобных хлебобулочных изделий, картофеля и жиров животного происхождения, недостаточное потребление рыбы, мяса, нерафинированных растительных масел, зерен злаковых культур, свежих овощей и фруктов, орехов и ягод. Дефицит витаминов группы В составляет 30–40%, витамина А — 30%, основных природных антиоксидантов — витамина Е и витамина С — 70–90%. Повседневный рацион большинства казахстанцев — это пища «бедняков» — углеводисто-жировая, с недостаточным количеством животного белка, дефицитом пищевых волокон, витаминов и микроэлементов. Это отражается на здоровье населения, на качестве и продолжительности жизни.

Среднестатистический житель нашей страны потреблял мяса и мясопродуктов в 1,4 и 2 раза меньше, чем житель Франции или США; молока - в 2 и 1,6 раза меньше, чем житель Франции или Австрии; фруктов - в 3 раз меньше немца, итальянца. И это при том, что менее благоприятный, чем в названных странах климат диктует необходимость большего потребления пищи [3].

Известно, что полноценные пищевые продукты должны иметь в своем составе в оптимальном по количеству и качеству соотношении белки, жиры, углеводы, минеральные вещества, витамины, ферменты и прочие компоненты, обеспечивающие высокую пищевую и потребительскую ценность продуктов питания. Белок занимает особое место в рациональном питании человека. Он ответственен за нормальное развитие и функционирование человеческого организма, служит основным источником незаменимых аминокислот,



выполняет роль строительного материала в процессе развития клеток и обмена веществ в организме. Поставщиком белка служат продукты питания животного и растительного происхождения. Рекомендуются потребление белков в соотношении: животного - 55% и растительного — 45%. Соотношение это в последние годы нарушилось в сторону большего количества растительного белка, что приводит в сочетании с дефицитом белка в целом к ухудшению здоровья и высокой смертности населения. Дефицит белка в рационе питания в РК составляет в среднем до 20 - 25%.

Еще одно неприятное последствие заключается в том, что значительная доля потребляемых продуктов поставляется на наш рынок другими странами.

Отметим, согласно информации «О производстве, потреблении, экспорте и импорте продуктов питания в Казахстане в 2012 году», представленной Министерством сельского хозяйства РК, «пробелы» в отечественном производстве отмечаются по целому ряду продуктов. По оперативным данным Казахстан лишь на 60% обеспечивает себя собственной сельскохозяйственной продукцией, остальные 40% составляет доля импорта. Внутренний спрос на яблоки в Казахстане покрывается местными производителями только на 51,4%, мясо птицы на 36%, колбасные изделия на 57%, масло сливочное на 64,2%, сыры и творог - 46,5%, сахар - 39,5%, рыбу - 65,6%. Это обстоятельство стало в последние годы предметом пристального изучения, так как затрагивает проблемы безопасности государства. Мировой опыт свидетельствует, что страна сохраняет свою независимость, если доля импорта к внутреннему потреблению находится в пределах 20 - 30%. Иными словами по многим видам продовольственных товаров страна перешла допустимые пределы зависимости от импорта. Это может привести к диктату цен, разрушению отечественного производства, захвату казахстанского внутреннего рынка. На рынке все решает цена, когда доходы низкие у потребителя, кто бы это ни был, он берет более дешевые продукты и на качество не смотрит. Поэтому и проходят зарубежные товары. Потому что наш местный продукт казахстанский, не конкурентоспособен по ценовым критериям. Исправить ситуацию может только правильное управление агропромышленным комплексом страны, эффективная государственная поддержка, которой сейчас недостаточно.

В настоящее время одним из наиболее актуальных является неблагоприятное состояние парка сельхозмашин. За последнее десятилетие 20 века произошло более чем двукратное сокращение парка основных видов машин по сравнению с годами наибольшего насыщения сельскохозяйственных предприятий техникой. Средний возраст парка сельхозтехники составляет 13-14 лет, при нормативном сроке эксплуатации 7-10 лет; 70% имеющегося парка сельхозтехники – производства до 1991 года. Наличный парк техники устарел морально и изношен физически. Износ сельхозтехники в Казахстане составляет около 80%. По данным Министерства сельского хозяйства РК средний возраст более 70% зерноуборочных комбайнов и тракторов составляет 13-18 лет при нормативном сроке эксплуатации 8-10 лет.

Кроме того, подлежат списанию более 70% зерноуборочных комбайнов, около 80% тракторов, 75% жаток и 80% сеялок. Ограниченное поступление техники вынуждает хозяйства сокращать списание устаревших машин и оборудования, что значительно увеличивает затраты на ремонт и техобслуживание.

Анализ состояния АПК и динамика его развития свидетельствуют о том, что в целом результаты проводимых с начала 90-х годов реформ — негативные. Вместо роста и повышения эффективности производство сокращается и деградирует. Валовая продукция за последнее десятилетие снизилась почти вдвое, вышло из оборота свыше 30 млн. га земель, практически прекращено государственное финансирование производства, разрушена материально — техническая база.

На сокращение производства продукции АПК повлияло множество факторов: сокращение посевных площадей, снижение урожайности, износ техники, нарушение технологий возделывания и переработки сельскохозяйственной продукции, утрата государственного контроля и поддержки отраслей АПК и т.д. Но это - следствия, а основная

причина - отсутствие государственного регулирования АПК. Спрос на продукцию сельского хозяйства в отличие от иных потребительских товаров не связан непосредственно с уровнем цен и уровнем доходов населения. По этой причине только рыночными механизмами невозможно достичь равновесия между спросом и предложением на продукты АПК. Экономическая стагнация АПК РК - результат не перепроизводства, а системных дефицитов. Именно поэтому многие регуляторы, эффективно действующие в странах с рыночной экономикой, в наших условиях не могли быть полезны для казахстанского продовольственного комплекса. За 90-е годы капитальные вложения в агропромышленное производство сократились примерно в 20 раз, поступления техники сельскому хозяйству - примерно наполовину.

Одним из выходов из сложившейся ситуации является лизинг. А именно, лизинг сельхозтехники, который как источник финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятий, один из важнейших механизмов их технического перевооружения, внедрения новой техники и технологий, повышения инновационного уровня и экономических результатов производства.

По данным Агентства РК по статистике за период с 2002 по 2011 годы общая стоимость за сельхозтехнику полученную в лизинг составила 72209263 тыс. тенге, в количестве свыше 7625575 единиц. На 1 января 2011 года сумма за сельхозтехнику, полученную в лизинг, составила 34352774 тыс. тенге, в количестве 2452 единицы. Из них основной объем приходится на кукурузоуборочные комбайны 39% в натуральном выражении и 55% в стоимостном, на тракторы – 28%, сеялки – 10% и т.д. [4, с.40].

Одним из решения проблем АПК является государственная поддержка малого и среднего бизнеса в агропромышленном секторе, в частности в создании сети новых перерабатывающих предприятий в сельском хозяйстве. На данный момент главным препятствием к доступу субъектов АПК к льготным кредитным ресурсам является их ненадежное финансовое состояние и отсутствие должного ликвидного залогового обеспечения. Особенно данная проблема характерна для мелких и средних сельхозпредприятий.

Поддержка мелких сельхозтоваропроизводителей через программы субсидирования должного эффекта не даст. Не поставив отечественные отрасли на индустриальную основу, рассчитывать на решение существующих проблем и реализацию принятых государственных программ не возможно. Образование сельских кооперативов решило бы многие проблемы.

Для развития сельскохозяйственных кооперативов необходимо:

- совершенствование правового обеспечения деятельности сельскохозяйственных кооперативов;
- развитие системы финансово-кредитной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей и кооперативов;
- улучшение информационно-консультационного обслуживания и научного обеспечения;
- укрепление и развитие системы подготовки кадров для сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельскохозяйственных кооперативов.

#### **Литература:**

1. Статистический сборник Агентства РК по статистике «Сельское, лесное и рыбное хозяйство», Алматы, 2014г.
2. Кайгородцев А.А. Продовольственная безопасность: казахстанская модель, Вестник КАСУ №4 - 2008г.
3. <http://www.protown.ru/information/hide>
4. Маркетинговое исследование на тему: Основной рынок и сборка сельскохозяйственной техники в Республике Казахстан, Астана, 2012 г.

**Tul S. I.**

Postgraduate student

*Higher Educational Establishment of Ukoopspilka  
«Poltava University of Economics and Trade», Ukraine*

## **INTELLECTUALIZATION OF PRODUCTION AS THE MAIN DRIVING FORCE OF SECTORAL CHANGES IN THE GLOBAL ECONOMY STRUCTURE**

*Changes in the sectors of economy that are occurring under the influence of intellectual work expansion in the production sphere have been analyzed in the article. Interdependence between the increasing role of intellectual production and development of tertiary, quaternary and quinary economic sectors in accordance with the peculiarities of intellectual work was defined.*

**Keywords:** *intellectual production, intellectual work, tertiary, quaternary and quinary sectors of the economy, knowledge-intensive service, creative industry, post-industrial society.*

**Problem statement.** Nowadays the development of the immaterial and intellectual production processes has reached the global scale. But until the present there is no any unique scientific approach that clearly defines the difference between immaterial and intellectual production. That is proved by the practice of determination the certain types of economic activities by sectors. At the cusp of the 20<sup>th</sup> and 21<sup>st</sup> centuries, a large number of new theoretical approaches and concepts, that define the stage of economic development of particular country as well as a society as a whole, were formed.

**Analysis of recent researches and publications.** The main aspects of sectoral changes in the global economy structure were considered by the leading scientists such as D. Bell, C. Clark, J. Fourastié, N. Foote, P. Hatt, A. Toffler.

**The main purpose of this research** is analysis of sectoral changes in the global economy structure, which are taking place under the influence of intellectualization of production.

**Statement of basic research materials.** Defining the main stages of human development, firstly, the study of C. Clark and J. Fourastié that divided social production into three sectors: primary (agriculture), secondary (manufacturing industry) and tertiary (services industry) should be mentioned. According to the scientists three-sector hypothesis, the transition from one technological mode of production to another is associated with deep structural changes in the economy, as a result, each stage of social development is characterized by the dominance of a particular sector in the gross national product.

The modern theory and practice of international economics clearly indicate that till present time three sectors of the economy are fully formed: primary that is represented by the extraction of raw materials, secondary – by the manufacturing industry and tertiary – by the service industry. Thus, in the gross domestic product (GDP) structure of pre-industrial society the primary sector is dominated, namely agriculture's share is 70%, manufacturing industry is 20%, service production is 10%; for industrial stage of development the correlation of three sectors by their share in the economy is the following: agriculture – 20%, manufacturing industry – 50%, services – 30%. The modern society has entered into a new phase of its development – into post-industrial, that is characterized by the dominance of the tertiary sector (70%).

The main criteria for determining the post-industrial society are considered to be the share of services provided in the GDP structure, and the share of employment in this sphere, that should be more than 50%. The USA is one of the first countries that entered the post-industrial stage of development. In this country back in 1960, most of the working population was employed in the tertiary sector (58,2%). In accordance with this approach to identify the stages of economic development, the post-industrial countries are the Netherlands (employment in the tertiary sector as of 2012 is 82,2%), the UK (79,7%), the USA (79,1%), Sweden (78,3%), Canada (76,1%), Australia (75,6%), France (75,3%), Germany (70,3%), Japan (69,8%) and Italy (68,5%) [1, 2].

Nowadays the sectoral changes in the global economy are the following: a permanent quantity reduction of occupied population in the primary and secondary sectors, systematic increase

of employment in the tertiary sector in developed countries and significant involvement in this sector the vast majority of working population in the developing countries.

Extensive use of intellectual capital, information, knowledge caused the emergence of a new customer values of the products, markets of such products and industries. At the present time these processes are at the initial stage of development, that's why there are some difficulties in identifying the global economy by sectors. Thus, D. Bell [3] argued that after the tertiary sector quaternary and quinary follow. Economic sectors composition he elaborated as follows: primary sector is a mining industry, secondary – a manufacturing industry, tertiary – transportation and utilities, quaternary – trade, finance, insurance and real estate, quinary – health, education, research, government, recreation and entertainment. This approach to the problem of sectoral formation of the global economy has become almost academic, but until the present it remains only a hypothesis.

Another approach that is based on the separation of tertiary, quaternary and quinary sectors is N. Foote's and P. Hatt's concept. According to this approach the tertiary sector includes those activities that are traditionally performed by households: catering and hotel services, hairdressing and beauty salons services, repair services and «small scale production»; the quaternary sector is introduced by the services that improve the efficiency of the division of labor (transport, trade, communications, finance and administration); to the quinary sector they put on such services that improve and extend human abilities and skills like medical care services, education, research and development (R&D), recreational services and arts [4].

On the basis of this classification, it should be noted that quinary sector is the main driving force of social and economic society development because it promotes the effective functioning of the previous four sectors. Quinary sector includes services for decision-making at the highest levels of the particular economy as well as of the society in general. This situation requires the involvement of senior managers and highly skilled specialist in such fields as science, higher education, health, culture, media and administration. In 2013 the highest paying occupational groups were managerial, legal, computer and mathematical, and architecture and engineering occupations. For example, in the USA annual wages in 2013 for all computer and mathematical occupations ranged from USD 50450 for computer user support specialists, to USD 109260 for computer and information research scientists [5].

Scientific approaches that are connected with determination of the structure of global economy by sectors have become more popular in recent years, mainly those that are concerned with definition of the special status of the quaternary sector and its separation from tertiary, although the existence of both is mainly related to intellectual production and service industry.

Quaternary sector separation from tertiary is a historically logical process. Intellectual production is formed as a separate sector within previous periods. The history of economic processes development of our society lets follow the structural changes in the production sphere: firstly, the dominance of material production, secondly, the expansion of service industry, thirdly, the rapid growth of information industry share in the total quantity of goods produced in the society. Nowadays not only products, services, information, but even events become the subject of the agreement, for example, stock transactions of risks hedging, futures-trading operations that take place in the futures markets.

Thus, in the stage of transition from industrial mode of production to post-industrial, there are some difficulties to define the border between the tertiary and quaternary sector of the economy. In this way, intellectual production becomes the basis of quaternary sector that primarily determines its difference from the tertiary sector. By the main subject areas, quaternary sector can include scientific information sector as well as creative sector of the economy. On the basis of a scope of production / consumption, this sector is defined as an individualized (as opposed to mass production / consumption of goods and services of previous sectors).

The main product that is made in the quaternary sector is business services in the form of the high level expert reports (know-how). Such type of product is focused on its use in the sphere of senior management level. Its utilization varies from providing R&D results that change production technology and implementation of business project to recruitment and definition of psychological

compatibility of employees.

Knowledge-intensive services are mainly concerned with providing high technology products to support business processes of companies, organizations, institutions and others. The quality of this type of service depends significantly on the professional skills of highly-qualified knowledge workers: scientists, engineers and other professionals. Usually knowledge-intensive services are divided into services with a high level of usage of scientific and technological knowledge (IT-related services, R&D consulting, engineering, computer services, etc) and services with an intensive use of professional knowledge and skills (legal, accounting services, management consultancy and marketing services). There is a more detailed classification that is offered by the Eurostat statistical office, according to which knowledge-intensive services are divided as follows [6]:

- high-tech knowledge-intensive services, which include the following sectors of economic activity: motion picture, video and television programme production, sound recording and music publishing activities; programming and broadcasting activities; telecommunications; computer programming, consultancy and related activities; information service activities; scientific research and development;

- knowledge-intensive market services include such activities as water transport; air transport; legal and accounting activities; activities of head offices; management consultancy activities; architectural and engineering activities; technical testing and analysis; advertising and market research; other professional, scientific and technical activities; employment activities; security and investigation activities;

- knowledge-intensive financial services include all types of financial service activities, except insurance and pension funding; insurance, reinsurance and pension funding, except compulsory social security; activities auxiliary to financial services and insurance activities;

- other knowledge-intensive services include the following activities as publishing activities; veterinary activities; public administration; compulsory social security; education; human health activities; residential care activities; social work activities without accommodation; creative, arts and entertainment activities; libraries, archives, museums and other cultural activities; gambling and betting activities; sports activities, entertainment and recreation activities.

A knowledge-intensive service growth clearly reflects the transition to the quaternary sector of economy. Employment of the majority of working population of developed countries in the knowledge-intensive services industry confirms that quaternary sector is established in these countries and brings them to the post-industrial phase of the civilization development. It should be noted that a significant development of quaternary sector takes place in the advanced economies like Luxembourg, Singapore, Switzerland, Sweden, the UK, Iceland, Norway, the Netherlands, Denmark and France. According to the report «The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation» employment in knowledge-intensive services in these countries is 50% of total employment in service industry [7].

The scale of immaterial production is steadily growing especially in the part where individualized by the origin principle (producer of goods) and individualized by the purpose (consumer of goods) intellectual work is used. This is evidenced by the increase of services provision of consulting firms, advertising agencies, law firms, financial institutions, etc.

Goods and services produced in the quaternary sector should be intended not only for business, but also for the end-consumer, for example, scientific advices, legal services and other services that are provided during the cultural, educational and entertainment events.

Analyzing the main features of intellectual production, it should be mentioned that nowadays human production possibilities acquired a new meaning. Human characteristics, including the ability for creative and intellectual activity, are considered to be a capital now, while, the knowledge worker becomes a holder of such type of capital. These processes led to the emergence of a new industry, namely creative industry.

As theory and practice shows, the meaning of terms «intellectual production» and «creative production» are close enough. The difference between them appears mostly in popularizing the term

«creative», especially when it comes to the design and fashion industry, show business, etc. However, in all these cases the primary source of any creative wealth is human intellect as inherent property that is realized by the person (holder of capital) in the system of market relations. It is necessary to add that term «intellectual» means something that is formed by the human mind, and term «creative» derives from the words «creation», «creativity», «creativity». Thus, it appears that in any case the creative product cannot be created out of human intellectual activity.

At the scientific level a clear sectoral structuring of creative industry sector does not exist yet. According to the UNCTAD classification, creative services include advertising, market research services, R&D, architectural, engineering and other technical services, cultural and recreational services and computer and information services.

According to UNCTAD Global Database on the Creative Economy the export of creative services increased to USD 172 billion in 2011 (the latest year for which figures are available), up from USD 163,8 billion in 2010, and nearly tripled in terms of value from the 2002 total at USD 62 billion [8]. Thus, the export growth of the computer and information services was the most significant in the period from 2003 to 2011, for example, it was 13,36% in the developed countries, 24,69% in the developing countries and 37,75% in the transition economies.

As mentioned, there are different approaches to identify the creative industry sectors. In Europe, for example, the creative industry includes several business activities from visual and performing arts to software and mass media; in the USA this industry also includes R&D. However, the existence of production in the creative industry that is directly based on the usage of intellectual capital cannot be questioned.

**Conclusions.** Therefore, creative industry relates to the quaternary sector. However, this industry has all opportunities to become a separate sector of the economy in the nearest future because of the high growth rates of post-industrial society development. At the same time, it is necessary to mention that other trend, which is already formed, is a process of growing totality of intellectual work usage in the production sphere. The main feature of this trend is that nowadays almost every kind of product (tangible and intangible) has an intellectual component of consumer value created by the human labor. In terms of sectoral determination (from the primary sector and above) the main criterion is not only availability of intellectual component in the cost of goods and services, but also the level of labor creativity, as a consequence of that, product becomes individualized. In conclusion it should be noted that the more exclusive is the intellectual workforce product the higher developed is considered to be tertiary, quaternary, quinary sector of the economy, and intellectual production should be more developed.

### References:

1. Employees, services, male (% of male employment) [Electronic resource] // The website of the World Bank Group. – 2014. – Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.MA.ZS/countries/1W-FR?display=default>
2. Employees, services, female (% of female employment) [Electronic resource] // The website of the World Bank Group. – 2014. – Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.FE.ZS?display=default>
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования [Электронный ресурс]; [пер. с англ.] / Д. Белл. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – Режим доступа: [http://royallib.com/read/bell\\_daniel/gryadushchee\\_postindustrialnoe\\_obshchestvo\\_vvedenie.html](http://royallib.com/read/bell_daniel/gryadushchee_postindustrialnoe_obshchestvo_vvedenie.html)
4. Малахов Р.Г. Эволюция подходов к присвоению и ее институциональное сопровождение [Электронный ресурс] / Р.Г. Малахов // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». – 2010. – № 1 (33). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2964>
5. Occupational employment and wages – May 2013 [Electronic resource] // The website of the U.S. Bureau of Labor Statistics. – 2014. – Available at: <http://www.bls.gov/news.release/pdf/ocwage.pdf>
6. Glossary: Knowledge-intensive services (KIS) [Electronic resource] // The website of the Eurostat. – 2014. – Available at: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Knowledge-intensive\\_services\\_\(KIS\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Knowledge-intensive_services_(KIS))
7. The Global Innovation Index Report 2014: The Human Factor in Innovation [Electronic resource] // The website of the Global Innovation Index. – 2014. – Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014-v5.pdf>

8. Trade in creative products reached new peak in 2011, UNCTAD figures show [Electronic resource] // The website of the UNCTAD. – 2013. – Available at: <http://unctad.org/en/Pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=129>

**Chasnyk O. M.**

Postgraduate student,  
*Sumy State University, Sumy, Ukraine*

## **ADAPTATION OF FUEL AND ENERGY COMPLEX OF UKRAINE TO THE GREEN ECONOMY**

*The article considers adaptation methods of fuel and energy complex's enterprises in Ukraine to the green economy. Shows the main short- and long-term measures of continuous improvement for fuel and energy complex in Ukraine.*

**Keywords:** *fuel and energy complex of Ukraine, green economy, sustainable development, adaptation, short- and long-term.*

Energy is important thing that connects economic growth, social equity, and quality of environment. In recent years national economy development becomes more changeable and suffered because of various weaknesses.

As well-known Ukraine has one of the most energy intensive economies in the world but lack of an effective system of forming principles of green economy and non-effective actions of capacity development of resource-saving technologies are urgent problems.

Ukraine's energy resources have played an important role in supporting industrial development and in providing for its energy needs. Coal continues to be the weightiest in-house production of energy materials. It should be noted that the share of renewable energy sources (including hydro, geothermal, solar, wind energy and biofuels) remained about 2% compare to the 2011 [1]. The largest final consumers of energy resources in Ukraine in 2012 were industry (about 34%), residential sector (32%) and transport (about 16%). Such resource intensive economic model demonstrates overtime consumption of energy resources, which leads to the formation of millions tons of waste slagheaps, thus activating the need to integrate the principles of environmentally sustainable development, search for new ways to generate and obtain the energy and ecologization fuel and energy complex in Ukraine. That's why there is a need for fundamental changes in the principles and methods of management in Ukraine in current economic conditions.

In our opinion, implementation of the energy sustainable development requires adaptation methods for fuel and energy complex in Ukraine, which will provide improvement not only technical condition of the enterprises and also a control system of them, including requirement of adaptation of enterprises to the green economy.

It is well known, that any changes refers to a short- or a long-term process, driven by continuous improvement in ecological (for example, indicators of the environmental impact that should be reduced) and economic (cost of production, production volume, which usually increase) parameters of fuel and energy enterprises (figure 1).

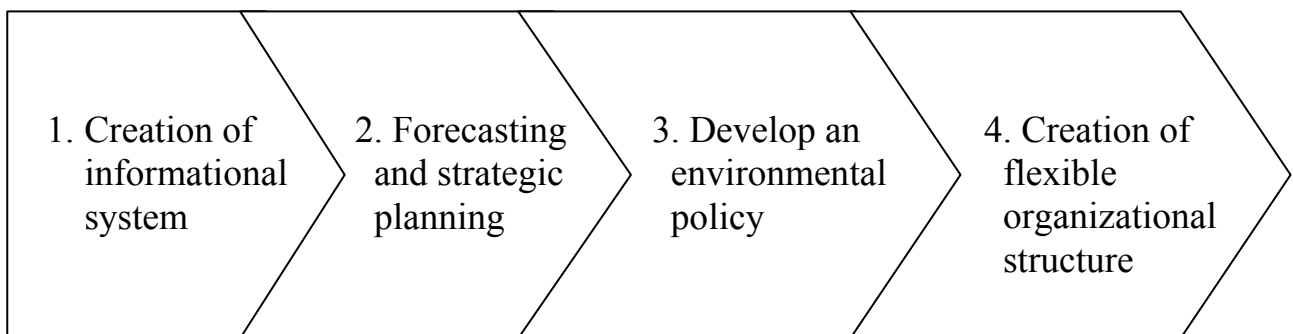
One of the most promising ways of fuel and energy complex's economic transformation in our opinion is the adaptation due to mismatch economic realities and requirements of environmentally sustainable development. Adaptation is aimed at transition fuel and energy complex to the principles of green economy. As external environment is a set of external elements that are outside of the organizational structure and as it is determining factor in the development of the organization, so the most important – to be able to adapt to any changes of environment, otherwise there is a threat of loss of competitiveness and "backwardness" in development [3].

Adaptation has become an important issue in international and domestic discussions. It requires properties of flexibility, stability and maneuverability, allows not only change from internal and external conditions, but also based on appropriate organizational and managerial aspects. In this way fuel and energy enterprises adapt to ecological and economic conditions and become easy to perform [4].

Fuel and energy complex in terms of green economy	
Short term	Long term
National and regional energy plan Provide national policies for investments Financing instruments supports national initiatives Technical support for policy creation Regulatory support for sustainable business Develop standards for efficiency, safety, and emission reduction, based on monitoring and certification Knowledge management, ecological education	Provide policies, regulatory frameworks, and standards implemented at all levels to achieve nationally objectives Growing investment potential Create sustainable energy management model and technology innovation Provide regulatory support for sustainable business and financial models for renewable energy (including, sustainable electricity solutions)

**Figure 1. Short- and long-term measures of continuous improvement in Ukraine’s fuel and energy complex [2]**

Adaptation methods for fuel and energy complex to the green economy refer to changes in enterprise’s behavior and in response to changes in the economics of environment. Currently, fuel and energy complex's enterprises are seeking ways to adapt to the economic consequences of global change in the energy production. Positive changes like the development of new and better technology for energy production can also lead to economic and environmental adaptation.



**Figure 2. Steps of adaptation of fuel and energy complex’s enterprises in Ukraine to the green economy**

So, the adaptation methods of fuel and energy complex’s enterprises to the principles of green economy are the following (figure 2):

1. Creation of informational system – is a set of tools for accumulation, search, processing and transmission information that is creating information base for adaptation process (documents, procedures, instructions, etc.) and quality assurance management of processes that occur inside and outside of the enterprise [5]. It will allow reducing uncertainty in input and output of the organization in a timely manner to get reliable information from the first person, and as a result, maximize the degree of protection against unforeseen circumstances. All this can be carried out by means of creation in the organization of system of marketing, supply and, of course, department of strategic planning.



2. Forecasting of possible changes in development of environment and implementation of strategic planning. By means of it the organization can foresee strategy and tendencies of development of its environment that in itself considerably reduces a risk share. Besides, the organization is capable to statement of long-term goals and development of strategy of their achievement.

Adaptation through planning occurs in two ways. The first way is strategic planning, which is important for local governments that provide community vision, aspirational goals and place-making, along with defining pathways to achieve these goals. The second way is focused on the allocation of space to balance economic prosperity. Although these two types of planning are quite different, and in many cases are managed by different departments, but both are highly important to energy production change adaptation, and can contribute to achieving adaptation firstly in the local scale.

Although adaptation planning occurs through a variety of processes, we propose that adaptation of fuel and energy complex's enterprises pass through main stages of adaptation planning [based on 2]:

- FEC's enterprises shall monitor or measurement the main parameters of the activities that can have a significant impact on the environment and should conduct periodic energy management system audits to ascertain whether it meets the criteria set by the enterprises;

- carry out assessment of enterprise's capabilities, energy strategy formulation and execution, evaluation or sustainment of fuel and energy enterprise's.

3. Develop an environmental policy for FEC's enterprises. Creation of effectively environmental policy allows strengthening the positions of fuel and energy complex's enterprises and become more flexible, adaptive, and stable. It promotes expansion of influence and stability zone that causes decrease in uncertainty of an external environment.

Manager shall periodically review the work of the sustainable energy policy in terms of its adequacy and effectiveness. Be sure to consider the question of the necessary changes in energy policy, objectives and other elements. This should take into account the results of the audit, the changed circumstances and the desire for continuous improvement.

4. Creation of flexible organizational structure. The organization constructed by such principle, not connected by norms, traditions and a framework of development has an opportunity most quickly to react to the slightest changes of environment. Such energy policy has opportunity for the minimum period to be reoriented, change the direction of development. Besides, advantage of flexible structures is that they easily master development and achievements of science and technical progress, introduce new technologies, master the new markets, create new types of energy sources and can conduct researches in the field of development prospects.

National governments are largely responsible for formulation and implementation of the adaptation plan, from local to the national level. They can provide domestic renewable energy consumption, improve energy efficiency, they can also provide a technical, regulatory, investments support of energy projects or demonstrations, so thus reduce environmental risk in future. Here, it is important to recognize that if adaptation is not adopted on timely manner, economic and environmental impacts will exacerbate pre-existing problems.

So, in our opinion, adaptation methods should be accompanied by revision of each and all current national target programs and regional strategies for transformation fuel and energy complex to ecology-oriented economy.

#### References:

1. Державна служба статистики. Енергетичний баланс України за 2012 рік. Експрес-випуск № 08/4-16/240 від 20.12.2013. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.uabio.org/img/files/docs/ukraine-energy-balance-2012.pdf>
2. Chasnyk O. M. Sustainable energy management in a “green” economy – the case of Ukraine / O. V. Shkarupa, O. M. Chasnyk // Marketing and management of innovations. – 2014. – №4. – P. 192-199.
3. Melnyk L. Social and economic potential of sustainable development / L. Hens, L. Melnyk. – Sumy: University Book, 2008. – 320 p.

4. Chasnyk O. M. Strategic directions of transformation fuel and energy complex on the regional level / O. V. Shkarupa, I. B. Dehtyarova, O. M. Chasnyk // Institutional framework of the economy functioning in conditions of transformation: Collection of scientific articles. Vol.1 - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. - P. 116-117.
5. Часник О. М. Економічні особливості формування адаптаційного підходу до управління паливно-енергетичним комплексом в умовах екологічно сталого розвитку / О. В. Шкарупа, О. М. Часник // Сталый розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі: колективна монографія [Аверкина М. Ф., Андреева Н. М., Балджи М. Д., Веклич О. О. та ін.] / НАН України, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»; НТТУ «Київський політехнічний інститут»; Вища економіко-гуманітарна школа; Міжнародна асоціація сталого розвитку / за наук. ред. проф. Хлобистова С. В. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю. А., 2014. – С. 483-492.

**Chernyshenko O. V.**

Leading Economist

State Organization “Institute for Economics and Forecasting,  
Ukrainian National Academy of Sciences”, Ukraine

## **EXTERNAL IMBALANCE OF UKRAINE ECONOMY: THE NATURE OF THE PHENOMENON AND THE WAYS OF ITS OVERCOMING**

**Чернышенко О. В.**

ведущий экономист

*ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»*

## **ВНЕШНИЙ ДИСБАЛАНС ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ПРИРОДА ФЕНОМЕНА И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ**

*The paper reveals the basic reasons of chronic external imbalance of Ukraine economy. It gives the analysis of its nature as a phenomenon of economic life, of its specifics and the most actual directions toward harmonization in order to maintain external balance in context of increasing globalization of Ukrainian economy.*

**Keywords:** *economic theory, theory of economic value-preciousness, external imbalance, institutional transformation, globalization.*

*В статье раскрыты основные причины хронического внешнего дисбаланса экономики Украины. Проведен анализ природы этого феномена экономических отношений, его специфики; предложены актуальные направления его преодоления с целью обеспечения внешнеэкономического баланса в условиях растущей глобализации экономики Украины.*

**Ключевые слова:** *экономическая теория, теория экономической ценности, внешний дисбаланс, институциональная трансформация, глобализация.*

Вопрос регулирования внешнеэкономической деятельности является дискуссионным уже более четырех столетий: с самого зарождения регулярного международного обмена и формирования системы промышленного производства [1, с.22]. Актуальность этой проблемы сегодня возрастает и определяется действием двух групп факторов. С одной стороны, признанием макрорегуляторами недостаточной эффективности мер антикризисного регулирования ввиду существования некоторых пробелов в понимании закономерностей и особенностей функционирования экономических систем информационно-сетевое общества и растущей вследствие этого неопределенности на финансовых рынках. С другой стороны, сами факторы современной социально-экономической реальности, внутренние и внешние, постоянно объективно трансформируются и порождают различные аномалии развития экономических систем: парадокс либерализации; парадокс ценности; парадокс Домара; парадокс продуктивности; парадокс Джевонса; парадокс бережливости; парадокс Элсберга, и другие.

Взаимодействие и противоречивое взаимовлияние этих факторов усиливает нестабильность и неопределенность экономических процессов как на мировом, так и на национальном уровне, и в условиях глобализации существенно сказывается не только на эффективности и конкурентоспособности внешнего сектора экономики, но и формирует внешние ограничения внутреннего национального развития: динамики экономического

роста, реализации денежно-кредитной и бюджетной политики, уровня благосостояния домохозяйств, качества институциональной среды и т.д. Отдельно в структуре факторов роста волатильности современной социально-экономической динамики выступает фактор доверия (как межличностного, так и к абстрактным системам), общее снижение которого во многом определяет цели антикризисных мероприятий, направленных на возобновление работы финансовой системы и преодоление рецессии [2, с.5].

Как отмечается в работах, посвященных проблематике посткризисного восстановления мировой экономической системы, «очевидно, что мировую экономику ждёт восстановление, но крайне неравномерное и достаточно болезненное, поскольку изменение полюсов влияния и выстраивание новых векторов взаимоотношений будут связаны с глубокими институциональными деформациями, которые потребуют нового стратегического восприятия мировой экономики и международных экономических отношений. И в этой системе новых взаимосвязей, основанных на преимущественной реализации национальных приоритетов, абсолютно необходимым является развитие новой стратегии экономического мышления, сформированного на приоритетах долгосрочного экономико-институционального развития» [3, с. 44].

Единственно возможным базисом такого обновления экономического мышления в условиях глобализации и роста взаимосвязанности экономических систем может быть только модернизация научного знания в направлении выкристаллизации его фундаментальной – ценностной – основы как механизма истинного отображения реальности человеческим разумом через транслирование доброй воли с помощью всей системы научного знания в бытие общественного хозяйства [4, с.18]. А природа экономической ценности раскрывается через отображение взаимного перетекания отношений предельной полезности и стоимости в ситуации общественного выбора, обусловленного отношениями обмена, взаимопревращаясь из субъективного тройного ощущения-точки (кодон) в объективное общественное отношение (геном), и развертываясь во многомерное бытие хозяйствования, институциональную архитектуру (генетическую конституцию (генотип)) социально-экономической системы – ценностный механизм, обеспечивающий преемственность ее равновесного функционирования и устойчивого развития [5].

Следование методологии логико-исторического подхода в целом и, в частности, теории экономической ценности в процессе анализа состояния внешнего сектора экономики Украины позволяет вскрыть глубинные основания его хронической несбалансированности и определить адекватные механизмы ее преодоления. Поскольку в условиях глобальной трансформационной нестабильности чисто функциональный анализ структуры и динамики баланса внешнего сектора (платежного баланса страны) не в состоянии дать конструктивные решения накопившихся дисбалансов, разработка регуляторных мероприятий должна основываться на системных принципах понимания природы и сущности исследуемого феномена [1, с.32]. Необходимым является признание стоимостной первоосновы платежного баланса страны, поскольку только реальная стоимость товара, представленного к международному обмену, может формировать ценностное отношение выбора и предпочтения данного товара среди прочих, а следовательно, и само отношение обмена. Основываясь на эволюционно-институциональном подходе в экономической теории и принципах исследования общей теории сложных систем, такое понимание категории платежного баланса, в частности, развито в работе [6]. Природа нестабильности и генезис различных форм внешнего дисбаланса в данной работе раскрывается в двух плоскостях: фундаментальной и актуальной, которые формируют системное видение, «выпуклую» характеристику исследуемого феномена как сложной системы экономических отношений совместно-разделенной природы. Первая плоскость, фундаментальная, отражает процесс пространственной локализации общественно необходимого времени создания экономических благ: «разделение», резидентность производства блага. Вторая плоскость, актуальная, является выразителем стремления к унификации международного обмена посредством развития денежного обращения: «совмещения» производителя и потребителя в

рамках мировой экономической системы, освобождение обмена от конкретики пространственной формы товара, мгновенного перетекания экономического пространства-времени посредством финансовых инноваций и информационных сетей. Внутренняя природа, то есть общее в состоянии нестабильности платежного баланса страны, проявляется в растущей несогласованности стоимостных пропорций международного обмена, в то время как актуальное состояние характеризуется спросом и предложением валютных средств в экономической системе страны – денежными и финансовыми представителями стоимости. В зависимости от особенностей конкретных политических, институциональных, социальных и экономических условий валютные диспропорции проявляются в объективной реальности в своей специфической форме [6, с.9-11].

Внешний дисбаланс экономики Украины, рассмотренный сквозь призму стоимостного видения пропорций международного обмена страны с «остальным миром», таким образом, проявляет свою внутреннюю закономерность и согласованность с историческими особенностями формирования украинской государственности и затяжной трансформации механизмов хозяйствования. Отсутствие долгосрочных инвестиционных проектов, сокращение промышленного производства, растущая безработица, сырьевая зависимость и господство олигархического капитала над законами верховенства права (в первую очередь, фундаментального экономического права – права собственности) – все это оказывается едиными звеньями процесса перехода от системы жесткого административно-командного управления экономикой к капиталистической системе. Именно это и является фундаментальной чертой внешнего дисбаланса социально-экономической системы Украины, который наиболее ярко и актуально проявляется в форме трансформационной и институциональной нестабильностей, постепенно переходя в трансмиссионную фазу. С учетом уровня открытости экономики страны, внешнеэкономический дисбаланс оказывает рефлексивное влияние: он становится и причиной, и следствием макроэкономической нестабильности в стране. В свою очередь, хроническая недостаточность инвестиций в реальный сектор экономики, текущий рост внешней задолженности и политическая нестабильность, увеличивающая девальвационное давление на валютный рынок как со стороны корпоративного сектора, так и домохозяйств негативно влияет на состояние финансовой стабильности экономики Украины, снижая возможности будущего рефинансирования внешнего долга и характеризуя становления рыночных отношений наличием институциональных ловушек.

Процессы реформирования и законотворения на протяжении прошедших лет независимости Украины протекали вне точек институционального равновесия, обеспечивая интересы ограниченной группы субъектов и перераспределяя ресурсы и блага соответственно (в первую очередь, права собственности на объекты общенационального значения). Подобная эксклюзивная практика экономических политик и неэквивалентного перераспределения (первичная приватизация 90-х годов, период гиперинфляции) с самого начала существования Украины как самостоятельного государства заложили основы для создания неэффективного государственного регулирования, консервирования промышленно-технического потенциала и развития экономики страны по сырьевому типу. «Неудавшиеся государства появляются там, где потенциальным централизаторам государства не хватает ресурсов и потенциала для более настойчивой и институционализированной политической стратегии. В таких условиях у этих периферийных элит остается лишь знакомая им неопатримониальная стратегия оппортунистического выживания и обогащения. Этот способ (без)действия, однако, чреват катастрофическими неудачами, когда институциональный контроль и моральный авторитет разъедаются коррупцией в стремлении суб-государственных вождей к личной выгоде и элементарной власти» [7, с.122]

Выходом из сложившейся нестабильной кризисной ситуации является внедрение и реализация стратегии инновационно-инвестиционного развития экономики, которая обеспечила бы взаимосвязку процессов развития на основе инноваций как «созидательной

деструкции» и макроэкономической стабильности, и формирование внутренне согласованной системы эффективных институтов и базовых структур экономической системы страны. Только подобная система связанных институциональных трансформаций позволит обеспечить выход на траекторию сбалансированного инклюзивного роста и экономического развития.

В отношении преодоления хронического внешнего дисбаланса в экономике Украины должен быть реализован системный подход, предполагающий комплекс мероприятий институциональной трансформации формальных и неформальных норм хозяйствования с использованием норм международного бизнес-пространства, структурной политики и гармонизации валютного регулирования.

Таким образом, в условиях становления глобального информационного общества, мировых финансовых потрясений и социально-экономических преобразований признание совместно-разделенной природы феномена внешнего дисбаланса экономики Украины и адекватная этому пониманию, внутреннее последовательная экономическая политика институционального и структурного регулирования позволят создать условия для функционирования открытой, но действительно экономически независимой экономики страны.

#### **Литература:**

1. Данилова К.І. Проблеми регулювання нестабільності платіжного балансу // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2014. – С.22-32.
2. Кричевська Т.О. Логіко-історичний аналіз довіри в контексті соціальноекономічних відносин // Економічна теорія. – 2009. – №3. – С. 5-18.
3. Корнівська В.О. Сучасні тенденції розвитку глобального економіко-інституційного простору // Економічна теорія. – 2011. – №3. – С. 36-45.
4. Артемова Т. Чистая моральная наука: о самооправдании «фундаментального» научного знания в эпоху глобальной модернизации // Экономическая теория. – 2014. – №2. – С. 5-20.
5. Артџомова Т.І. Логіко-історичний процес формування вартості і ціни [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.01.01 – економічна теорія та історія економічної думки / Тетяна Іванівна Артџомова. – К., 2008. – 38 с.
6. Данилова К.І. Платіжний баланс в системі макроекономічної стабільності в умовах глобалізації [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / Катерина Ігорівна Данилова. – К.: ІЕПНАНУ, 2013. – 20 с.
7. Дерлугьян Г., Т. Эрл. Сильные вождества из слабых государств, или высвобождение элементарной власти // Ойкумена: Альманах сравнительных исследований политических институтов, социально-экономических систем и цивилизаций. – Выпуск 9. – 2012. – С. 98-123.

## 2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

**Bartošová V.**

Associated professor, Doctor of philosophy

Department of Economics, Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications  
*University of Žilina (Žilina, Slovakia)*

### THE ROLE OF CORPORATE CULTURE AND CORPORATE CLIMATE IN BUSINESS DIAGNOSTICS

*In the article business diagnostics and its tools: corporate culture and corporate climate are discussed. One of the basic firm management tasks is to identify the need for change in time. Several practical examples show that late reaction to the need for change can have fatal consequences for the company (by change we mean the realisation of complex system measures as well as immediate single-shot solution of a problem). A quick and effective way how to assess the need for change is the business diagnostics. Its task is to identify the causes of new and ongoing problems accurately and quickly, or to predict these problems. From this point of view business diagnostics has a prophylactic character. Qualified diagnostics should forego the solutions for the “sickness” symptoms by revealing their sources; therefore, prevention as a business diagnostics function is nothing but early identification of and affecting the factors influencing the creation and propagation of the “company organism diseases”; the aim of the diagnostics is to eliminate their effects. On the other hand, the diagnostics is not related only to the “diseases” but also to the assessment of the unused opportunities and potentials, to the firm’s ability to adapt in new conditions, to the performance and effectiveness improvement, etc. The diagnostics as an important precondition for effective decision making of managers and owners is affecting by many factors and has its own tools and methods for using them in its process. Corporate culture and corporate climate play an important role in the process of business diagnosing.*

*Key words: business diagnostics, corporate culture, corporate climate, strengths, weaknesses*

#### **Introduction**

From the point of view of integrating the business diagnostics to the system of sciences business diagnostics is also a new discipline developing within the company management. First attempts to establish diagnostics within the company management were made at the beginning of the 20th century.<sup>1</sup> Its fundament is based on the concept that a “healthy” company is the basic stone of a “healthy” state economics, whereby the term *company* or *enterprise* is understood not only as a profitable organisations manufacturing products or providing services but also public and non-profit institutions. The business diagnostics methodology is based on applying four basic approaches: philosophical, pragmatic, cybernetic and analogical. The analogical approach does not utilise only a medical diagnostics but also other areas that the diagnostics expanded to (technical diagnostics, psychological diagnostics, etc.) when establishing the business diagnostics. The business diagnostics as a theory and a part of practice too deals with identification and assessment of: the level of firm operations functioning as a system; the total firm value; the strengths and weaknesses of a firm; the problems and crises within a firm including its potential downfall; the unused opportunities and potentials. In connection with its content it is necessary to point out that the term “business diagnostics” is often used incorrectly, or it is replaced by or associated with other similar terms, mostly with *financial analysis*, *auditing* or *controlling*; in relation to the business diagnostics they represent only the tools and procedures that a manager-diagnosticsian can use [1].

---

<sup>1</sup> A pioneer of the medical terms implementation to the company management terminology is William Kent, a colleague of F. W. Taylor and H. L. Gantt, representatives of the Scientific Management. In Slovakia, the business diagnostics development is mostly connected with the name of prof. Ing. Josef Kašík, CSc. who have worked at the Economy Faculty of the VŠB – Technical University of Ostrava.

## 1. The concept of the global diagnostics: the firm as a system

The global diagnostics of the firm utilises a system approach; it understands a firm (enterprise, company) as a complex system while the basis of the diagnostics represents investigation of the elements of this system, their relations and target behaviour. The target behaviour is diagnosed in relation to the defined company goals, first of all to their integral goal. There is a thesis that is particularly important for the diagnostics and it says that the company's greatest goal is to survive, to keep its existence. If the basic goal is an unlimited ongoing business activity, then the basic criterion for the assessment of its structure, management, regulation, etc. quality is the extent to which the particular activities help company to achieve this goal. **The involvement level of all personnel (managers, employees, etc.) in the firm activities and its goal and the adequate corporate culture play very important role in these operations.**

The latest information from several disciplines (economics, system theory, cybernetics, biology, sociology) understands a company as *an open bio-cybernetic system* that: has a target behaviour – social function defined; has a criterion function defined according to which it assesses its behaviour (e.g. profit); consists of subsystems with complex connections, while each subsystem is an individual system; has strong connections with its environment; has material and human resources; is managed; has a secured stability in a time interval. [2] New approaches to a company definition also depend on the company management conception development. In the past, the *mechanistic approach* was connected with the classical function division of company management to planning, decision making, organization and control. New researches (M. Merton, P. Selznick, A. W. Gouldner and others) have proven that this model is too simple and does not correspond to the complex reality of the company activities viewed as *a social system*. **The fact that the company as a system consists of inanimate elements and also of intelligent elements (people) often causes an unpredictable behaviour of this system.** There are also other problematic areas making the company operation description more complicated, e.g. the static function classification of its subsystems divided to managing and productive (in real conditions the superior and subordinate relations are much relativized) and problems with determining clear borders between the company and its environment. On the other hand, the company is a system thanks to its complexity and versatility of its activities; **it is a system that can create different structures and manage itself.** This helps the company to adapt to the environment and the environment changes actively and to survive. When recognizing and assessing the company processes, the diagnostics utilizes a model, in which the company structure is created in accordance with the selected assessment criterion. At the same time, the model conception represents all generalized knowledge of the examined phenomenon functions. *The functional structure model application* is based on the theory that the success of a company is especially the function of its internal skills, the ability to utilize the available resources and its own potential effectively. This ability can be seen in the functions of individual company areas performing various functions. They are arranged to levels in the model. When examining a company and its functional parts it is necessary to understand that the viability of the whole system is not hidden only in the attributes of its parts but in the type and methods of their internal and external connections. Each company is an open system. From the point of view of the material transformation a firm (company) is a material transformation system that exchanges materials, power and information with its environment [1], [2].

## 2. Objective Understanding of a Company

The subject of the objective understanding of a company and its diagnostics is not the way the company and its sections work or should work but the purpose of all activities. This approach understands a company as *a system integrated into a society that serves the human purposes, human culture*. **In this case, the statuses and procedures are the results of human intentions and they are assessed according to the selected value criteria.** When using the global diagnosis of a company, it is necessary to apply the combination of all three approaches: functional approach, material transformation approach and target approach; when using the partial, special diagnosis, it is possible to use only one criterion or a combination of two criteria [1].

The diagnosing process brings not only the knowledge of the diagnosed object but also the knowledge of the desired, normal status of the object. In general, the principle applies that *a healthy company, i.e. a company that meets all requirements for a long and successful existence in a normal market environment, is a company that can maintain the status of unstable balance within itself and between itself and other subjects on the market [2]*. The goal of the company is to determine its own normality criteria, i.e. to define normal statuses, standards, deviations, strong and weak areas. The normality criteria selection can be based on the company structure used in the diagnostics. **The normality criteria from the point of view of the human culture purposes** are related to a person and his/her normal behaviour in the company. This category includes: subjective satisfaction; adequate self-assessment ability; sense of identity; self-realisation ability; independency and self-determination; integration; stress endurance, bearing of anxiety; adequate sense of reality; survivability [1], [2]. One of the parts of the normal company behaviour and its strengths and weaknesses diagnostics is the examination and diagnosing of the *corporate culture* and *corporate climate*. From the long-term point of view, these two aspects affect the existence of a modern company: its long-term efficiency is not dependent only on the technical realisation of business functions.

### **3. Corporate culture: a factor affecting firm effectiveness**

*The corporate culture* is based on three attributes: free sharing of values, concepts and approaches. This understanding of the corporate culture brings a three-dimensional view of the company's effectiveness: achieving the economic efficiency (profit, profitability); ethical aspect of the economic results (business ethics, character of the economic competition); ecology aspect of the economic effects (relations to the environment, externality formation). **Factors influencing the corporate culture** are following [1]: *internal factors* (the impact from the micro-environment such as company strategy, dominant technology, core of business, legal form of the business, persistence level of the implemented culture, etc.), and *external factors* (the impact from the mezzo- and macro-environment; they are not dependent on the company existence: ecology, legislative, political preferences, economic system, markets, etc.).

The corporate culture shows itself in different forms: image, goodwill and climate. To determine its diagnosis, a professional approach from the fields of psychology, sociology, philosophy, aesthetics, management, economy, marketing, etc. is needed. The corporate culture diagnostics uses the **methods and techniques to investigate the identity and integrity of a company**, e.g. the diagnosis of business philosophy, company's identity and integrity, business vision test, quick philosophy (strategic potential) test, diagnostic diagrams, and others.

### **4. Corporate climate in business diagnostics**

Most frequently, *the corporate climate* is defined as a complex of relations among people in a company and as a reflection of these relations in their conscience.

The relations among people are based on their behaviour to each other. The behaviour of the people in a company is managed and regulated by the management centres of the company and it is also proven freely in dependence on the level of the corporate standard and management aspect respect or misuse – this deteriorates the company atmosphere. Finally, the working atmosphere shows itself outside the company. The influence of people's behaviour on the corporate climate varies in dependence on their position in the formal and informal hierarchy in the company: the higher the position, the greater the influence in a good and also bad sense. Therefore, during the corporate climate diagnostics it is necessary to determine the differences in perceiving the company atmosphere from the space and also functional point of view. **Factors influencing the corporate climate** are usually divided into two groups [2]: *external factors* – human relations in a broader social context, opinions and attitudes promoted in media; *internal factors* – management style and methods of the managers on all management levels, the order of all processes in a company, motivation of employees in the whole relation spectrum, needs and interests of employees and the opportunities for their satisfaction, type of work and conditions for its realisation, colleagues, their character and qualities, professional knowledge and skills, work attitude. From the point of the



corporate climate it is also necessary to determine the normality criteria (indices) and to assess the level of their negative or positive effect on the corporate climate [1].

### **Conclusion**

The healthier company, the greater potential, just like with a live organism, this potential forms on the basis of the state and activity of the company, a live organism. In the last years, the business environment is typical for greater range of risks but also chances; in the context of these chances, the number of extraordinary situations increases to the prejudice of standard or normal situations. The task of the diagnostics is to define the normal situations in a company. Healthy corporate culture and corporate climate give a company the possibility to exist in a *normal situation*: from the point of view of the business diagnostics it is understood as a *dynamic state of equilibrium, in which the existing opportunities and risks of the company (firm) are balanced*. The business potential diagnostics is a very complex process regarding the present multivariable forms of businesses but also the dimensions of the potential and its various definitions.

### **References:**

1. Bartošová V. Financial analysis and planning. Žilina, ŽU v Žiline 2008. - 79 p.
2. Kašík, J., Michalko, M. Podniková diagnostika. Ostrava, Tandem 1998. - 343 p.

### **Denins A.**

Dr.oec, Professor,  
Faculty of Economics and Management

### **Buttenberg K.**

MSc, Doctoral Student  
*University of Latvia*

## **EMPLOYER BRANDING IN THE ORGANIZATIONAL CONTEXT**

*Within the last decade the “War for talent” has become fiercer. To attract the best employees, more and more companies are creating initiatives targeted towards the acquisition of highly qualified specialists and managers. This Brand and the according marketing need to be in line with the Corporate Brand and also the culture of the organization.*

*In the paper to be presented, I will provide a first construct of how to integrate the various brandings and also integrate them with the company culture. Moreover, I will provide a categorization of marketing initiatives supporting the Employer Brand. Further I would like to present some first concepts on how to measure the consistency and efficiency of those concepts in terms of support for the hiring process and the ability for maintaining employees in the “War for talent”.*

**Keywords.** *Employer Branding, Brand, HR Management, Management, Organization*

### **1. Introduction**

Since McKinsey consultants Ed Michaels, Helen Handfield-Jones, and Beth Axelrod published the book “War for Talent” and raised the awareness for a phenomenon persisting since then and for the next years: the need for managerial talent which is becoming more and more critical [1; p. 3]. Nowadays, knowledgeable employees and experienced managers are becoming a more and more important factor for the profitability and success of an organization. Renata Myskova mentioned in her article “A New Measure of Employee Satisfaction” about the importance of the workforce: “Human resources are strategically the most important company resource, even though it cannot be expressed in numbers form a financial point of view.” [2; p. 101]

Competition in finding, hiring and maintaining the most talented employees has become stronger and the value of human capital has grown significantly within the last century, especially in the First World. The increase in workforce mobility and an increase in the diversification of the workforce make it easier for employees to change jobs. “All developed economies face a strong and increasing demand for skilled labor, fostered by technological change, population aging and a subsequent decline in the future native European workforce. The upcoming needs cannot be satisfied sufficiently by the local labor force or the educational system in the particular countries.

Europe is more and more drawn into a competition to attract international skilled labor to fill the gaps.”[3; p. 2]

Employer Branding plays a very important role and many companies, especially international corporations provide significant budgets and create dedicated positions and teams to work on the task of attracting talent. Most companies invest a significant portion of resources and effort in hiring new talent. However, considering these factors, more and more companies do not only need to market their organization to potential employers, they also need to find new and unconventional ways to attract existing talent to the company and maintain capable managers and specialists in the organization. With this "War for Talent" there is a tendency to underestimate the abilities of the employees already working in the company and to glorify outside talent. Also, there is an emphasis on individual performance and a de-emphasis on working on the company systems and structures, which is also an important factor for the success of a company. [4, p. 249–250]

To avoid a limitation in workforce, there should also be a stronger focus on developing, motivating and retaining employees already working for the organization. Of course, to maintain a motivated and satisfied workforce, there is a clear need for major developments than only marketing campaigns. Therefore, Employer branding is more than just “some advertising”. It entails a whole strategic setup of the organization, being closely tied in with company culture and the corporate brand, addressing future employees, potential employees, current employees and past employees as well as all stakeholders of the brand such as customers, investors, suppliers, the government, media, competitors etc.

## **2. Employer Branding in context with the Corporate Brand**

Products and services can be differentiated in three different ways to achieve market leadership: leadership in innovation by permanently developing new products, cost leadership by offering the goods at the best prices or brand leadership by investing in the brand. With products and services becoming more and more homogenous and Know-How being easier to copy, brands become an important differentiator for customers’ buying decisions. „Brands are not only growing in value, but a consistent focus on the brand increases the financial success of a corporation.” [5, p. 19] Branding therefore is essential for creating a brand equity management system that will maximize long-term brand equity. A strong brand needs a brand-driven organization, which can assimilate the brand into employees [6, p. 378–380].

### Employer Branding

With Employer Branding being a rather recent term, various definitions are used. "In summary the Employer Brand can be understood as a bundle of benefits with specific, at the same time long term differentiating characteristics following the theory of Keller, in a way that the substance of an organization as employer is central to the presentation. It is meant to significantly enhance the publicity of the organization as employer, to ensure that employees include the employer in their relevant set. Moreover, the perceived advantages (Brand value) should immediately reflect in the preference-decisions of the target audience and at the same time enable a sustainable differentiation to competing offers of competitors.” [7, p. 33] The definition by Dr. John Sullivan describes employer branding as „targeted, long-term strategy to manage the awareness and perceptions of employees, potential employees, and related stakeholders with regards to a particular firm. The strategy can be tuned to drive recruitment, retention, and productivity management efforts. “ [8, p. 1] This definition captures the complexity of the challenge of the efforts of an organization to profile and position itself as employer in the relevant target markets with future, potential, current and previous employees. This means developing a distinct image as attractive employer with internal and external target audiences as well as integrating the motivation, attitudes and emotions of each target audience. [9, p. 28–29] To create a unified brand image, employer brand and customer brand need to be unified under the umbrella of the corporate brand.

### The Corporate Brand

Corporate Branding is the use of a company’s name as brand. “According to the American Advertising Association (AMA), a brand is a ‘name, term, sign, symbol, or design, or a combination of them, intended to identify the goods and services of one seller or group of sellers

and to differentiate them from those of competition.” [10, p. 2] This definition is not contemporary, since not only products are branded nowadays, but also services, ideas and people. Also, this definition does not take the customer-approach into consideration. From a customer’s view, there is no differentiation between a classic branded item and a trademark. Functional items are not necessarily important for the strength of a brand; it is more the emotional positioning for the customer, which constitutes the strength of a brand. To create a homogenous brand image, the customer and the employer brand should be integrated under a corporate brand, which stands for the same general image, core purpose and values.

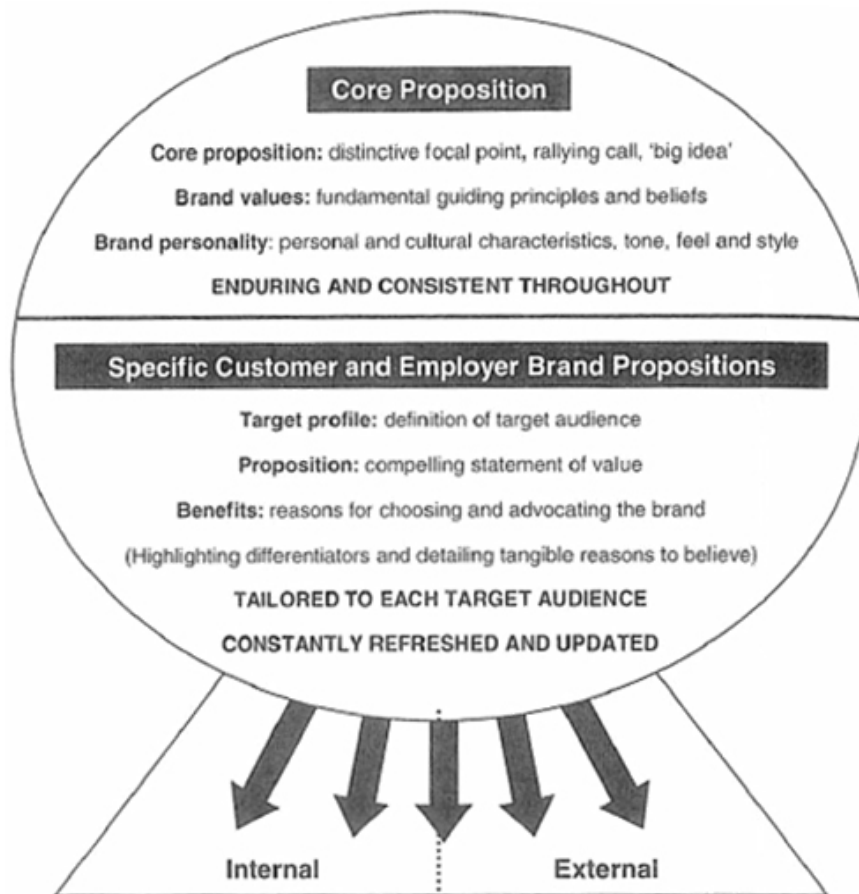


**Figure 1: An integrated brand model (Mosley 2007, S. 130)**

Figure 1 illustrates the interdependence between the customer brand proposition and the employer brand proposition. The “right” kind of talent is also important for the customer brand; especially in service industries as well as an attractive customer brand will make employees proud and will attract qualified employees: "While the customer brand and employer brand compete in two different markets - one for products and services; the other for talent and commitment - they are closely interrelated. The employer brand, in attracting the right employees and maintaining their commitment to high performance, plays a critical role in building and supporting the customer brand. Likewise, the strength of the customer brand plays an important role in attracting the right people to come and work for the company. Once employed, the pride they share in the company's external reputation helps in maintaining their loyalty and commitment to delivering on the company's brand promises to its customers." [11, p. 110–111].

### **3. Defining the gap between Brand Proposition and the perceived Brand**

Constructing the brand, the core proposition, brand values and brand personality need to be created in a way that they serve both the customer and employer brand proposition as well as internal and external. In this process, it is very important to realistically see, how the brand is currently perceived. The Brand Reality Model for example is a suitable tool to summarize how the employer brand is seen. “It is designed to be an aggregate view, describing the organization as it is commonly viewed, not the organization at its best or worst.” [12, p. 113] In this research, the organization inquires its current employees and – in case there is already a strong external employer brand – potential employees on their perception of the single items of the brand platform, core proposition, brand values and brand personality, with the purpose of identifying similarities in the answers and deriving from this any possible differentiations. Also, similarities in hiring practices and personality of the recruited employees need to be analyzed to see, which target audience is attracted by the current proposition.

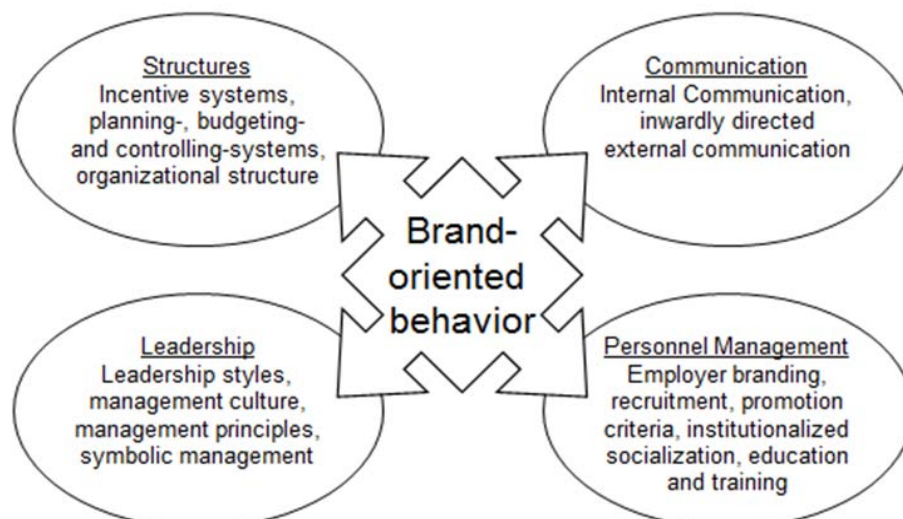


**Figure 2: The Brand Platform [13, p. 114]**

As result of the analysis, the organization derives a realistic view on the Employer Brand. Having identified the current brand perception, it can be compared with the desired brand perception and depending on the outcome, it is confirmed or adjustments need to be made. It will support the organization in focusing on attracting the right talent and communicating the right values to their employees as well as presenting a true brand personality.

#### **4. Integrating the Employer Brand within the organization**

The employer brand needs to be integrated through all the experiences of stakeholders of the brand, to ensure a unified experience. The brand-oriented behavior shall incorporate all elements of the organization including organizational structures, leadership behavior, personnel management as well as communication with in the organization.



**Figure 3: Elements of Brand-Oriented Behavior [14, p. 89]**

This consistency will result in a better understanding of the Employer Brand, which will again lead to an increase in brand-consistent behavior and communication and will transform employees into brand advocates. In this process, the support of senior management is crucial. "Organizations that intend to fully reap the benefits of becoming brand-driven need to work to create the internal culture that encourages and supports on-brand behaviors. Like any form of organizational change, affecting it begins at the top and filters down from there." [15, p. 230]

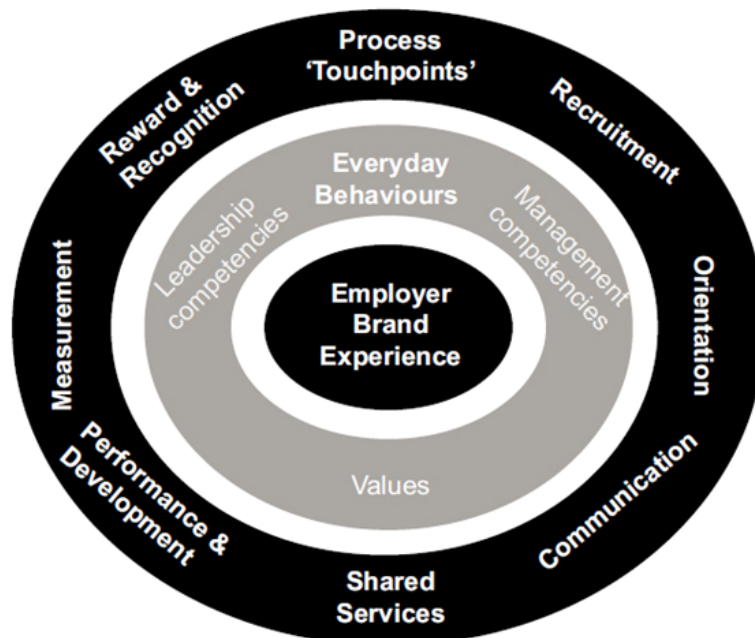
To ensure a continuous and consistent assimilation of the employer brand and the organizational culture and behavior, Scott Davis suggests following six guiding principles:

1. Make the brand relevant.
2. Make the brand accessible.
3. Reinforce the brand continuously.
4. Make brand education an ongoing program.
5. Reward on-brand behaviors.
6. Align hiring practices. [16, p. 236-239]

"Making the brand relevant" can be achieved through various tactical measures such as trainings and workshops. Only if employees fully understand the brand, they can adhere to the values and support the brand in their work. Relevant materials and information can provide accessibility of the brand to employees. These two principles are the base to creating a strong Employer Brand.

A continuous reinforcement of the brand is the base for the brand to become the cultural base for the organization. This means that throughout the organization, the principles of the brand need to be lived and of course educated to new employees and reinforced with existing employees. In succession, brand-conform behavior also needs to be rewarded and recognized.

As last principle, hiring practices need to be aligned. Recruiting managers and the HR-department need to look for candidates, who share the same values and principles as proclaimed by the Employer Brand. To find employees who comply with these requirements, various tactics can be applied such as incorporating the core values and brand personality in the interview process. Also job profiles can be adjusted according to the brand positioning.



**Figure 4: Employer Brand Experience Framework [18, p. 132]**

These principles clearly indicate that the Employer Brand is much more than communication of internal marketing messages. "While the employee experience is far more complex than any service experience, there is a recognition that organizations would benefit from

adopting a similar approach. People management involves a wide range of ritualized processes and HR ‘products’ that can be described as employee touch-points.” [17, p. 131] Richard Moseley summarizes those touch points in the framework in Figure 4.

### **5. Measuring the Success of Employer Branding**

Looking at success measures for Employer Branding, it is important to look again at the goals of creating an Employer Brand. The success measures for Employer Branding can be split in two groups. Recalling the definition of Dr. John Sullivan, the primary goal of Employer Branding is to “manage the awareness and perceptions of employees, potential employees, and related stakeholders with regards to a particular firm.” [19, p. 1] Secondary, Employer Branding is also directed towards reaching certain organizational goals, such as driving efforts for recruiting, employee retention and the management of productivity.

Analyzing brand awareness, a classical customer brand awareness-survey can be adjusted to the specific needs of Employer Branding. The survey needs to be adjusted for two versions of the survey, one towards current employees and a second survey – as far as an external Employer Brand already exists - towards potential employees and other stakeholders. Together with the awareness of the brand the understanding of the brand identity, the understanding of the general brand meaning, the understanding of the general brand response and the understanding of the brand relationship need to be analyzed.

The management consultancy Prophet suggests the measurement of seven key brand metrics for assessing the effectiveness of the Employer Brand:

1. Business Understanding (how well employees understand the base of the organization, the business model, its’ customers and its financial goals)
2. Brand Understanding (how well employees understand and articulate the brand elements)
3. Brand Influence (how well the impact of employees behavior on customer experience are set, understood and kept up)
4. Brand Trust (employees’ trust in company leadership relative to the brand values)
5. Brand Credibility (measurements indicating the employees believe in the capability of delivering on its promise)
6. Brand Delivery (measurements indicating the employees believe in the delivery on the brand promise)
7. Brand Preference, Advocacy and Satisfaction (extend to which employees prefer working in the organization rather than with the competitor, comfort referring friends to employer, satisfaction with employer) [20, p. 240]

The measurements of the secondary goals vary according to the purpose of Employer Branding that is currently investigated. Looking at the goal of recruiting efficiency for example, factors such as time to hire, retention and employee turnover need to be analyzed. In regards to the increase in productivity, direct organizational measurements regarding business goals such as sales, revenue, items produced, error rates etc. can be tracked as well as indirect measures such as employee satisfaction. In any case, clear goals need to be set and success indicators need to be steadily monitored to get feedback on the success of Employer Branding efforts.

### **6. Conclusion**

Organizational culture and the Employer Brand are highly integrated and mutually influence each other. Therefore, it is crucial to create an Employer Brand aligned with the Corporate and Consumer Brand as well as the organizational culture. Since this concept is rather new, there are no established success measures established, but certain customer brand measures can be adjusted to the specific needs of Employer Branding.

### **References:**

1. Michaels, Ed; Handfield-Jones, Helen; Axelrod, Beth (2001): *The war for talent*. Boston, Mass: Harvard Business School Press.
2. Myskova, Renata (2011): *A New Measure Of Employee Satisfaction*. In: Global Journal Of Business Research 2011 (Volume 5, Number 1), p. 101–110.

3. Zimmermann, Klaus F. (2004): *European Labour Mobility: Challenges and Potentials*. University of Bonn and DIW Berlin November 2004 (IZA DP No. 1410). Online at <http://lmps.gofor.de/IZA-2004European%20Labour%20Mobility.pdf>, last check at 05.11.2014.
4. Pfeiffer, Jeffrey (2001): *Fighting the War for Talent is Hazardous to Your Organization's Health*. In: *Organizational Dynamics* (Vol. 29, No. 4, ISSN 0090-261).
5. Schmidt, Holger (2008): *Internal Branding. Wie Sie Ihre Mitarbeiter zu Markenbotschaftern machen*. Wiesbaden: Gabler. Online at <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-8349-9550-6>, last check at 05.11.2014
6. Keller, Kevin Lane; Apéria, Tony; Georgson, Mats (2008): *Strategic brand management. A European perspective*. Harlow, England; New York: Prentice Hall Financial Times. Online at <http://catdir.loc.gov/catdir/toc/ecip089/2008003326.html>, last check at 05.11.2014.
7. Beck, Christoph (Hg.) (2008): *Personalmarketing 2.0. Vom Employer Branding zum Recruiting*. - Wolters Kluwer Deutschland. Köln, Deutschland: Wolters Kluwer Deutschland; Luchterhand.
8. Sullivan, John (2004): *The 8 Elements of a Successful Employment Brand*. John Sullivan. New York. Online at <http://www.ere.net/2004/02/23/the-8-elements-of-a-successful-employment-brand/>, last check at 05.11.2014.
9. Beck, Christoph (Hg.) (2008): *Personalmarketing 2.0. Vom Employer Branding zum Recruiting*. - Wolters Kluwer Deutschland. Köln, Deutschland: Wolters Kluwer Deutschland; Luchterhand.
10. Keller, Kevin Lane; Apéria, Tony; Georgson, Mats (2008): *Strategic brand management. A European perspective*. Harlow, England; New York: Prentice Hall Financial Times. Online at <http://catdir.loc.gov/catdir/toc/ecip089/2008003326.html>, last check at 05.11.2014.
11. Barrow, Simon; Moseley, Richard (2005): *The employer brand. Bringing the best of brand management to people at work*. 2nd ed., rev. and updated. Hoboken, NJ: Wiley. Online at <http://catdir.loc.gov/catdir/toc/ecip0516/2005020003.html>, last check at 05.11.2014.
12. Barrow, Simon; Moseley, Richard (2005): *The employer brand. Bringing the best of brand management to people at work*. 2nd ed., rev. and updated. Hoboken, NJ: Wiley. Online at <http://catdir.loc.gov/catdir/toc/ecip0516/2005020003.html>, last check at 05.11.2014.
13. Barrow, Simon; Moseley, Richard (2005): *The employer brand. Bringing the best of brand management to people at work*. 2nd ed., rev. and updated. Hoboken, NJ: Wiley. Online at <http://catdir.loc.gov/catdir/toc/ecip0516/2005020003.html>, last check at 05.11.2014.
14. Schmidt, Holger (2008): *Internal Branding. Wie Sie Ihre Mitarbeiter zu Markenbotschaftern machen*. Wiesbaden: Gabler. Online at <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-8349-9550-6>, last check at 05.11.2014.
15. Davis, Scott (2005): *Building a Brand-Driven Organization*. In: Alice M. Tybout und Tim Calkins (Hg.): *Kellogg on branding*. The marketing faculty of the Kellogg School of Management. Hoboken, N.J.: Wiley, p. 226–243.
16. Davis, Scott (2005): *Building a Brand-Driven Organization*. In: Alice M. Tybout und Tim Calkins (Hg.): *Kellogg on branding*. The marketing faculty of the Kellogg School of Management. Hoboken, N.J.: Wiley, p. 226–243.
17. Mosley, Richard W. (2007): *Customer experience, organisational culture and the employer brand*. In: *Brand Management* Nov 2007 (Vol 15, No 2), p. 123–134.
18. Mosley, Richard W. (2007): *Customer experience, organisational culture and the employer brand*. In: *Brand Management* Nov 2007 (Vol 15, No 2), p. 123–134.
19. Sullivan, John (2004): *The 8 Elements of a Successful Employment Brand*. John Sullivan. New York. Online at <http://www.ere.net/2004/02/23/the-8-elements-of-a-successful-employment-brand/>, last check at 05.11.2014.
20. Davis, Scott (2005): *Building a Brand-Driven Organization*. In: Alice M. Tybout und Tim Calkins (Hg.): *Kellogg on branding*. The marketing faculty of the Kellogg School of Management. Hoboken, N.J.: Wiley, p. 226–243.

### **Gavlakova Petra**

Engineer of Economics, PhD student  
*The University of Zilina (Zilina, Slovakia)*

## **SMALL AND MEDIUM BUSINESSES FUNDING IN SLOVAKIA**

*The paper is focused on analyzing the external funding possibilities of small and medium-sized businesses in Slovakia because they represent a very important part of national economy and business environment. The aim of the paper is to find out what the most used external source is and what problems the businesses have when trying to get funding. According to the survey provided we tried to design an ideal financial product that would meet the small and medium-sized businesses needs.*

**Key words:** *small and medium-sized businesses, funding, loan, financial source*

One of the most important assumptions for the stable and strong economy is healthy business environment. The fact that small and medium-sized businesses nowadays represent 99% of

all businesses in Slovakia and employ more than two-thirds employees confirms their significance for market economy.

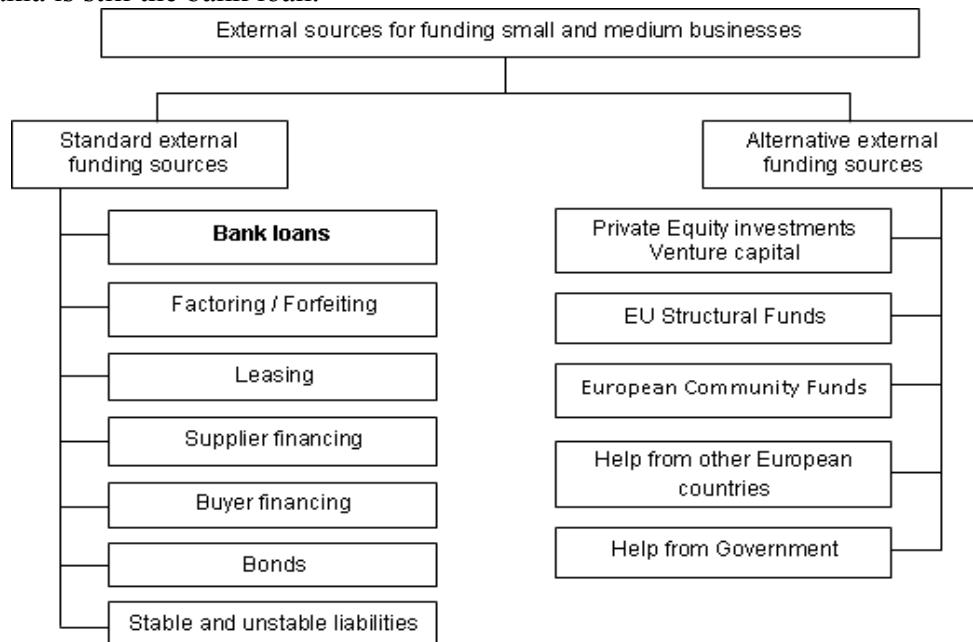
The importance of small and medium businesses in Slovakia has increased since 1990 when privatization and transformation of economics occurred [6]. These are the main factors that helped businesses to develop [9]:

- Massive breakup of State-Owned Enterprises in the process of privatization,
- Returning the property to the citizens in the process of restitution,
- Liberalization of business relationships.

There used to be many kinds of businesses divisions in the past but today there is used only the Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC) that entered into force 1st January 2005. This recommendation gives us these staff headcount and financial ceilings determining enterprise categories [4]:

1. *The category of micro, small and medium-sized enterprises (SMEs)* is made up of enterprises which employ fewer than 250 persons and which have an annual turnover not exceeding EUR 50 million, and/or an annual balance sheet total not exceeding EUR 43 million.
2. Within the SME category, a *small enterprise* is defined as an enterprise which employs fewer than 50 persons and whose annual turnover and/or annual balance sheet total does not exceed EUR 10 million.
3. Within the SME category, a *microenterprise* is defined as an enterprise which employs fewer than 10 persons and whose annual turnover and/or annual balance sheet total does not exceed EUR 2 million.

Small and medium-sized businesses are often disadvantaged in terms of limited funding possibilities. It is because of the high indebtedness with limited liability and also because they usually don't have any credit history which might be risky [5]. That's why they have problems to get loans or they get them under the disadvantageous conditions (for example high interests) [1]. Except of bank loans there exist also other external funding possibilities, for example factoring, forfeiting, Leasing, EU Structural Funds, Venture Capital [8], etc. (Fig. 1). However, the most used source in Slovakia is still the bank loan.

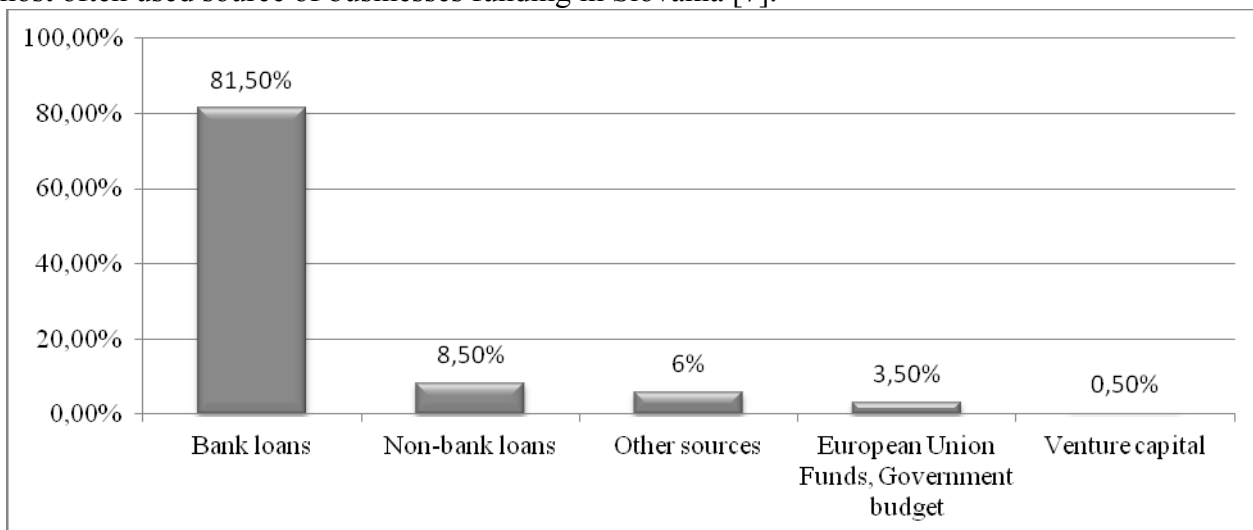


**Figure 1. External sources for funding small and medium-sized businesses [9]**

We tried to analyze selected bank financial products aimed to meet small and medium businesses needs. We also carried out a survey among the small and medium-sized businesses and according to the results of this survey we tried to design an optimal financial product that would be available and suitable for them [10].



The reason why we chose bank financial products for this analysis is that they represent the most often used source of businesses funding in Slovakia [7].

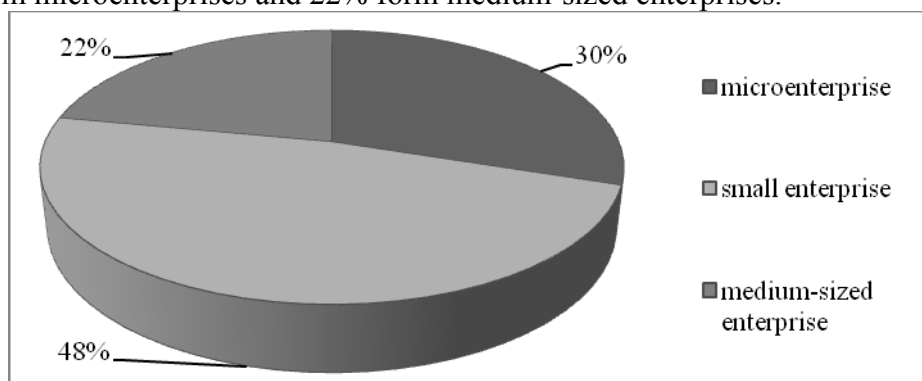


**Figure 2. Share of Small and Medium-sized Businesses Funding Sources in Slovakia [2]**

We picked out 3 greatest banks and analyzed the products they offer to small and medium businesses. We found out that all banks offer broad product portfolios that are quite similar. The differences are usually in the strictness of businesses credibility assessment, the amount of loans provided or in the phase of enterprise growth in which the loan is provided [11].

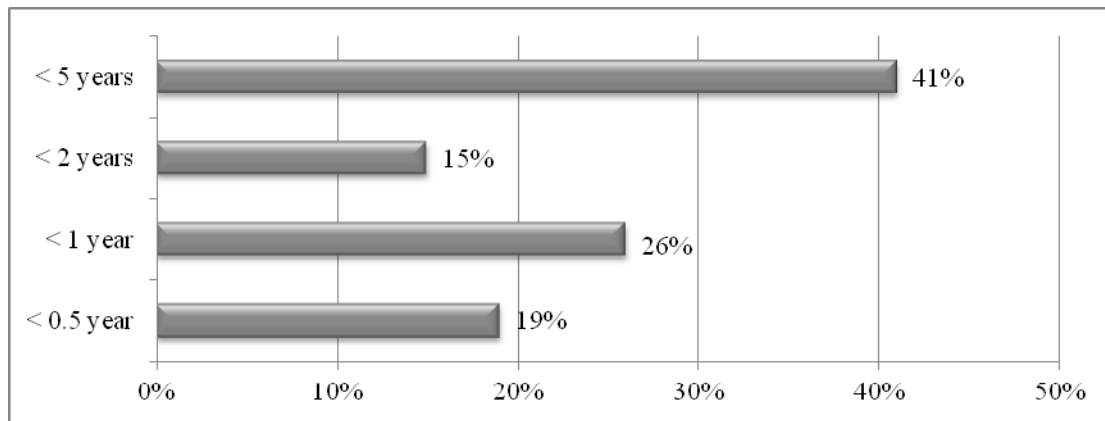
### The Survey Analysis

The aim of the survey was to find out what is the most used source of small and medium businesses funding nowadays and which problems connected with gaining the financial sources the businesses have. The survey was sent to 150 small and medium-sized businesses in Slovakia. We achieved 68% return. Almost half of received answers (48%) were from small businesses, then 30% answers were from microenterprises and 22% form medium-sized enterprises.



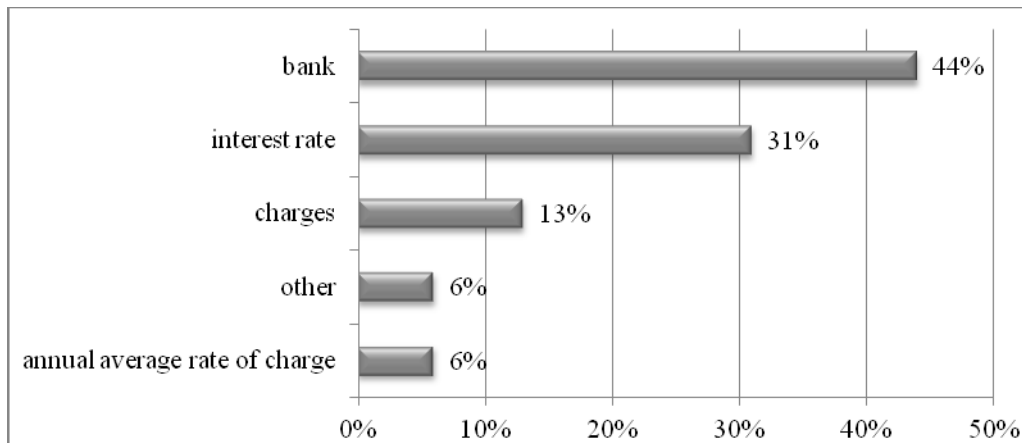
**Figure 3. The % share of answers received in survey**

We were trying to find out when is the most frequent time of companies decision to ask for a bank loan. The results say that 41% of enterprises ask between 2<sup>nd</sup> and 5<sup>th</sup> year of their existence. It means that majority of companies cover their activities during the first years with their own capital.



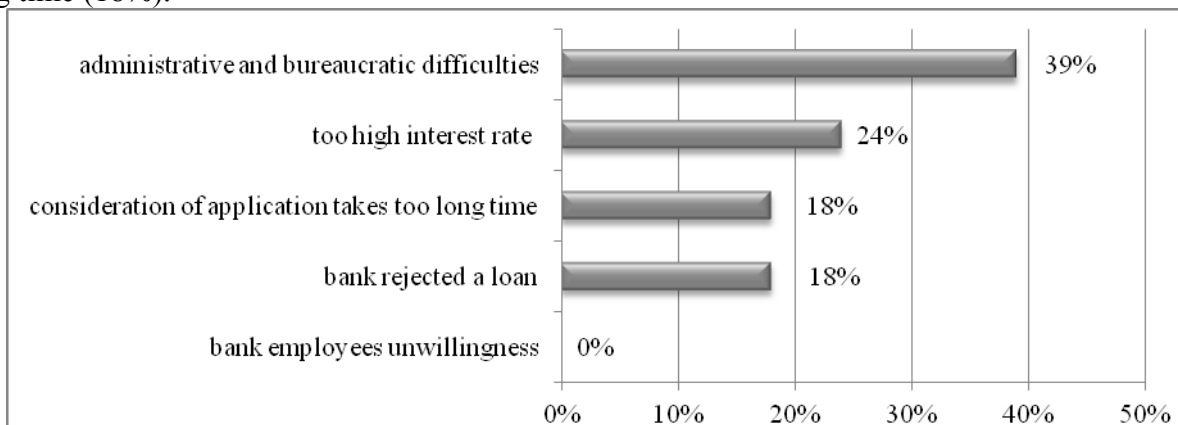
**Figure 4. When companies decide to ask for a bank loan?**

The market today is full of banks and financial institutions offering loans and other financial products [3]. That's why we asked in our survey also what the main factor was that influenced the decision in which institution to take a loan. The majority of companies answered that they decided according to the bank (they chose the bank where they already had an account or bank with the best reputation). Another very important factor is, of course, the interest rate because each bank can offer different rate.



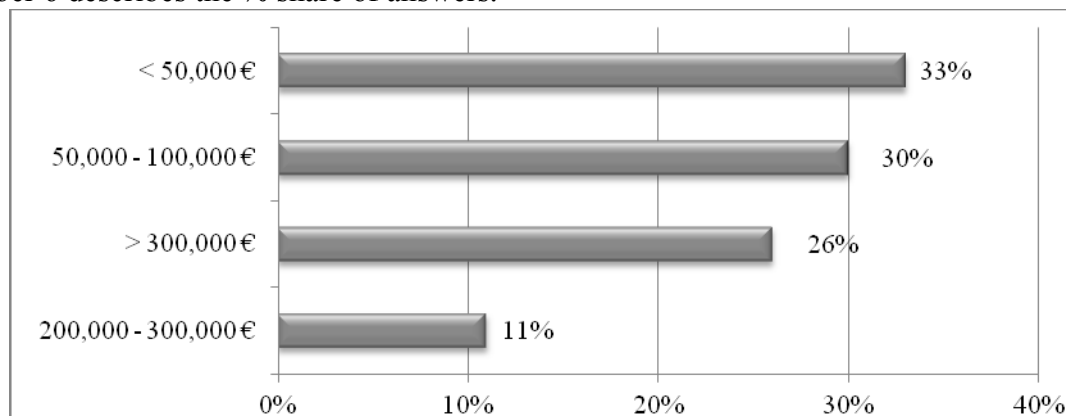
**Figure 5. According to which factor did you choose the bank where to ask for a loan?**

Another question was focused on finding out which problems small and medium businesses had when trying to get a loan. The biggest problem for 39% of businesses was an administrative and bureaucratic difficulty connected with the application. Other problems mentioned were too high interest (24%), the bank rejected an application (18%) and the consideration of application took a long time (18%).



**Figure 6. What were the main problems when applying for a loan**

At last we were trying to find out loan of which amount companies usually ask for. The figure number 6 describes the % share of answers.



**Figure 7. What is the amount of loan you were asking for?**

According to the answers that we received we were trying to design an ideal financial product for small and medium-sized businesses funding. It should be an installment loan with these features:

- **Simple application form** – Companies usually deal with many administrative and bureaucratic difficulties connected with applying for a loan. The application form should be therefore clear and not longer than 3 pages.
- **Fast consideration of an application** – „Time is money“. This assertion is so true especially nowadays. Therefore banks should try to be fast when considering the application forms. One or two days should be the optimum.
- **Optimal interest rate** – Interest rate has been one of the most important factors for companies applying for a loan. Banks usually use this rate to gain the customers. An optimal interest rate should be between 4% and 5% p.a. depending on the length of repayment and on the kind of surety
- **No need of business or credit history** – An optimal loan should be available and accessible equally for young small businesses and for older medium-sized companies. Offering the loans thanks to good and promising business plan at the beginning of doing business could motivate a lot of potential businessmen and stimulate establishing small and medium businesses.
- **No secured or secured by real estate** – Many financial products ask the clients to secure their loan by bills, funds or mortgage deed. But these kinds of security are not available for all businessmen. Therefore we suggest to allow securing the loan by real estate.

### **Conclusion**

Small and medium businesses can finance their activities by quite large portfolio of possibilities. In Slovakia, the most used is the funding by bank loans. The aim of this paper was to provide the research among the small and medium-sized businesses in Slovakia focused on finding out which kind of loan do they use for funding and what problems do they have when asking for a loan. According to the answers received we were trying to design an optimal financial product that would be provided by banks for small and medium businesses and would meet their needs. We've concluded that an optimal loan should be available on the basis on simple application form that should be considered by a bank in the period of 1 or 2 days. The interest rate should be between the 4 and 5%, company doesn't have to have long business and credit history and can secure the loan by real estate. This kind of loan would be accessible also for beginning enterprises and therefore it would motivate many potential businessmen to establish the business. Small and medium companies nowadays represent 99% of all businesses in Slovakia and employ more than two-thirds employees confirms their significance for market economy. Therefore it is very important to support their existence.

## References:

1. Bartosová, V. Financial analysis and planning. Zilina: EDIS Publishers, pp. 82, 2008, ISBN 978-80-554-0001-3
2. Belanova, K. Alternativne zdroje financovania a ich vyuzivanie v podmienkach SR. In: Biatic, vol. 21, Issue 3/2013. ISSN 1335 – 0900. Available online: [http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/\\_PUBLIK\\_NBS\\_FSR/Biatic/Rok2013/03-2013/03\\_biatic13-3\\_belanova.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatic/Rok2013/03-2013/03_biatic13-3_belanova.pdf)
3. Cisco, S., Kliestik, T. Finančný manažment podniku II, EDIS Publishers, University of Zilina, Zilina 2013, 775 p., ISBN 978-80-554-0684-8.
4. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (Text with EEA relevance) (notified under document number C (2003) 1422). Available online <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:en:PDF>
5. Fetisovov, E. et al. Aktualne problémy financii malých a stredných podnikov. Bratislava: Ekonom, 2012. 260 s. ISBN 978-80-225-3366-9.
6. Gregova, E., Male a stredne podniky v podmienkach transformujúcich sa ekonomik SR a RF . Zilina: EDIS Publishers, University of Zilina, 160 p., 2007. ISBN 978-80-8070-811-5
7. Gregova, E., Dengova, E. Program Budgeting at the Level of Municipality Government in Slovakia. In: 2nd International Conference on Economics and SocialScience (ICESS), Advances in Education Research, Volume: 61, Pages: 45-51, 2014, ISSN: 2160-1070.
8. Klapper, L. The role of factoring for financing small and medium enterprises. In: *Journal of Banking & Finance* Volume 30, Issue 11, November 2006, Pages 3111–3130. ISSN: 0378-4266
9. Majkova Sobekova M. Ako financovat male a stredne podniky. Prve vydanie. Bratislava: Iura Edition, 2011. 228 s. ISBN 978-80-8078-413-3.
10. Martinka, I. Možnosti financovania malých a stredných podnikov (Bachelor Thesis). Zilinská univerzita v Ziline. Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov; Katedra ekonomiky, 2014.
11. Misanková, M., Chlebikova, D. Possibilities for financing innovation activities in Slovak Republic In: 9th International Scientific Conference on Financial Management of Firms and Financial, Ostrava, Pages: 562-570, 2013, ISBN:978-80-248-3172-5

## Janiuk Ireneusz

Ph. D., Assistant Professor

*Department of Basics and Strategies of Management, Economics and Management Faculty,  
University of Bialystok (Bialystok, Poland)*

## ENTERPRISE DEVELOPMENT IN POLAND – THE CONSEQUENCES OF INTEGRATION WITH THE EUROPEAN UNION

*The aim of this paper is to present the development opportunities for enterprise in Poland in the context of integration with the European Union. The subject of enterprise is here discussed on the basis of the literature on the subject. While analyzing the consequences of integration with the European Union, the paper presents research results pointing out both the opportunities and the dangers which may await the growth of enterprise. The analyses conducted by the paper's author show that entrepreneurs react well to the process of Poland's integration with the EU. The integration creates strategic growth opportunities for the enterprises. The author's observations allow one to claim that only those firms which correctly identify the chances and dangers present in their environment, and which carry out the necessary adjustment processes, will have a chance to succeed on the European market.*

**Key words:** *enterprise development, European integration.*

**Introduction.** The 1990s were characterized by a dynamic growth of the private sector in Poland. This resulted in the setting up of many privately-owned firms founded mainly on private capital. However, since 2000 we have witnessed a decrease in the total number of enterprises. Consequently, this contributes to the slowdown of the growth processes. The causes of this deceleration of the growth dynamics, as well as of the relative decrease of activity can be found in the low level of capital investment. Therefore, the major objective concerning the firms should be the creation of conditions enabling them to use their growth potential to the fullest. Further quantitative growth not accompanied by qualitative changes, including those involving the factors determinant for fostering enterprise, is not possible.

### **Enterprise and the factors determining its growth (selected theoretical aspects).**

The theory of economics points out that enterprise *primarily means innovation, introduction of new technologies, products and is a form of organization of production and sales* [14, p. 104]. Enterprise may also be viewed in two aspects: the social and the economic one. The social aspect of

enterprise refers to the individual characteristics of a person. It concerns not only personality, willingness to take risks and intelligence, but also knowledge. In the social aspect, enterprise involves searching for and discovering new ways of satisfying human needs. In this respect the entrepreneur becomes a person looking for new products, technologies, materials and new markets. The economic aspect, on the other hand, concerns the quality of the human resources and the organizational culture. This aspect of the enterprise regards the so-called localization of production factors where it is possible to generate the highest profit. [2, p. 170].

Enterprise is connected with the economic activity as well as the setting up of new firms. It becomes an indispensable condition for the growth of the economy and the region. Nevertheless, the development of enterprise is highly dependent on the quality and the intensity of cooperation between local authorities and entrepreneurs. The benefits that may accrue from such cooperation can be gained by both sides of the relation. The entrepreneurs can obtain favourable administration and financing conditions (tax relief), while local authorities get an opportunity to sort out the labour market as well as to make use of the local assets. It should also be emphasized that local enterprise is to a great degree dependent on the activity of local authorities, the investment attractiveness of a given district and on the attitudes of the local community. All the above factors contribute to the creation of enterprise development fostering conditions.

The literature on the subject contains many approaches presenting the factors having impact on local enterprise. Traditionally, we can distinguish between four levels of factors determining enterprise development. They are the following: the system of values of the entrepreneur and the environment, the personality of the entrepreneur, the factors determining the macro-environment and the local conditions [13, p.46].

*The system of values of the entrepreneur and the environment* refers to the characteristics connected with culture, values and traditions. It concerns individual features of the environment which may stimulate and support enterprise. This level is referred to as the axiological area of enterprise.

*The personality of the entrepreneur* regards numerous features related to an individual. They are the following: knowledge and experience, motivation, willingness to take risks, determination, cooperativeness, being success-oriented, possessing creative skills, the ability to negotiate, creativity and independence. Therefore, it can be observed that enterprise benefits from a dynamic and nonconformist personality.

*The conditions determining the macro-environment* concern: the political and legal factors (the ideology of exercising power, the judicial system), the economic factors (GDP, unemployment, the financial and tax systems), the social factors (the type of a social structure) and the cultural factors (the system of values, social norms, models of conduct).

The subsequent level concerns *the local conditions*. They are the key elements affecting enterprise development. This group of conditions consists of factors involving: localization, social mobility, the aims of the local policy (directed at making use of the local potential), the factors concerning education (higher level of education will positively influence the undertaking of economic activity and taking risks).

The coexistence of all the above levels creates the so-called „favourable space”. It can be defined as an area fostering the growth of local enterprise. While analyzing the factors determining the growth of enterprise we must consider the fact of Poland joining the European Union structures. Poland’s integration with the EU concerns not only the country as a whole but, most importantly, the entities operating on the Polish market. The liberalization of the world trade may facilitate the access to the credits given by the EU and its aid programmes. What is more, it creates strategic growth opportunities for the enterprises and involves the improvement of the access to the foreign markets. However, the socioeconomic transformations which take place in the country are not always conducive. The process brings about constantly changing conditions. Therefore, the changeability of the socioeconomic system means that organizations function in the state of uncertainty and risk. One of the conditions of achieving success on the market is engaging into the right adjustment and adaptation activities in the situation of a highly changeable environment. The growth opportunities depend both on

the chances and the dangers appearing there. The specific character of management allows firms to have only limited influence on the transformations.

The process of integration with the European Union may be expected to carry many consequences concerning Polish enterprises. They mainly stem from the differences between the Polish and the European businesses. Not all the entities and not all the industries are equally at risk of experiencing difficulties arising from the process of integration. Due to the fact that the situation of Polish enterprises is diversified, one cannot make far-reaching generalizations. In Poland over 98% of all firms conducting business activity are SMEs. They are at the same time the most flexible group of business units which is also the main driving force of the structural changes in the economy. Thus, depending on the situation of particular organizations, the integration with the European Union will bring about consequences either in the form of opportunities or dangers to the growth of those enterprises.

In the course of analysis of the development of enterprise in Poland it is worth pointing out that, with the population amounting to 11% of the EU population, the SME sector generates only about 3% of the value of the output produced by this type of firms in the EU. In order for these differences not to grow larger and for the share of the Polish enterprises in the value of the output produced in the EU to increase it is necessary to introduce adjustments. They will have a significant impact on the competitiveness of Polish enterprises [7, p.33].

### **The opportunities for enterprise development in Poland (results of selected research)**

The literature on the subject matter of this paper analyzes the process of European integration from the point of view of the experiences of individual member states. Piasecki, B., Rogut, A., and Smallbone, D. emphasize that the internal market carries different implications for the small and medium enterprises operating in developing and underdeveloped countries. In the highly developed ones, at the moment of integration, these firms were much more modern in terms of management. In the case of developing countries, the process of integration with the internal market required deeper restructuring as well as modernization of traditional industries and enterprises. Moreover, there was a development in the modern high technology industries. The aforementioned differences were visible among particular SMEs. They reflected the heterogeneity and diversity of roles played by this sector in the economies of different countries. What is more, the competitiveness of enterprises was also influenced by the changes occurring in their competitive environment [10, p. 65].

The authors quoted above present interesting observations regarding the matter of the consequences of Poland's integration with the European Union as well. The researchers indicate that the potential chances for enterprise development are connected with: 1) the increase of the turnover; 2) the increase of export; 3) the growth of employment; 4) the inflow of the foreign capital; 5) the improvement of technical infrastructure; 6) the strengthening of local authorities [10, p. 65-72].

One of the potential chances for the growth of enterprise is gaining a large access to the rich market of the EU countries. However, it involves dealing with its high competitiveness. In this context it is worth quoting the research investigating the adjustment of enterprises to the functioning within the structures of the European Union. The study concludes that the opportunities created by the internal market were best used by those firms which had prepared strategies anticipating the market's creation. They mainly included the strategies based on quality, new technologies and customer-oriented services. The analyses revealed that the enterprises aiming to carry out these types of activities showed a distinct turnover increase caused by their functioning on the uniform internal market. The entities which actively compete on the European market see their chances in the sales increase, the increase in their market share as well as in the growth of pay as well as the demand for their products and services [1, p. 9]. The entities which employ the strategy of cost minimization find themselves in a significantly worse situation. This is a consequence of attributing too much importance to the price competitiveness and of the emphasis on the relatively high dependence on the narrow local market. All that is also an effect of the obsolete technologies, low export activity and the low level of cooperation links with foreign companies.

As far as export is concerned, it is estimated that 25% of the European Union SMEs recorded an increase in the share of export in their total turnover, which was a result of their joining the internal market. At this point it is worth giving attention to the process of internationalization of Polish enterprises. The survey of research completed in the years 1990-2010 concludes that Polish enterprises do engage in internationalization but a majority of them employs the less advanced foreign market entry modes, namely the indirect and direct export. A relatively small number of enterprises engages into foreign investment or uses other foreign market entry modes such as licensing or franchising. The firms usually limit their activity to a few or between ten and twenty markets and concentrate mainly on the broadly defined European market [6, p. 173-179].

This low export activity of Polish enterprises is confirmed by the data collected by the Central Statistical Office (CSO) as well as by studies conducted by the Polish Agency for Enterprise Development (PAED). Their analyses showed that in 2011 out of the total number of enterprises in Poland only 3.9% exported. The in-depth analyses present data according to the size of the enterprises. The study shows that export is at a significantly lower level in the case of the smallest entities. In spite of the fact that they constitute the most numerous group, only one in forty micro enterprises decides to sell abroad. Nevertheless, other groups do much better. One in four small companies and every second medium enterprise export their products, while in the case of large enterprises the number is two out of three [12, p. 61].

The observations made so far allow one to conclude that the increase in exporting activity depends on the size of a business entity. Polish enterprises express interest in international operations. Nevertheless, the number of exporters remains relatively low. When it comes to increasing export it is important for the managers to be aware of the chances appearing ahead of them and to actively seek long-term relations with the clients in western Europe. This will be particularly significant for those firms which do not have any export experience but possess production capacity instead. In such cases cooperation with an importer may increase export opportunities. The position of Poland in Europe necessitates its functioning as a bridge between the ready markets of the East and the technologically developed economy of the West.

Another opportunity arising from entering the common market is the increase of employment. The largest influence on employment is exerted by turnover increase. The experience of the EU countries shows that removing technical, physical and fiscal barriers positively affects employment. A strong dependence existing between the turnover increase and the increase of employment may be expected to generate potential benefits. The labour cost in Polish enterprises is still lower than in the EU countries. In 1995 the total cost of one working hour in the Polish economy was four to nine times lower than in Germany and Great Britain and two or three times lower than in Spain, Portugal or Greece. However, these differences are diminished by the indirect payroll costs. They are almost twice as high in Poland than in the EU. Moreover, the continuing tendency to increase labour costs may reduce the existing difference quite fast as these costs grow much faster in Poland than in the EU. If the dynamics of the cost increase in Poland remains high, the upcoming years will bring it close to the level existing in Portugal, Greece or Spain. This is going to hinder cooperation with the companies seeing their chances in the relatively low level of labour cost. The fast increase of this cost, together with the still relatively high level of indirect payroll costs, is going to weaken the competitive position both on the domestic market and on the European ones. Therefore, the managers should consider lowering production costs, increasing the effectiveness of enterprises, improving labour effectiveness and employing modern methods of management [1, p. 339-341].

Opportunities for enterprise development can be also linked with the inflow of the foreign capital as well. International corporations fill in the gaping holes in the area of management. They make it possible to increase cooperation with the domestic companies, expand the markets, limit the importance of domestic monopolies and transfer patterns and styles of work as well as managerial skills to local enterprises. Foreign investment is one of the most important channels of international transfer of modern technology. It contributes to the creation of new types of production, new goods and services and also to the acceleration of favourable changes in the structure of the economy. In every case, however, the effects of the inflow of foreign capital will depend on the practice of the corporations

themselves, on the administrative and legal environment and on the skills of local human resources [15, p. 232-233].

Foreign investment is accompanied by additional elements desirable in the process of enterprise development as well. Foreign capital frequently brings in new techniques, technologies and managing methods. Its participation in the construction of the broadly defined infrastructure, which is necessary for the investors to function on the Polish market, facilitates successful development of local firms. Foreign concerns frequently make the Polish companies improve their products' quality and create the demand for new goods. The participation of enterprises in this process may not only contribute to the increase of their own competitiveness but also to the competitiveness of their region. It is a chance particularly for the firms functioning in the peripheral regions.

Last but not least, opportunities for enterprise development are also connected with the strengthening of the local authorities. This may contribute to the creation and development of local initiatives concentrated around the enterprise development. The opportunities of obtaining support of various European Union institutions may be highly significant for the condition of Polish business entities. Their help given to local authorities implies its positive influence on the enterprises' competitiveness. However, the basic part of these benefits is going to be indirect. A relatively small number of enterprises obtains the help directly [8, p. 378]. The support provided for local infrastructure facilitates the work of local authorities, while the growing scale of this work is going to be conducive for enterprise development in a given area.

The rising role of local authorities in the process of stimulation of enterprise development is pointed out in PAED reports. A report on innovation and enterprise facilities in Poland presents a comprehensive characteristic of the activities of particular types of these institutions. On the basis of the study of the facilities, the report's authors describe limitations to the development of such institutions and present recommendations for their further effective development. The study concludes that over the recent years there has been an increase in the number of innovation and enterprise development facilities. The variety of institutional forms of support has also increased. The research points out that despite the growing number of innovation and enterprise development facilities, the involvement of the experienced business practitioners is insufficient and the cooperation with the firms belonging to the SME sector is unsatisfactory [9, p. 23].

The importance of local authorities in the area of enterprise development is also shown in the research results on the subject of activity of local authorities and the factors affecting enterprise. This study enumerated the types of institutions necessary for enterprise development to become more dynamic. They are the following: business incubators, credit guarantee funds, careers advisory centres, information and trade centres, special economic zones. The creation and operation of the aforementioned institutions will undoubtedly contribute to the increase of the economic activity and at the same time to the improvement of the lives of local communities [3, p. 52-56].

When discussing the chances and the building up of the atmosphere for enterprise, the role of local authorities must be stressed. Their involvement facilitates the use of existing local assets and development opportunities. Another important issue here is the possibility of developing a broadly defined business environment. In spite of the positive changes, in many cities and regions the fundamental institutions conditioning enterprise development are still lacking. The number of the following institutions should be indicated as insufficient: commerce associations and chambers of commerce, regional development agencies, commodities exchanges, institutions supporting local initiatives, training and advisory institutions, schools of business and management. The business environment frequently lacks regional financial and venture capital institutions as well. What should be stressed here is that the existence of a complex network of institutions of the types listed above is a fundamental condition fostering enterprise development.

The research results described above confirm the chances stemming from the integration of Poland with the EU. Its main benefits regard the disappearance of the barriers and limits to the flow of goods and services, labour force and capital as well as the acceleration of the processes of restructuring of many market sectors. The analyses conducted so far say that the use of the existing opportunities requires



the firms to be able to increase their short and long-term competitiveness and involves the increase of costs.

**Dangers to the enterprise development in Poland.** In the course of the discussion concerning the adaptation of Polish enterprises to the European competition attention should be given not only to the opportunities described above but also to the dangers carried by the accession process. Potential risks to enterprise development include: 1) the costs of adaptation of the firms to the requirements of the internal market; 2) the adaptation of Polish norms and standards; 3) the growing competition from the domestic entities; 4) the growing competition from foreign enterprises; 5) the low effectiveness and the small scale of conducting business activities by the enterprises [4, p. 183-188].

The costs that need to be incurred include the ones connected with the allocation of resources. The expected relocation of labour-intensive industries to Poland may bring about the outflow of the asset-intensive ones. As a consequence, the speed of absorption and introduction of new technologies is going to slow down. The costs of introduction of the EU regulations concerning state aid create a risk as well. It can negatively affect the budgets and the development opportunities for many firms. In addition, the potential dangers may also be a result of the adaptation of the tax system, environment protection standards, social laws as well as health and safety at work standards.

Another considerable danger is the necessity to adapt the Polish norms and quality standards. It is particularly difficult for small enterprises which are disproportionately burdened by the adaptation costs. The firms operating in a given industry must comply with the EU standards even if they do not conduct their activities on foreign markets. This can be exemplified by the case of the food industry in the United Kingdom. The problem regarded slaughterhouses and meat packing plants in the years 1993-1994. The research conducted at that time showed that almost 75% of the English business entities suffered as a result of technical changes and legal regulations concerning the ingredients, labelling and packaging of their products as well as the conditions of processing and storing them. For a majority of these firms this meant an increase of costs of their functioning and a half of them considered the costs of adaptation to be the main factor responsible for the increase of expenses. Stricter technical regulations caused the increase in the distribution costs and a reduction of some of the channels of distribution [11, p. 342]. With regard to the SMEs in Poland it should be noted that the greatest dangers must be faced by those companies which operate in the areas characterized by a considerable divergence between the Polish regulations and European standards. As can be concluded on the basis of the experiences of the European countries, the adaptation to the changes in legal regulations and the incurring of the costs connected with them may become a serious problem for many Polish enterprises.

One more threat is posed by the growing competition on the domestic market. As new businesses are opened and the flow of goods and capital is becoming more liberal, the largest source of competition on the domestic market are the enterprises operating there. It can be assumed that the entities which are managed proactively enter the foreign markets. Such firms are in a much better situation when it comes to the possibility of seizing the newly created opportunities. The firms oriented to the local or regional niches, however, are faced with serious dangers. Poland's entry to the European Union market means the expansion of the niches which become of interest to the bigger enterprises.

What is more, a danger is created by the increase of the competition from the firms transferring their businesses from the EU to Poland. As a result of the liberalization of trade and the opening of the Polish market, the domestic companies and economic structures must compete against much stronger enterprises. These enterprises often possess complex international structures as well as a perfect technological level and they are better prepared to function in the conditions of the integrated EU market. The research shows that the domination of the largest European companies on Polish markets is considered by the managers as the most serious danger. We can also observe strong fears of the growing negative dependence on the EU institutions [1, p. 13-15]. It can be expected that these tendencies will appear primarily in the labour intensive industries. Such industries to a large degree consist of SMEs. The entry of the foreign competitors might carry far-

reaching structural consequences which are going to influence the changes of the character and intensity of competition in particular industries.

Last but not least, a danger to enterprise development is caused by the low effectiveness of enterprises and their small scale of conducting business activity. It results from the fact that the process of integration favours large firms. The EU policy on competition supports the development of powerful European corporations being able to compete effectively on world markets. This is confirmed by the studies which concluded that the changes taking place in the macroeconomic environment may negatively affect the effectiveness and the scale of operation of SMEs. The expected increase of the domination of large organizations can pose a threat of *pushing* the small and medium enterprises out of the market [1, p. 15]. A danger is also carried by the risk of unfair competition on the part of the foreign companies. Not only may it lead to the bankruptcy of the small and medium enterprises but also to the creation of local monopolies by the bigger companies. Therefore, there exists a risk that, despite political initiatives whose objective is to prevent the SMEs from suffering loss, the integration of markets will support the future domination of large enterprises.

The above dangers can be exemplified by the case of the meat industry in Poland. It is worth quoting here the results of the research dealing with the processes of concentration of the meat industry and the development of corporate groups. The study points out the growing share of the economically strongest meat production companies, particularly those with a share of the foreign capital. It also confirmed that the existing conditions cause changes in the attractiveness of the industry and exert influence on the reactions of the enterprises. Thus, the capital and organizational integration of enterprises becomes a natural element of the business activity. The enterprises operating as corporate groups generate the largest revenues from the sales and gradually increase their share in the meat market, whereas the situation of the small enterprises is relatively unfavourable. They do not boast a strong enough competitive position to effectively fight for the market share. Many enterprises which are not able to keep up with the changes enforced by the market are liquidated [5, p. 88-99].

The analyses show that entrepreneurs react well to the process of integration of Poland with the EU. Most of the managers, however, are not aware of the potential threats. They are convinced that fulfilling the EU standards is not a problem. Nevertheless, the research shows that the optimistic attitude does not always reflect the real situation. It should be emphasized that only those firms which correctly identify the chances and dangers present in their environment and which conduct the necessary adjustment processes will have a chance to succeed on the European market. Such organizations will be in a privileged position with respect to the others, whereas the firms which will not use the standardization of products, the economies of scale and the 370 million of European consumers to their advantage are going to face a defeat, bankruptcy and economic weakness.

**Conclusions.** The analyses conclude that the integration with the EU can have a positive influence on the macroeconomic situation but only as an element additionally affecting enterprise development. The effective promotion of enterprise requires taking necessary actions on the state level. It is also worth noting that the most powerful effect is exerted by the macroeconomic factors. Poland's accession to the EU means the possibility of allocating production factors in accordance with the market mechanism. The open character of the EU markets creates new and so far unknown market challenges for Polish enterprises. At the same time it necessitates taking action towards the adaptation to the conditions of the European markets. In Poland one can observe a rising tendency to liquidate the existing business entities and a short average company lifespan from the moment it was set up to the time of its liquidation, takeover or setting up a new business with a new partner. On the other hand, a tendency to set up completely new business entities is decreasing. This points to the fact that there are many barriers in the environment. They make the current enterprise development speed slow down.

Enterprise in Poland requires continuous modifications of the factors supporting its growth. It also needs the implementation of changes not only regarding law and administration but also a

widespread use of the instruments of promotion and support. Local authorities should create the atmosphere conducive to the growth of enterprise. They have the greatest influence on the shape of the local conditions. Together with the remaining levels, the local factors create the so-called "favourable space" for enterprise development in a given area. Therefore, local authorities should undertake a series of actions in order to support enterprise development. Such behaviours will contribute to the emergence of new enterprises and at the same time to the creation of new jobs. They also exert direct influence on the entrepreneurial and market attitudes of the local community. In terms of enterprise development, the functioning of the institutions working in the business environment is of importance as well. Their activities support economic development. The task of such institutions is to facilitate enterprise development in a given region by means of initiating and carrying out programmes, to create conditions for the absorption of scientific and technological achievements, to facilitate and stimulate the processes of economic activation and to attract investors. The institutions in the business environment operate for the benefit of the development of a given area and cooperate with local authorities. A vital role is played by institutes and research and development facilities as well as by science and technology parks.

The analyses conclude that managers estimate the readiness to face increasing competition optimistically. Most of them are convinced that there are no differences between the quality of Polish and European Union products. The level of technological involvement is estimated as similar to that existing in the EU countries as well. Also the level of innovation or the quality of human resources is perceived positively. Unfortunately, the impressions of the managers are not reflected by facts. The studies show that weak companies are in the greatest danger. The largest benefits are gained by the strong entities whereas the weaker ones tend to suffer losses. This means that the very fact of Poland joining the EU does not foster enterprise development. Nonetheless, the passive waiting for the results of the accession can only bring further deterioration of the situation. One of the worrying symptoms is the fact that the enterprises do not fully seize the opportunities arising from the functioning on the European market. At the time of globalization and Europeanization a considerable number of firms limits their operations to the domestic market. It must be emphasized that such enterprises have little chance of achieving success and creating a strong competitive position on the market. They will not be able to face the competition in the technological, information, quality or price sphere. Only the enterprises which are flexible and constantly react to the market, especially the European one, have a chance not only of survival but also of standing out.

### References:

1. Bąk M., Kulawczuk P.: *Dostosowanie małych i średnich przedsiębiorstw do funkcjonowania w Unii Europejskiej*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warsaw: 1999. – 9, 13-15 p.
2. Chmieliński P.: *Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, In: Strużycki M. (ed.): *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, SGH, Warsaw: 2006. – 170 p.
3. Janiuk I., Borsuk I.: *Aktywność władz samorządowych a uwarunkowania przedsiębiorczości w powiecie hajnowskim*, In: Kubik K., Michalczuk G. (ed.): *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce lokalnej*, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Informatyki i Przedsiębiorczości, Lomza: 2008. - 52-56 p.
4. Janiuk I., *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Wydawnictwo Difin, Warsaw: 2004. – 183 – 188 p.
5. Janiuk I.: *Grupy kapitałowe w procesie koncentracji przetwórstwa mięsnego w Polsce*, In: „Organizacja i Kierowanie”, Nr 2 (145), Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania PAN i SGH, Warsaw: 2011. - 88-99 p.
6. Jarosiński M.: *Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warsaw: 2013. - 173-179 p.
7. Małyś-Kaleta A.: *Małe i średnie przedsiębiorstwa u progu integracji z Unią Europejską*, In: „Marketing i Rynek” 2000, Nr 2. – 33p.
8. Mrozińska J., Stefaniak J.: *Małe i średnie przedsiębiorstwa w sektorze handlu detalicznego i hurtowego w UE. Potencjalne efekty integracji dla polskich MSP*, In: Kołodziej T. (ed.): *Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warsaw: 1999. - 378 p.
9. *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012*, Wydawnictwo PARP, Warsaw: 2012. – 23 p.
10. Piasecki B., Rogut A., Smallbone D.: *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warsaw: 2000. – 65-72 p.
11. Piasecki B., Rogut A., Stawasz E.: *Warunki funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w wybranych krajach UE*, In: Kołodziej T. (ed.): *Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warsaw: 1999. - 339-341, 342 p.

12. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*. Wydawnictwo Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warsaw: 2013. – 61 p.
13. Safin K.: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – próba systematyzacji*, In: Jeremczuk K. (ed.): *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Tarnobrzeg: 2005. – 46 p.
14. Schumpeter J.: *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warsaw: 1960. – 104 p.
15. Uryniak M.: *Korzyści i zagrożenia związane z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi*, In: Karaszewski W. (ed.): *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Torun: 2003. - 232-233 p.

**Kramárová K.**

Philosophiae Doctor, University assistant

**Štefániková Ľ.**

Philosophiae Doctor, University assistant

Department of Economics, Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications  
University of Žilina in Žilina (Žilina, Slovakia)

## RISK MEASURING IN INVESTMENTS – THE EQUITY RISK AND DEFAULT RISK

*The objective of this paper is to present specific kinds of risks involved in investment activities. Any investments refer to commitments of resources made in the hope of realizing benefits, which are expected to gain in the future. Since the current world offers a wide range of investment opportunities, however often in the context of uncertainty and many risks of “general” but also specific nature, the discussion of the paper will be focused just on two types of risk, namely equity risk and counterparty default risk. After their specifications, chosen methods of their measuring will be discussed in more details.*

**Key words:** *beta factor, corporate risk, default, default risk, equity risk, financial investment, financial ratio, rating, risk measuring, uncertainty.*

### **Introduction**

Activities and decisions of any economic entities are normally associated with the element of risk, which may present in different forms and intensity. Its presence forces individuals, enterprises, institutions or state to take into account the fact that the state they expect may ultimately differ from the reality. This deviation, in the context of risk, is then usually associated with negative impacts of risk on activities or existence of economic entities, however the presence of risk could influence entities in a positive way, too.

#### **1. General definition of risk, corporate risk**

The risk represents a certain level of uncertainty. *“It is a something one bears and is the outcome of uncertainty.”* [16, p. 15] However professional understanding of it in the fields of business economics and finance and the subsequent management of identified risks requires to distinguish between these two terms. First of all the risk differs from the uncertainty in the way that is measurable and thereby it is possible to determine the probability of deviation of the real state of the expected one and the size of this deviation (e. g. the probability that the expected cash flow will differ from real cash generated by a specific investment project is 20%, the probability that the business partner will default on interest and principal payments on the borrowing is 5% etc.). The uncertainty is a broader term and it is connected with such deviations of real state from the expected, whose probability or size are not measurable. Except that the risk is rather subjectively perceived category than the uncertainty. Based on said, in general the risk *“...represents a state in which the number of possible future events exceeds the number of events that will actually occur, and some measure of probability can be attached to them.”* [3, p. 338]. To this definition it must be also added, that any risk has a time horizon, meaning that evolves over time.

However in the business practise, the general definition of the risk is not sufficient and thereby it is complemented by other facts, which are determined by the nature of the risk. In the field of the entrepreneurship (from a holistic point of view), as the general type of risk the *corporate risk* may be considered. It goes together with the basic target of each entrepreneurship – *“... a maximizing of the company’s market value for its owners”* [13, p. 265] (accepting the limitation

deriving from interest of other stakeholders, e.g. creditors, investors, business partners, employees, customers, state etc.). Then the corporate risk is a probability that the real company's market value will differ from its expected value (by accepting both positive and negative deviations from the expected value). If the element of this risk was ignored (when corporate strategy is being framed and tactical projects are being implemented) the loss could be unimaginable.

The corporate risk has to be considered as a very comprehensive, resulting from different kinds of individual business decisions (e.g. in the field of the products and services, which company sells or provides, decisions on marketing mix, decisions on which market operates in, decisions on which investments should be undertaken, decisions if the investments should be financed by own or borrowed capital, etc.), risk factors in the internal and external business environment, and consisting many other partial risks, which can affect each other. The business practise, as well as the theoretical seeing of the corporate risk, categorizes these risks from different perspectives, but in the context of this article, meaning in the context of investment activities, investments valuation and finally investment decision-making process, authors restrict the area of interest to the risk involved in the investment activities, specifically concerning risks in the investment finance area – *equity risk* and *counterparty default risk*.

## **2. Investments and risks**

The investment activity is seeing as a driver of the economy (in general) and then it is logic that it must to be an integral part of any business. The appropriate investment decisions are able to support the future development of the company and in the final they also support to meet the main target of the entrepreneurship. Then it is logic that the company (in the position of investor) prefers the highest-return investments, but it will behave rationally only when it takes into account as well the level of investment's riskiness. It means that “... *instead of relying purely on button-line profits, each investment should be evaluated based on its returns (cash flows) as well as its risks.*” [16, p. 14]

The investment activity is associated with many risks mainly because of long-term nature of investments and existence of the uncertainty. The uncertainty in the investment process represents the impossibility of reliable determination of future factors that affected investment cash flows. The overall (basic) risk refers to any kind of investments is that the expected investment's cash flows will differ from the expected (predicted), in other words – that the investment will not be able to generate expected cash flow and negatively influence the development of company's value and wealth of its owners and investors (with the meaning of providers of debts – creditors). The riskiness of investment is determined by the riskiness of its cash flows and usually it is reflected in the hurdle rate, which is seen as the minimal rate of return on the undertaken investment required by investors in general meaning (e.g. managers, owners – if the governance structure differs from ownership structure, creditors). The higher the riskiness of the investment is, the higher hurdle rate will be required by them. The hurdle rate is often used as the discount rate, too, meaning that it is incorporated in the process of determination of the present value of the future expected investment's cash flows and thus it is taken into account within the process of the investment valuation. It is important to note, that the hurdle rate required by different groups of investors is usually different, because each who participates in the investment may perceive its risk in varying intensity (risk aversion).

The risks that are linked with investment activities, more specifically with financial investment activities (it will be abstracted from the investments into real assets), may be classified in many ways. In the context of this paper, the criterion if the financial investment involves *any promised returns* has been set as the basic. Based on it, if the investment does not involves any promised cash flow, investor will face to so-called equity risk. If the investments will involve promised cash flows (e.g. cash flows on bonds – coupon payments, payments of principal and interest on provided loan, payment of bill of exchange), investor, or better say creditor, will face to the counterparty default risk.

## 2.1 Equity risk

The equity risk belongs into the group of financial risks. It is involved in buying or taking an equity position in a company and it is characterized for such kind of financial investments, where *no cash flows are promised to the investor*. In the position of investor is an owners or stockholders<sup>2</sup> (individual or institutional including other corporations and state) that primary profit from the fact that company is profitable (they are involved in the company's profit), and from the fact that the company's market value is growing (the value of capital, which they invested in the company has been growing – the market value of company's share has been growing).

The equity risk, which the investor faces to, is given by fluctuation in shares, which results in fluctuating returns, especially in the case when the market price of shares is depreciating. The future returns – future price of shares may be derived from the historical data and usually are seen as a specific statistical probability distribution. Then the basic statistical characteristics of that distribution are measures of risk, in other words upside potential and downside risk on returns from shares.

There are many factors that determine the equity risk, but usually they are classified as: company-specific (or firm-specific) and marketwide factors. The risk that is caused by the first group of factors affects just one or few companies and their shares' values (or a specific sector with no significant impact on other sector). It is known as *company-specific risk* and it is diversifiable. The diversification of investment portfolio, in other words investing into more than one kind of assets, shares or do more than one investment project, can help investor to reduce exposure to the company-specific risk. If the investor diversifies, then each investment in the portfolio is much smaller percentage of the overall portfolio that would be in case, if the investor did not diversify. Than any change in the value of that individual investment (or small group of investments – it depends on the portfolio's structure) will influence the investor's overall diversified portfolio in a smaller degree than the undiversified investment portfolio (with the same individual investment), which is exposed to the company-specific risk in full range. [8, p. 65] Then savings, which may accrue from the portfolio diversification, are statistically represented by the function of the coefficient of correlation in returns between investments in the investment portfolio.<sup>3</sup>

The risk caused by the second group of factors has a wide scope of action, and thus influence all equity investments, companies, markets and economic sectors, although in different degrees. It is known as a market risk and is nondiversifiable, which means that by diversification of portfolio the investor cannot eliminate it. The market risk includes complex of risk factors, such as changes of inflation, interest rates, changes in the taxation, changes of exchange rates, or political risk etc.

In the scientific literature there has been presented many more or less different models that are used in the corporate finance for measuring market risk. All models have common that as the basic way how to measure the risk of the analysed investment into firm or individual company's stocks statistically is the usage of variance in actual returns around the expected ones. Next it is assumed that the marginal investor prefers to keep a diversified portfolio, thus models will reward and price just the market risk. [8, p. 66 - 69]

In practise, among the most frequently used models belong: capital asset pricing model (CAPM), arbitrage pricing model (APM), multifactor model (MM), and proxy model (PM; knows as regression model, too). The first three models use common measure of market risk – the parameter (or factor) beta looking at historical data. Based on Mun beta is defined as “... *the undiversifiable, systematic risk of a financial asset*”. [16, p. 40] The higher beta means the higher market risk of assumed investment. All three models differ in a way how they identify (quantify) the value of beta factor and if they assume with multiple sources of market risk – the CAPM

---

<sup>2</sup> Note: Since the company often has more owners (sometimes with different perspectives), it can be argued that the risk has to be measured from the point of view not just any investor in the stock, but from the point of view so-called *marginal investor*. The marginal investor is defined as an investor, who will be trading on the stock at any given point in time. [8, p. 61]

<sup>3</sup> Note: The risk of diversified portfolio cannot be assumed as the sum of variances of individual investments.

assumes just with one (market risk is captured in the market portfolio), other assumes with more than one beta. The fourth model does not use factor beta as the measure of market risk, but indirect measures so-called proxies, which are common for investments with consistently high returns that are considered to be more risky than other investments, e.g. price-book value ratio, market capitalization etc. All models differ, except others, in the way how they perceive the market risk, too. In the following table (Table 1), the definition of market risk and betas based on principles of all mentioned models are presented.<sup>4</sup>

In closing of this classification, it should be noted also risks (or factors that arise these risks), which fall in a grey area, depending on how many investments (market value of shares) they are able to effect. Thereby they cannot be exactly given into the group of company-specific risk or market risk.

Table 1

**The comparison of models measuring market risk**

	<b>The CAPM</b>	<b>The APM</b>	<b>The MF</b>	<b>The PM</b>
<b>Market Risk</b>	Risk added by any investment (asset) to the market portfolio.	Risk is given by multiple sources and exposures of any asset to market variables.	Risk exposures of any investment to macro-economic factors.	Risk captured by the characteristics of high-return investments that are considered as indirect measures, so-called proxy variables.
<b>Measure of Market Risk</b>	<b>Parameter Beta</b> Beta of assets relative to market portfolio (Beta measured against the market portfolio).	<b>Parameter Beta</b> Beta of asset relative to unspecified market factors (Beta measured against multiple unspecified factors of market risk).	<b>Parameter Beta</b> Beta of asset relative to specified macro-economic factors (Beta measured against multiple specified macroeconomic factors).	<b>Indirect variables (proxy variables)</b> Equation relating returns to proxies.

Source: author based on [8, p. 69 – 79; 7, p. 386 – 387; 457 – 462]

## 2.2 Default risk

The counterparty default risk (default risk, direct credit risk) belongs into the group of credit risks that is the sub-group of financial risk. The credit risk, in a general meaning, represents a counterparty default risk that “... involves inability or unwillingness of counterparty to meet its commitments in relation to lending, trading, hedging, settlement and other financial transactions.” [18, p. 113] Except the default risk to this group belongs: large credit exposure risk, risk of default arising from the application of the agreed financial instrument (e.g. bank guarantee, insurance, letter of credit, derivative contract etc.) – credit equivalent exposure risk, and risk due to deficiencies in the final settlement of contracts – settlement risk.

In the context of investments, investment decision-making process and investment valuation this type of risk is related to the investments with *cash flows, which are promised* when the investment is made. In the strict sense, the default risk concerns mainly the situation when any economic entity (in general, e.g. individual, company, bank, other financial but non-bank institution, state) gets into the position of creditor (lender), who borrows money to other economic entity, so-called borrower. It particularly goes on the financial activities related to the provision of bank loans, financial loans and investment in the purchase of debt securities, mainly bonds. The borrower is obliged to return the money in a specified way, time and amount. Then the default risk is a state when the borrower does not meet its liabilities over the life of loan – defaults on principal, interest or coupon payments.

The main task is to evaluate (measure) the credit quality of potential or already existing borrower, which represents the likelihood that the promised cash flows will not be delivered to the

<sup>4</sup> Note: For more detailed information on the mentioned models, see for instance: Aswath Damodaran: Investment Valuation, Štefan Cisko & Tomáš Klieštík: Finančný manažment II. etc.

creditor as will be or was agreed. The higher is the probability of borrower's failure, the more the creditor is exposed to the default risk, which is reflecting in the interest rate, at which the capital is provided to the debtor. *"Both creditor and borrower suffer when the expected credit risk of the borrower is high: the lender with increased risk over the life of the loan, and the borrower with a high interest rate."* [9, p. 4] The default-risk adjusted interest rate represents the costs of borrowing of debts for any debtor and its divergence from a risk free counterparty represents the yield or credit spread.

There are a variety of available techniques (models) that are usable in the default risk measurement. Based on their common features, they can be grouped into four main categories: financial statements analysis models, external rating models, structural models and value at risk based models.

*The financial statements analysis models* (or scoring models) measure the default risk of the individual borrower using specific financial statement items or ratios that are quantify, using data from these statements (accounting measures of default risk). There are many variants of them and they mainly differ in their own construction, in the chosen financial ratios, in the number of financial ratios that are taken into account, next the importance of chosen ratios expressed through weightings may differ, during the process of model constructing the different mathematical and statistical methods have been used, applicability may vary etc. Except other, as well the quality, it means the ability of each model to predict the debtor's failure, is different.

The development of financial statements analysis models (also known as prediction models for financial default) started in the late 1960's and continues to this day. Arguably the two most influential works were those by Beaver (1966) and Altman (1968), whose models are known as Altman's Z-scores. [4, p. 36]

As other examples may be mentioned Springate model (1978), Ohlson O-score (1980), Zmijewski model (1984), Taffler-Tissawa index (1984), Zavgren model (1985), Horrigan model (1996) etc. In the condition of the Slovak Republic, mainly methods developed in the Czech Republic are preferred because of the similarity of the national economies, such as IN models and Index of the Czech National Bank.

*The external rating models* provide a measure of the relative creditworthiness of the entity (mainly companies, financial institutions, and states) or specific securities, taking into account a wide range of factors, e.g. in case of corporate rating can be mentioned environmental conditions, mainly macroeconomic factors, development of the specified sector, where the rated companies belongs to, competitive position in the market, management quality, financial results, etc.<sup>5</sup> Ratings are provided by rating agencies and usually have the character of letter ratings. It is applied that the higher rating the borrower has (the letter "A"), the higher is the borrower's capacity to meet its liabilities and vice-versa. But as the Standard & Poor's notices on its official web-site *"... rating opinions are not intended as guarantees of credit quality or the exact measures of the profitability that a particular debt issue will default. Instead, ratings express relative opinions about the creditworthiness of an issuer or credit quality of an individual debt issue, from strongest to weakest, within a universe of credit risk."* [11]

Among the most prestigious rating agencies belongs Standard & Poor's, Fitch, and Moody's. Ratings for the same rated entity provided by different rating agencies are usually different and each rating agency has own rating know-how, rating process and own rating scale. Rating is made on the basis of publicity available sources, internal as well as external, mainly financial statements, but also non-publicity sources (private information conveyed by the rated entity) are often taken into account.

In many ratings, within the process of determining the default risk, *"the financial ratios, which measure the capacity of the rated company to meet debt payments and generate stable and*

---

<sup>5</sup> Note: Factors, which will be taken into account during the formation of rating, are determined according the rated entity. It means that in case of corporate ratings will be assumed with the different factors as in the case of the country's rating.



*predictable cash flow*” [8, p. 80] play very important role. For instance, the rating agency Standard & Poor’s uses following financial ratios.

Table 2

**The financial ratios used in the rating by Standard & Poor’s**

Financial Ratios	
Pretax interest coverage ratio	Pretax return on permanent capital ratio
EBITDA interest coverage ratio	Operating income / Sales
Funds from operations / Total debt ratio	Long-term debt capital ratio
Free operating CF / Total debt ratio	Total debt / Capitalization ratio

Source: [11; 8, p. 81] <sup>6</sup>

*The structural models* quantify the likelihood of the borrower’s default. As the main impulse for their formation, the foundations of modern theory of option pricing premiums presented in the works of Fisher, Scholes, and Merton during the seventies of last century can be seen. [7 p. 708] The first presented structural model was the Merton model (1974), lately were introduced Black-Cox model (1976), Geske model (1977) and currently one of the most popular Keaholfer-McQuown-Vasicek model (KMV model, 1993) etc.

In the context of the structural models, the default occurs exactly when the borrower’s assets market value is lower than the book value of borrower’s liabilities. The key assumption is that all needed and relevant information on borrower’s credit risk profile are included in the borrower’s financial statements, as well in the market prices of all securities that the borrower emitted (till that time). That the market data are incorporated, the models are more responsive to the changing conditions.

These models require determining the market value of borrower’s asset. Their market value is the response of future borrower’s opportunities, as well of information on the situation in the industry, market or overall economy. The critical credit situation may happen in more cases, e. g. change rating, restructuring of the company, bankruptcy, and when the company does not meet its liabilities or is not willing to meet them. [7, p. 709] The last three cases directly relate to the default risk.

The structural models have also some restrictions. First of all they are not applicable in general, because not in all cases the market value of assets is known. This missing information may be replaced by the information on market price of borrower’s shares. If this information is also missing, then at least the market value of some borrower’s liabilities must be known, e.g. information on bonds’ market price. If no information exists, the models cannot be used. The next is that the models are more or less *“insufficient to generate meaningful default probabilities or spreads, and that the models suffer from incomplete causality”*. [2, p. 1468] They are also criticized that they assume exact information on the moment when the borrower fails to meet own commitments (when the default occurs), because the default is an unexpected event in the “life” of borrower.

*The transition (conversion) models* represent another measurement methodology of default risk. They have a base in value at risk methodology, which has become a standard tool for risk quantifying. It allows investors to calculate economic losses on a portfolio basis measuring the overall market risk. [5, p. 22] It can be defined as *“the maximum potential loss in value of overall investment portfolio”* (consisting from more than one kind of investment) *“with a given probability over a certain time horizon”*. Simply said *“it is a number that indicates how much the investor can lose with defined probability over a given time horizon.”* [15 p. 6] In terms of statistics *“...the value of risk entails the estimation of a quantile of the distribution of returns.”* [15 p. 6] There are many methods of value at risk estimation and investors usually have a great flexibility in decisions, which

<sup>6</sup> Note: All ratios except the first two are stated in percentage terms. The remaining ratios are stated in the terms of times interest earned.

methods would be applied. In general, they differ in the way of simulation of changes of risk factors and in the way of transformation these changes into the changes of investment portfolio. Especially the variance and covariance method, historical simulation method and Monte Carlo simulation are used.

Value at risk based default models measure expected losses over a given time period at the defined tolerance level. In the contrast to previously mentioned structural default models, they are intended to use in analysing and managing the credit risk of total investment portfolio, rather than individual investments. This group of models consists from more other models. The CreditMetrics model can be picked up as the representative of this group.

*The CreditMetrics model* was developed by the bank J. P. Morgan in the nineties of the last century. Nowadays it has become one of the most popular of default risk measurement mainly due its general usage in the practise – it may be used to determine default risk in case of any type of financial liabilities, if all needed input data are known. In general, the model estimates the default of borrower based on the change of its external rating (credit quality) and thereby it is close related to the external rate models. It incorporates so-called transition matrix, which shows how likely the borrower may move from one credit grade to another based on the historical data. The transition probability table is provided by all big rating agencies. The risk of default is determined through the volatility of debt's value, e.g. bond value, measured by the standard deviation within the given time period. This volatility is given by the possible default events, bus as well as up- and downgrades in borrower's credit quality. [17]

Authors Allen – Powell has presented a short but felicitous comparison of strengths and weaknesses of discussed default models.

Table 3

**The strengths and weakness of presented default models**

	<b>Financial statements analysis models</b>	<b>External rating models</b>	<b>Structural models</b>	<b>CreditMetrics</b>
<b>Detailed borrower's specific financial analysis</b>	Detailed analysis of financials.	Detailed analysis of financials.	Only the debts and asset values.	Based on external ratings that include detailed financial analysis.
<b>Industry differentiation</b>	Most of them do not differentiate between industries.	Industry factors are incorporated at time of rating.	Based on market fluctuations that will vary with the idustry risk.	Based on ratings that incorporate industry factors at the time of rating.
<b>Fluctuates with market (no time delays)</b>	No fluctuations with market.	No fluctuations with market.	Highly responsive to market fluctuations.	No fluctuation with market.
<b>Easy to model</b>	Relatively easy to duplicate models on a spreadsheets.	Ratings readily available to researches.	Complex techniques.	Complex techniques.
<b>Accuracy</b>	High at time of rating, lower as time passes.	High at time of rating, lower as time passes.	Medium - calibration can improve accuracy.	High at time of rating, lower as time passes.

Source: [2, p. 1469]

## Conclusion

The investment activities are closely related to the elements of uncertainty and risk. The uncertainty in the investment process represents the impossibility of reliable determination of future factors that may affect investment returns. Then the risk of any investments may be defined as the risk that the real investment returns (cash flows) will differ from the expected. As has been noted, investor faces the whole complex of risks, which can be classified from many points of view. The identification of these risks is the basis for other steps within the investment process, mainly investment valuation.

In the presented paper, two specific kinds of risk were discussed in more details – the equity risk and default risk. To the equity risk is the investor exposed in connection with investments where no cash flows are promised, the default risk is characterized for investment with promised cash flows. Then in connection with these risks, several models of risk measurement have been presented in more details, e.g. statistical measures of risk, models used beta factor or multiple beta

factors (CAPM model, arbitrage pricing model, multifactor model), proxy model, scoring models of default, external rating models, structural models and finally CreditRisk model.

#### **Acknowledgement:**

*The presented paper is a part of the research project VEGA 1/0653/14 "Research of possibilities of credit default models application in the conditions of the Slovak Republic as a tool for objective quantification of business credit risk".*

#### **References:**

1. Achimská V. Modelovanie systémov. Žilina: EDIS, 2011. ISBN 978-80-554-0450-9. – p. 96
2. Allen D. E. – Powell R. J.: Credit risk measurement methodologies. In: 19th International Congress on Modelling and Simulation, Perth, Austria, 12th – 16th December 2011 (conference proceedings). p. 1464 – 1471. Available from Internet: <http://ro.ecu.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1657&context=ecuworks> 2011
3. Bannock G. – Baxter R. E. – Davis E. Dictionary of Economics. London: Penguin Books Ltd., 2003. ISBN 978-141-010-775. – p. 410
4. Becerra V. M. – Galvao R. K. H. – Abou-Seada M. Neural and Wavelet Network Models for Financial Distress Classification. Available from Internet: [http://download.springer.com/static/pdf/45/art%253A10.1007%252Fs10618-005-13600.pdf?auth66=1421231874\\_e59ad6770862488c7f243714408151be&ext=.pdf](http://download.springer.com/static/pdf/45/art%253A10.1007%252Fs10618-005-13600.pdf?auth66=1421231874_e59ad6770862488c7f243714408151be&ext=.pdf)
5. Buc D.: CorporateMetrics and Value at Risk as Effective Methods for Risk Measuring in the Corporate and Financial Environments. In: Journal on Law, Economy & Management. Vol. 2 (1). London: STS Science Centre Ltd., 2012. ISSN 2048-4186. p. 22 – 26
6. Buc D. – Klieštík T. Aspects of statistics in terms of financial modelling and risk. In: 7th International Days of Statistics and Economics, Prague, Czech Republic, 19th – 21st September 2013 (conference proceedings). Slaný: Melandrium, 2013. ISBN 978-80-86175-87-4. – p. 215 – 224
7. Cisko Š. – Klieštík T. Finančný manažment podniku. Žilina: EDIS, 2013. ISBN 978-80-554-0684-8. – p. 775
8. Damodaran A. Investment valuation. 2nd edition. New York: Wiley & Sons, 2002. ISBN 978-0471-4149-02. – p. 992
9. Demerjian P. R. W. Financial Ratios and Credit Risk: The Selection of Financial Ratio Covenants in Debt Contrast. Available from Internet: [file:///C:/Users/katarina/Downloads/Demerjian\\_Financial.pdf](file:///C:/Users/katarina/Downloads/Demerjian_Financial.pdf)
10. Frnková V. Criteria for Selection of Methods for Evaluation of Effectiveness of Investment Projects. In Journal on Law, Economy & Management. Vol. 2 (2). London: STS Science Centre Ltd., 2012. ISSN 2048-4186. p. 21 – 26
11. <http://www.standardandpoors.com/>
12. Klieštík T. Investment management. Financial investments. Žilina: EDIS, 2008. ISBN 978-8080-709501. – p. 138
13. Kralovič J. – Vlachynský K. Finančný manažment. Bratislava: Iura Edition, 2006. ISBN 80-8078-042-0. – p. 455
14. Kramárová K. Implementation process of real option valuation - theoretical approach. In: Perspektyvy rozvytku Ukrajiny v umovach globalnoji kryzy: zbirnyk materialiv mižnarodnoji naukovo-praktyčnoji internet-konferenciji, Dnipropetrovsk, Ukrajina, 14th -15 červnja 2013 (conference proceedings). Dnipropetrovsk: Gerda, 2013. ISBN 978-966-8856-90-7. – p. 87 – 89
15. Magnanelli S. – Engle R. F. Value at risk models. In: Working paper series. No 75. European Central Bank 2001. ISSN 1561-0810. Available from Internet: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp075.pdf>
16. Mun J. Modeling Risk. Hoboken: Wiley & Sons, 2006. ISBN 978-0-471-78900-0. – p. 606
17. RiskMetrics Group, Inc.: CreditMetrics – Technical Document. Available from internet: [https://www.msci.com/resources/technical\\_documentation/CMTD1.pdf](https://www.msci.com/resources/technical_documentation/CMTD1.pdf)
18. Spuchláková E. – Valášková K. a kol.: Credit Risk Monitoring. In: Lectures Notes in Management Science. Vol. 44. Singapore: Singapore Management and Sports Science Institute, 2014. ISSN 2251-3051. – p. 110 – 115
19. Valášková K. – Gavlaková P. – Dengov V. Assessing credit risk by Moody's KMV model. In: 2nd International Conference on Economics and Social Science (ICESS 2014), Shenzhen, China, 29th – 30th July 2014 (conference proceedings). Newark: Information Engineering Research Institute, 2014. ISBN 978-1-61275-2. – p. 104 – 109.
20. Wishwanath S. R.: Corporate Finance. Theory and Practice. 2nd edition. London: Sage Publications, 2006. ISBN 978-0-7619-3497-4. – p. 762.

**Antonova O.M.**  
Deputy Head of Academic Department  
*National Academy of Management Kiev, Ukraine*

**Zhebka V.V.**  
PhD of economic sciences, Professor  
*National University of Food Technologies Kiev, Ukraine*

## **THE PROBLEM OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE**

**Антонова О.М.**  
заступник начальника навчального відділу  
*Національна академія управління м. Київ, Україна*

**Жебка В.В.**  
к.е.н., професор  
*Національний університет харчових технологій м. Київ, Україна*

### **ПРОБЛЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

*This article provides a definition of economic security and describes the features, identifies the main destabilizing factors and describes the system of economic security.*

**Keywords.** *Economic security, economic security system, enterprise, destabilizing factors*

*У статті дано визначення економічної безпеки підприємства та розглянуто її особливості, визначені основні дестабілізуючі фактори, дана характеристика системи економічної безпеки підприємства.*

**Ключові слова.** *Економічна безпека, система економічної безпеки, підприємство, дестабілізуючі чинники*

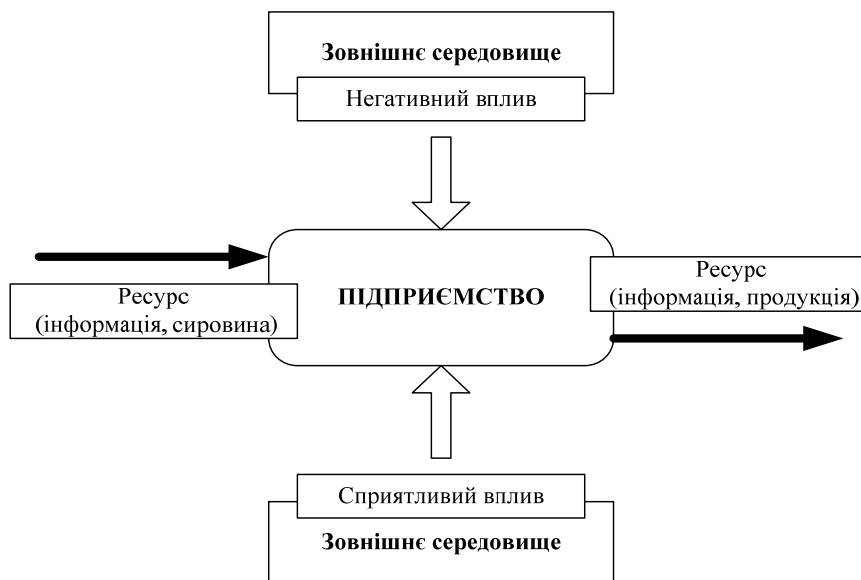
У сучасному світі проблема захисту економічних інтересів підприємства є дуже актуальною, однак їй приділяється досить мало уваги з боку керівників організацій. В умовах переходу до ринкової економіки, розвитку ринкових механізмів, недосконалість законодавчої бази, зростання приватного підприємництва дуже важливим завданням економічної науки і практики господарської діяльності підприємств стає забезпечення економічної безпеки.

Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їхнє використання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [1].

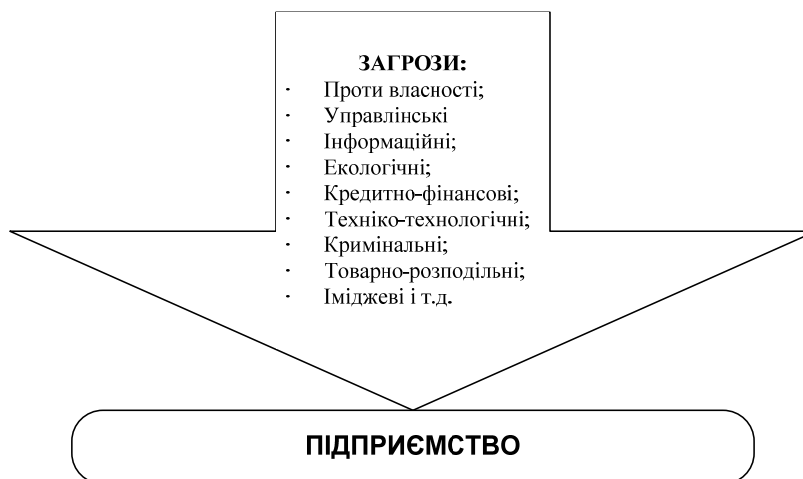
В рамках сучасних економічних концепцій економічна безпека господарюючого суб'єкта являє собою сукупність утилітарних і концептуальних чинників, які забезпечують даній системі захист від негативного впливу, перспективний розвиток, ефективність життєво важливих процесів, незалежність, можливість досягнення цілей. Як відомо, підприємство є складною відкритою динамічною системою, яка знаходиться в процесі постійного обміну ресурсами з зовнішнім середовищем (рис.1).

Деякі фактори зовнішнього середовища надають як сприятливе так і несприятливий вплив на функціонування системи підприємства. У зв'язку з цим для збереження цілісності і розвитку підприємству необхідно оперативно реагувати на всі позитивні та негативні зміни зовнішнього середовища, що є однією з основних складових забезпечення економічної безпеки [5]. Системи, які не в змозі адаптуватися, змінюватися і демонструвати адекватну реакцію на зовнішній потік погроз, зазвичай стають недієздатними.

Під загрозою економічній безпеці розуміються сформовані економічні та інші умови, що відбулися факти в економічній та інших сферах діяльності, які здатні зробити негативний вплив на економічну безпеку господарюючого суб'єкта в сьогоденні або найближчому майбутньому. На рис. 2. представлені основні загрози економічній безпеці підприємства.



**Рис. 1. Вплив підприємства із зовнішнім середовищем**



**Рис. 2. Загрози економічній безпеці підприємства**

Небезпекою для підприємства може стати не тільки пряма загроза, але і невизначеність зовнішнього середовища, яка не дає можливості підприємству вчасно мобілізувати свої сили для різкого негативного удару ззовні – або, в зворотному випадку, відкритися при настанні сприятливої події [4].

На жаль, дуже часто керівники підприємств не готові повноцінно оцінити потребу створення надійної системи економічної безпеки. Це пов'язано з тим, що по суспільним стереотипам, дана область знаходиться в компетенції держави або спеціальних органів. Саме це є причиною нерозуміння особливостей даної проблеми, не віднесення їх до ключових напрямках діяльності підприємства. В умовах відсутності програм із забезпечення економічної безпеки найбільш складно позначити певні дії, необхідні для захисту життєво важливих ресурсів підприємств. Дуже часто виключаються з поля зору керівників фірми організаційно-технічні та правові, засоби і способи захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Проаналізувавши різноманіття загроз [2], а також розглянувши ставлення керівних осіб до проблем безпеки підприємства можна зробити висновки про те, що надійний захист економіки будь-якого підприємства можливе тільки при комплексному і системному підході до її організації. У зв'язку з цим в лексиконі професіоналів, що займаються забезпеченням безпеки бізнесу комерційних структур, з'явився термін «Система економічної безпеки» (СЕБ) підприємства. Головна мета СЕБ тісно пов'язана з визначенням економічної безпеки. Вона включає в себе забезпечення захищеності діяльності підприємства, своєчасне виявлення

проблем, вжиття заходів щодо їх нейтралізації, вдосконалення системи захисту для досягнення нею цілей бізнесу. Для досягнення цілей СЕБ повинна виконувати ряд функцій:

- адміністративно-розпорядча функція включає в себе визначення прав, обов'язків і відповідальних осіб з питань безпеки, здійснення представницьких функцій підприємства в цій галузі;

- господарсько-розпорядча відповідає за надання ресурсів, які необхідні для вирішення завдань по забезпеченню безпеки підприємства, підготовку та проведення заходів організаційно-технічного та правового характеру, спрямованих на збереження його власності;

- обліково-контрольна функція визначає ті види діяльності, які підлягають захисту, а також можливі фактори фінансової нестабільності і нестійкості підприємства, оцінює джерела їх виникнення;

- організаційно-технічна функція відповідає за створення організаційної структури системи безпеки та організацію взаємодії між окремими структурними підрозділами;

- планово-виробнича функція сприяє розробці комплексних програм для забезпечення безпеки підприємства;

- матеріально-технічна функція передбачає оснащення системи безпеки спеціальною технікою;

- науково-методична функція сприяє накопиченню та розповсюдженню досвіду в галузі забезпечення безпеки, а також організовує навчання співробітників підрозділів;

- інформаційно-аналітична функція включає в себе збір, накопичення та обробка даних, що відносяться до сфери безпеки, створення необхідних для цього технічних і методичних засобів та їх використання [3].

Виявивши функції, можна перейти до конкретних заходів забезпечення безпеки, які можуть бути різні за формами і масштабами і залежати від виробничих, фінансових, конкурентних та інших можливостей підприємства, від якості і кількості об'єктів, які охороняються.

В системі забезпечення економічної безпеки підприємства об'єкт і суб'єкт тісно взаємопов'язані. Об'єктом системи в цілому виступає стабільний економічний стан підприємства в поточному та перспективному періоді. Конкретними об'єктами захисту виступають ресурси: матеріальні, інформаційні, фінансові, кадрові та ін. Суб'єкти системи економічної безпеки підприємства можна розділити на 2 групи – зовнішні суб'єкти і внутрішні суб'єкти.

До зовнішніх суб'єктам відносимо органи законодавчої, виконавчої та судової влади, які забезпечують безпеку всіх законотворчих учасників господарських відносин. За допомогою цих органів формується законодавча основа функціонування та захисту господарської діяльності в різних ракурсах і забезпечується її виконання [3].

Внутрішні суб'єкти – це ті особи, які здійснюють діяльність, спрямовану на захист економічної безпеки даного конкретного суб'єкта господарської діяльності. Їх діяльність здійснюється на основі певної розробленої стратегії і тактики. В якості таких суб'єктів виступають працівники власної служби безпеки підприємства або запрошені працівники із спеціалізованих фірм, які мають професійні навички в даній галузі, володіють великим практичним досвідом і надають послуги із захисту діяльності підприємства.

Однак, варто звернути увагу, що деякі фірми-помічники є представниками рейдерських компаній, які представляють собою велику загрозу безпеці. Тому, перш ніж звернутися за послугами, необхідно переконатися у відсутності спекуляцій з боку даної фірми.

Таким чином, економічна безпека є однією з головних складових управління підприємством, що працює в інтересах його успішного функціонування. В умовах особливостей ринкової економіки України необхідний ретельний підхід до забезпечення

економічної безпеки. Варто пам'ятати, що профілактика проблеми завжди обходиться дешевше, ніж вирішенню небезпечної ситуації, яка вже виникла.

#### Література:

1. Антонова О.М. Перспективні напрямки підвищення рівня економічної безпеки підприємства в сучасних умовах//Тез. доп. IX Міжнародної науково-технічної конференції студентства і молоді [Світ інформації та телекомунікацій-2012] (Київ, 17-18 травня 2012 р.) / ДУІКТ. – К., 2012. С. 141-142.
2. Антонова О.М. Основні види ризиків та їх вплив на економічну безпеку підприємства//Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова, серія 18, Економіка і право: Зб. наукових праць. – Випуск 14. – 2011р., с. 46-50.
3. Иванюта Т.Н. Основные подходы к формированию системы экономической безопасности на предприятиях [Электронный ресурс] // Молодой ученый: научный журнал. 2013. URL: <http://www.moluch.ru/archive/51/6347/>
4. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Учеб.пос. – М., 2009. С.58.
5. Терехов В.В. Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса [Электронный ресурс] // Прогноз финансовых рисков: интернет-журнал. 2013. URL: <http://bre.ru/security/22999.html>.

#### Bratishko Yu. S.

Ph.D., Associate Professor,

National university of pharmacy, Kharkov, Ukraine

### TRENDS OF SOCIAL DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL COMPANIES IN UKRAINE

#### Братішко Ю. С.

кандидат фармацевтичних наук, доцент,

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*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 formation pharmaceuticals social responsibility. The author identified peculiarities of the formation of estimation of the social responsibility of pharmaceutical enterprises in Ukraine.*

**Keywords:** social responsibility, social development, pharmaceutical company.

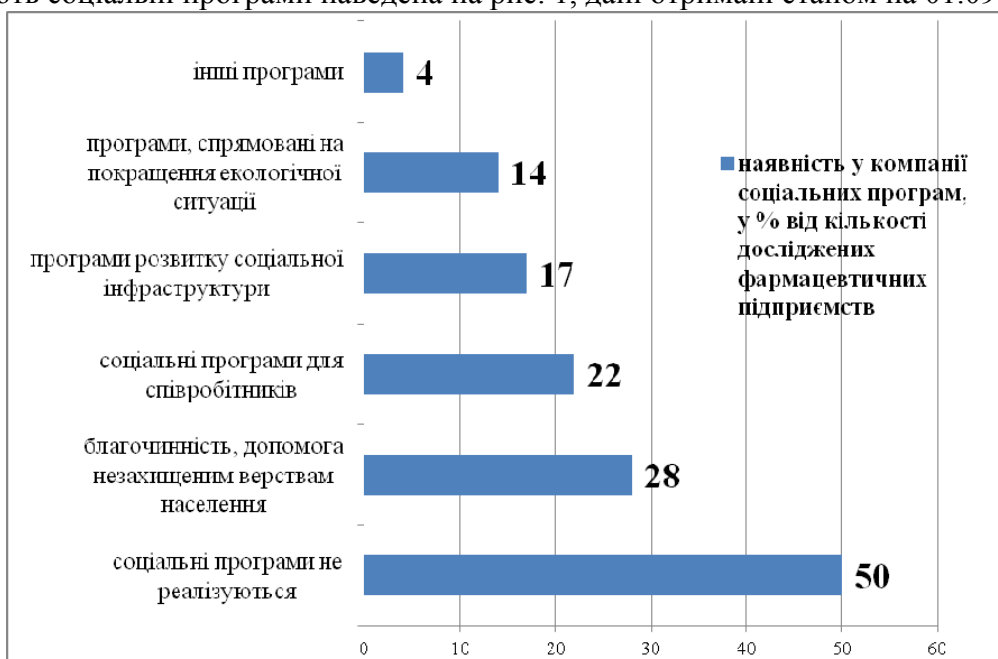
*У статті висвітлено актуальні питання вирішення проблем соціального розвитку фармацевтичних підприємств в умовах впровадження систем менеджменту якості. У статті досліджені сучасні підходи до формування системи соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу. Автором виявлено особливості формування системи оцінки соціальної відповідальності на підприємствах фармацевтичної галузі України.*

**Ключові слова:** соціальна відповідальність, соціальний розвиток, фармацевтичне підприємство.

Останніми роками активно впроваджується та розвивається концепція корпоративної соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу (СВФБ), основним об'єктом якої є фармацевтичний персонал. Так, близько 50 % промислових фармацевтичних підприємств (ФП) розширюють перелік соціальних пільг для персоналу, як відповідно до соціальних державних стандартів (оплата лікарняних листків; надання чергової оплачуваної відпустки; обов'язкове соціальне страхування; відрахування до пенсійного фонду; відшкодування видатків, пов'язаних з відрядженнями співробітників; відшкодування транспортних видатків співробітникам, постійна робота яких носить роз'їзний характер; доплати та надбавки (за виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника, за роботу у святкові та вихідні дні, за виконання шкідливих робіт та ін.); забезпечення питною водою, молоком для встановлених видів робіт; забезпечення спецодягом; оформлення оздоровчих путівок для співробітників (через Фонд Соціального страхування); організовані медпункти для проведення обов'язкових медичних оглядів), так і корпоративні пільги (додаткова

оплачувана відпустка; представницькі видатки; медичне страхування співробітників; пільгове медичне страхування членів родини; оплати витрат на мобільний зв'язок; матеріальна допомога на харчування; матеріальна допомога в особливих випадках). У Колективних договорах закріплені права працівників користуватись спортивними залами, корпоративним транспортом, надаються оздоровчі путівки членам родин працівників. Через Профспілку працівники отримують новорічні подарунки для власних дітей. ФП беруть на себе витрати з корпоративних заходів, організацією корпоративних бібліотек та утримання корпоративних університетів. втілюються в життя також програми підтримки колишніх співробітників, надається допомога ветеранам та пенсіонерам, які тривалий час працювали на підприємствах.

Так, за даними опитування Міжнародного кадрового порталу Head-Hunter Україна, 50 % компаній, окрім своєї основної діяльності, займається також і реалізацією соціальних програм. Найчастіше йдеться про благодійність – допомогу соціально незахищеним верствам населення і медичним закладам. Також досить часто роботодавці стурбовані соціальним захистом власних співробітників, рідше – проектами, спрямованими на розвиток соціальної інфраструктури. А ось екологічні програми поки менш популярні, хоча промислові ФП й працюють у напрямку сертифікації за стандартами ISO серії 14000. Кількість ФП, які розробляють соціальні програми наведена на рис. 1, дані отримані станом на 01.09.2013 року.



**Рис. 1. Розподіл фармацевтичних підприємств за участю у соціальних програмах**

Серед невеликих фармацевтичних компаній відсоток тих, у кого є соціальні проекти, ненабагато перевищує третину (34%), у випадку з компаніями середнього розміру – це вже більше половини роботодавців (55%), а серед компаній, де працює більше 200 осіб, цей показник уже 62%.

Закономірно також, що малий і середній фармацевтичний бізнес більше тяжіють до благодійності, в той час як великі фармацевтичні компанії більше часу приділяють системним проектам розвитку соціальної інфраструктури і покращення екологічної ситуації.

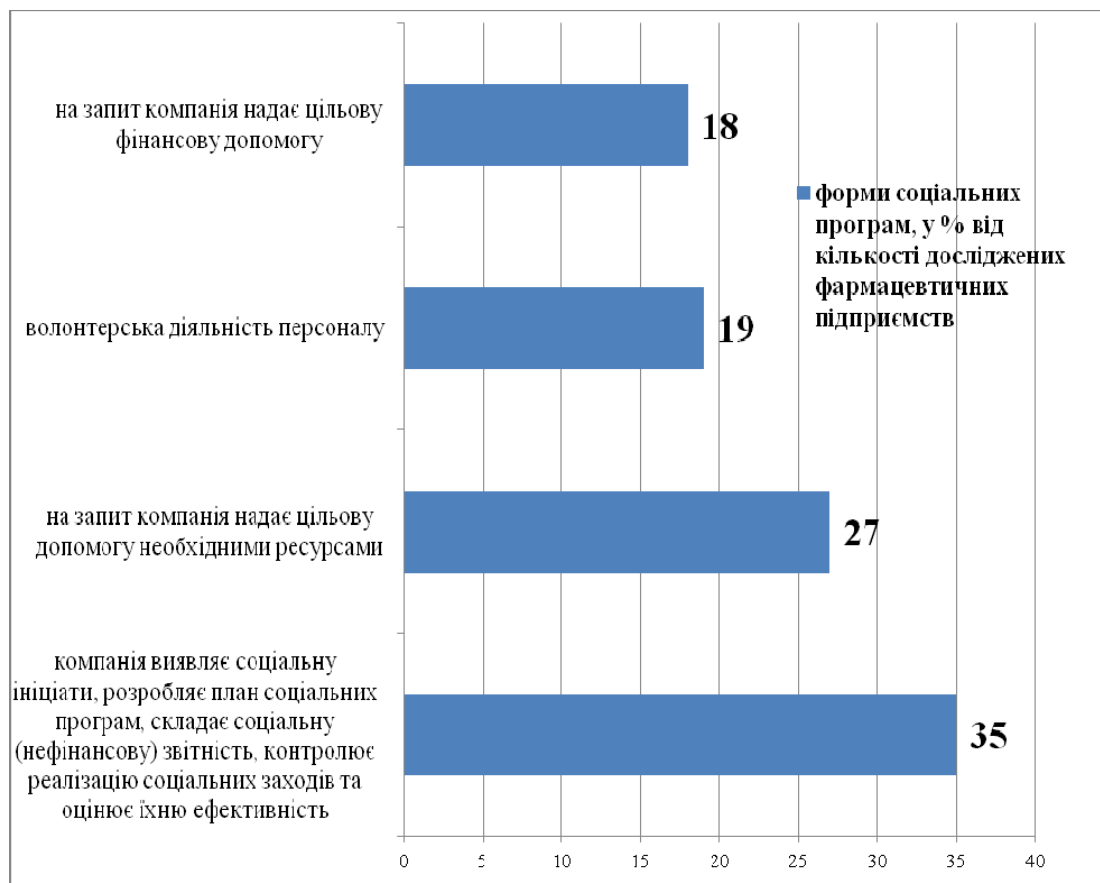
Але програми соціальної відповідальності в більшості фармацевтичних компаній носять дещо спонтанний характер, до системного підходу в цьому питанні українському фармацевтичному бізнесу необхідно розвиватися. 42% роботодавців мають чітку стратегію реалізації соціальних програм, ще стільки ж (43%) регулярно реалізують корисні для суспільства ініціативи, але без особливого стратегічного планування і довгострокових задач. А для 16% соціальні програми – це всього лише разові нерегулярні проекти.

Але спостерігається така тенденція: чим більша та фінансово стабільніша компанія, тим частіше вона розробляє чітку стратегію корпоративної соціальної відповідальності.



Системно до цього питання підходять 66% великих фармацевтичних підприємств, у той час як серед невеликих і середніх компаній цей показник складає 30-40%.

У 47 % випадків витрати на соціальні проекти оплачує власне сама компанія. Ще чверть компаній орієнтована на посилену допомогу співробітників (найчастіше такий формат у благодійних проєктів), 17% компаній реалізують соціальні проекти, залучаючи благодійні організації, державні органи та органи місцевого самоврядування. А ось десята частина компаній знають – бути корисним можна і без грошей, винятково з допомогою волонтерської діяльності або, наприклад, інформаційної підтримки. Форми соціальних програм, які застосовують промислові ФП, наведені на рис. 2.



**Рис. 2. Форми соціальних програм, які реалізуються фармацевтичними підприємствами**

Дані були отримані в результаті опитування зареєстрованих користувачів сайту hh.ua, проведеного у вересні 2013 року. В опитуванні брали участь 830 респондентів з різних регіонів України.

Отже, проведений аналіз дозволив виявити певні недоліки в управлінні персоналом на фармацевтичних підприємствах, які суттєво ускладнюють процес впровадження систем менеджменту якості та знижують їхню ефективність. Це обумовлює необхідність створення галузевої методики оцінки СВФП. Нами розроблена методика оцінки СВФБ, на підставі відібраних показників розраховуються комплексні показники, які характеризують всі складові СВФБ. Методика комплексної оцінки СВФБ апробована на деяких ФП, результати розрахунку наведені у табл. 1.

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.

Таблиця 1

**Результати оцінки рівня СВФБ на досліджуваних ФП України**

Назва ФП	Результати оцінки за комплексними складовими СВФБ					
	Складова якості	Правова складова	Екологічна складова	Суспільно-трудова складова	Управлінська складова	Складова розвитку
Корпорація «Артеріум»	0,85	0,95	0,84	0,95	0,74	0,87
ПАТ «Фармак»	0,87	0,96	0,85	0,92	0,72	0,87
ПАТ ННЦ «Борщагівський ХФЗ»	0,78	0,92	0,86	0,96	0,81	0,81
ФФ «Дарниця»	0,86	0,97	0,71	0,89	0,68	0,87
ТОВ «ФК «Здоров'я»	0,75	0,93	0,82	0,78	0,69	0,88
ПАТ «Київський вітамінний завод»	0,74	0,92	0,69	0,79	0,70	0,83
ТОВ «Артур-К»	0,89	0,90	0,89	0,73	0,72	0,91
ТОВ «Мікрофарм»	0,71	0,94	0,74	0,74	0,59	0,79

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.

Перспективами наших досліджень є створення стандарту соціальної відповідальності та розробка механізму рівневого соціального менеджменту діяльності суб'єктів фармацевтичної галузі.

**Література:**

1. 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.
2. 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.
3. Посилкіна, О. В. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. для студ. економ. спец. / О. В. Посилкіна, О. В. Доровський, Ю. С. Бра-тішко, Г. В. Кубасова, Ю. А. Бабіченко – Х. : вид- во НфаУ, 2014. – 346 с.
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. hh.ua – сайт Дослідницького центру Міжнародного кадрового порталу.

**Burlaka O.P.**

*Poltava State Agrarian Academy, Poltava, Ukraine*

**DIRECTIONS FOR INCREASING COMPETITIVENESS GRAIN PRODUCTION**

**Бурлака О.П.**

*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

**НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

*Обґрунтовано основні напрями підвищення ефективного та конкурентоспроможного розвитку зерновиробництва в Полтавській області. Проаналізовано вплив факторів на цінову ситуацію на ринку зерна.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, зернові, ціна, собівартість, аграрний ринок, економічна ефективність.

*The main directions for increasing efficient and competitive development of grain production. Analysed influence factors on a price situation at the grain market.*

**Keywords:** competitiveness, grains, price, cost, agricultural market, economic efficiency.

Зернове виробництво займає провідне місце в структурі аграрного сектору економіки України. Від рівня ефективності його розвитку залежить добробут населення, гарантування національної продовольчої безпеки, експортні можливості країни. Також Україна є одним з найбільших експортерів зерна в Європі. Для утримання позицій на міжнародній арені з продажу зерна, вітчизняним товаровиробникам необхідно постійно вкладати кошти у підвищення ефективності галузі, запроваджувати інноваційні технології з виробництва конкурентоспроможної продукції.

Дослідженню питань стосовно ринку зерна України приділено дуже багато уваги. Вченими було розглянуто функціонування зернового ринку в різних його аспектах: виробництво, переробка, зберігання, збут та споживання зерна. Найзначніші розробки та значущі результати проведених досліджень можна знайти в наукових працях П. Т. Саблука, О.М. Шпичака, Л. М. Худолій, В. І. Бойка, Ю. С. Коваленка, М. Г. Лобаса, М. Я. Дем'яненка та ін. Проведення аналізу цінової ситуації зернової галузі, зокрема на регіональному рівні, є досить важливим завданням. Однак не менш важливим завданням є приблизне прогнозування розвитку галузі на майбутнє за умови незначної або зовсім мінімальної зміни в економічній ситуації у країні в цілому. Тому, на нашу думку, проведення оцінки цінової ситуації зернової галузі та прогнозування майбутньої ситуації на рівні регіонального зернового ринку є досить актуальним питанням.

Процес ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції має особливості, неврахування яких при розробці цінової політики підприємств спричиняє порушення ринкової рівноваги, що негативно впливає на їх конкурентоспроможність та соціально-економічний розвиток суспільства, у цілому [1].

Відповідно до ринкового підходу, товаровиробник формує ціну на рівні ринкової, регулюючи при цьому свої витрати шляхом підвищення продуктивності праці, якості продукції та зниження її собівартості, що є головним чинником економічної ефективності виробництва. Необхідною передумовою конкурентного підходу до встановлення цін на сільськогосподарську продукцію, який набуває свого поширення у розвинутих країнах світу, є біржова система, що надає інформацію про поточну ринкову ціну та широке застосування біржових контрактів. Виходячи з того, що на ринку сільськогосподарської продукції України домінуючими залишаються макроекономічні фактори ціноутворення, ми поділяємо думку автора [2], що для вітчизняних підприємств основним регулюючим ціни на продукцію чинником є витрати, рівень яких має відповідати умовам ринку і вимагає формування виваженої цінової політики.

У цьому контексті Шевченко С.В. [3, с. 9] визначає цінову політику сільськогосподарських підприємств як важливу складову загальної стратегії їх розвитку, що дає змогу планувати виробничу діяльність відповідно до кон'юнктури ринку та забезпечує конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

В сільському господарстві, зокрема у виробництві та реалізації зерна, однією з проблем є нееластичність попиту на вироблену продукцію, коливання обсягів виробленої продукції, що є основою для нестабільності цін та доходів товаровиробників. Зміни обсягів сільськогосподарського виробництва відбуваються практично щороку. Ці зміни контролюються не тільки самими товаровиробниками, а й ринком. Так, невеликі підприємства через високу конкуренцію не можуть створювати крупні об'єднання, що дозволяють у контролювати обсяги виробленої продукції. Слід відмітити, що відносно невеликі зміни обсягів виробництва продукції можуть викликати досить відчутні зміни цін,

завдяки чому зміняться також і доходи виробників. Наступним фактором, окрім виробництва, який впливає на ціну, є коливання попиту на сільськогосподарську продукцію. Якщо припустити, що обсяг продукції стабілізувався, то незначні коливання попиту з різних причин можуть призвести до того, що при фіксованому обсязі продукції йому будуть відповідати вже значно змінені ціни.

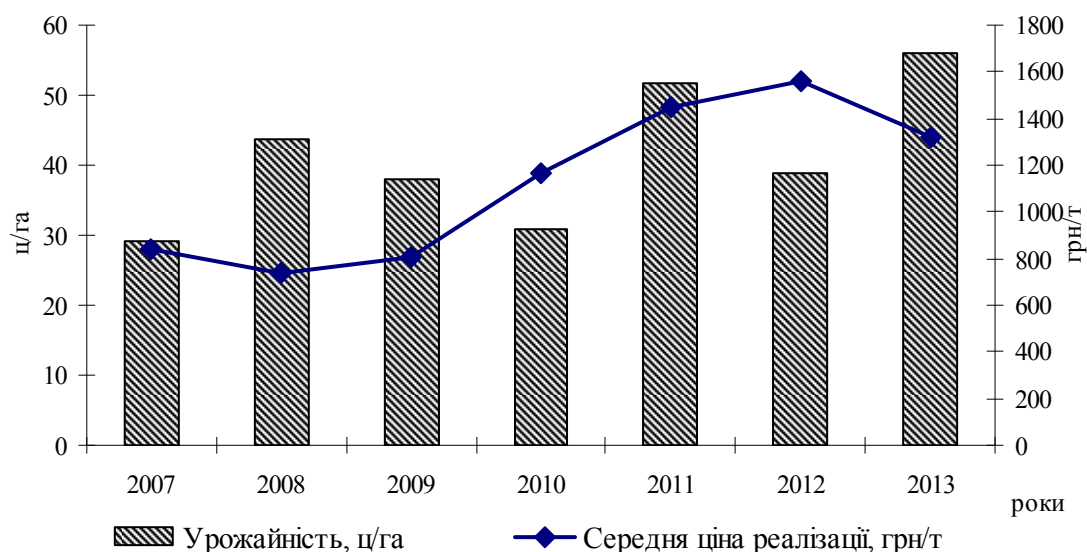
Ефективність виробництва зерна є досить актуальним питанням не тільки на загальнонаціональному рівні, а й на регіональному. Аналізуючи обсяги виробництва зернових та зернобобових культур в Полтавській області, можна зробити висновок, що у 2013 р. область виробляє 8,9% валових зборів по Україні та займає перше місце у загальному обсязі (5639,6 тис.т). Усіма категоріями господарств області в 2013 р. вироблено 5639,6 тис. т зернових та зернобобових культур, що на 54,7% більше, ніж у 2012 р. У середньому з 1 га одержано зернових та зернобобових культур по 55,9 ц (у 2012 р. – по 38,9 ц). Зокрема, сільськогосподарськими підприємствами вироблено 4719,5 тис. т зерна, що на 59,5% більше, ніж у 2012 р., господарствами населення – 920,1 тис. т (на 34,1% більше). Середня урожайність зернових та зернобобових культур в аграрних підприємствах Полтавської області (59,2 ц з 1 га) була на 16,0 ц вищою, ніж у господарствах населення. Загальний валовий збір пшениці в 2013 р. становив 1150,5 тис. т (на 76,5% більше, ніж у 2012 р.), у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 937,6 тис. т (на 73,6%), господарствах населення – 212,9 тис.т (на 90,9%). В Полтавській області за 2013 р. на підприємства, що здійснювали переробку зернових та зернобобових культур надійшло 473,7 тис.т зернових та зернобобових культур, що більше проти 2012 р. на 35,3%, в тому числі від сільськогосподарських підприємств надійшло 298,8 тис.т зерна, господарств населення – 0,4 тис. т, інших господарських структур – 174,5 тис.т [4].

Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Полтавської області за 2013 р. 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.). Відзначається зменшення рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції з 16,1% у 2012 р. до 8,3% у 2013 р. [4]. У галузі рослинництва в 2013 р. в цілому по області реалізація зернових та зернобобових культур була прибутковою. Проаналізувавши динаміку виробництва зерна, можна зробити висновок, що в Полтавській області немає чіткої тенденції до зростання або до спаду обсягів виробництва. Це зумовлено незначними коливаннями у посівній площі зернових та головним чином значними коливаннями урожайності (рис. 1).

Ціноутворення в аграрному секторі має свої особливості, серед яких слід виділити залежність від сезонності виробництва, через які складно спрогнозувати ціну на продукцію рослинництва на майбутній період. Рівень конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції загострюється з кожним роком і сформована ринкова ціна на неї виступає основним джерелом отримання конкурентних переваг. Через технологічні відставання, що пов'язанні із високими цінами на сільськогосподарську техніку та загальними інфляційними процесами в країні, сільськогосподарські товаровиробники мають високі затрати виробництва та зростання повної собівартості аграрної продукції. Крім того, відсутня необхідна ринкова інфраструктура, нерозвинутий маркетинг, що не дозволяє зміцнювати конкурентний статусу підприємств аграрної сфери, особливо фермерських господарств та господарств населення [5].

Досліджено, що процес ціноутворення на ринку зернової продукції має особливості: наявність загальної тенденції до перевищення рівня пропозиції над рівнем попиту; виникнення цінових диспропорції через незбалансованість попиту і пропозиції; висока вартість сільськогосподарської продукції, пов'язана зі специфікою господарювання на землі; високий рівень витрат сільськогосподарських підприємств через недосконалість виробничих технологій, нееквівалентний обмін з промисловістю, монопольне становище переробних підприємств тощо [1].

Отже, найголовнішими факторами підвищення конкурентоспроможності зерна є якість, собівартість і ціни реалізації, які повинні мати оптимальне економічно обґрунтоване співвідношення. Крім того, необхідно враховувати й фактори непрямой дії (продуктивність праці, матеріально-технічне забезпечення, спеціалізація виробництва, економічна політика держави), оскільки вони також впливають на конкурентоспроможність підприємства.



**Рис. 1. Динаміка урожайності та цін реалізації зернових в Полтавській області, 2007-2013 рр. [побудовано за даними 4]**

Таким чином, процес формування цінової конкурентоспроможності зернового виробництва повинен охоплювати такі заходи цінової політики: дослідження ринкової кон'юнктури та цінових стратегій конкурентів; прогнозування майбутніх цін на основі моніторингу; розробка ефективних цінових стратегій на ринку; співпраця з переробними підприємствами та експортерами сільськогосподарської продукції; вдосконалення технологій виробництва продукції.

#### Література:

1. Коваленко О.Ю. Цінова конкурентоспроможність та особливості процесу ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції / О.Ю. Коваленко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3 (41). – С. 218-226.
2. Смоленюк П.С. Механізми забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8 (34). – С. 80-84.
3. Шевченко С.В. Цінова політика сільськогосподарських підприємств в умовах ринку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд екон. наук: спец. 08.00.04. / С.В. Шевченко. – Полтава: ПДАА, 2011. – 21 с.
4. Статистичний збірник “Сільське господарство області у 2013 році” / За редакцією Л.М. Безхлібняк. – Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2014. – 254 с.
5. Арестенко В.В. Маркетингові засади підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд екон. наук: спец. 08.00.04. / В.В. Арестенко. – Київ, 2011. – 24 с.

**Zafirova Tz.J.**

Ph.D., Associate Professor,  
University of Economics, Varna, Bulgaria

## MANAGEMENT OF PREVENTION AGAINST ORGANIZATION CRISES

*The purpose of the present article is to prove the necessity of management of the process of prevention against potential crises as a stage of the complete process of crisis management. It is grounded on base of a theoretical analysis of the specialized literature and on the known models for management of organization crises. The types of management systems for prevention against the crises are drawn: for management of the risk from crises, for diagnostics and crisis audit, for early warning for potential crises and crisis information system. The connections and the dependences between them are described.*

**Key words:** *management systems, management of the risk from crises, diagnostics and crisis audit, early warning for potential crises, crisis information system*

## **I. Introduction**

During the last years the science and the technologies have progressed so much that the scientists strive to prognosticate and to manage and these processes and phenomena, which are forthcoming. But among them there are and such, which are a serious challenge and they cause enormous damages of every character. They are identified with the notion „crisis”.

The crisis phenomena are inseparably connected with the functioning and development of the contemporary organizations. With the increasing of their complexity, the possibilities for the occurrence of crises, as well as the scope of reasons, which can lead to a crisis, also increases. The whole this wide spectrum proves the affirmation of Fink [4, p. 67], that the crisis is „inevitable as death and taxes” in the presence of the organizations.

Spillan [17, p. 160] indicates that „sooner or later each organization shall be faced before a crisis in some kind. Its ability to manage the crisis successfully may mean the difference between surviving and the disasters”. A Wilson [19] reaches to the conclusion that the crises are not discriminatory – in fact they do not choose „whether”, and „when”. But as Mitroff [12, p.xii] indicates they „cannot be eliminated completely. But with their correct management they can be prevented or effectively managed, when they appear...the fact that many organizations have developed extensive plans and procedure only increases their frustration when they find that they are still not adequately prepared for many crises”.

*The prevention against crises* is also known as their softening or prevention. It is described and as taken measures for avoiding of organization crises. The crisis managers frequently discover warning signs (symptoms), and after this they perform actions, directed towards prevention of the crisis.

The purpose of the present article is to be indicated the necessity of development of management systems for prevention against organization crises and to be described their connection and interaction in the process of crisis management.

## **II. Necessity of prevention against organization crises**

Different interpretations of the notion „crisis management” exist in the literary sources, which do not differ significantly. They have different points of view and clarify separate aspects of the nature and contents, regarding its historical transformation. But these definitions cannot be included in one defining of the process and because of this reason we shall suggest an own and more simplified, but comprehensive in significant degree interpretation - „*The management of crises is a process, at which one organization mobilizes its efforts in the solving of a serious problem, which threatens to harm it, its stakeholders or the society as a whole*”.

Parallel with this, the crisis situations in the organizations must be considered not as concentration of unfavourable events, and as a phenomena, which is innate of the market economy and the organization development. Proceeding from this, the management of the organization is obliged to work in direction towards prevention of a potential crisis.

Already Hermann [9, p.61] postulated that the crisis is „an extraordinary phenomenon, which threatens the organization, it requires a fast reaction for a short period of time, and is a threat for its basic values”. Thus through his interpretation for the phenomenon he indicated the necessity of any readiness of the management for it.

The prominent scientist in the field of the management of crises Shrivastava and Mitroff [16, p.6] indicate that the crises develop simultaneously through a chain of events in several fields in and outside the organization. The managers do not have at their disposal control on these situations and frequently they have very little time in order to react to them. There should not be forgotten and the usually strong pressure by the governments, agencies, media and the public for urgent coping with the crisis and softening of the consequences.

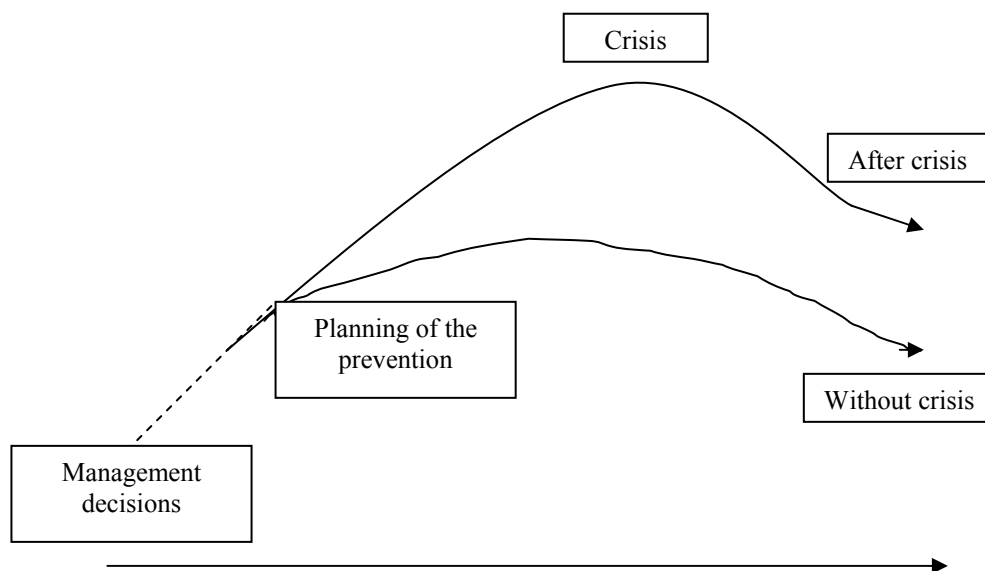
In the specialized literature in the field of the crisis management through different periods of time have appeared different models, as some of them have been on the basis of the classification of the crises, others – on the stages of their life cycle, third – on the forms and so on. The most

important differentiation, which has to be done is that some comprise the whole process from prevention of the crisis up to going out of it or a liquidation and they start before the crisis has occurred, while there exist and models, which describe the procedures from the occurrence of the crisis until its end.

The published researches for the mechanism of management of crises in the organizations are classified in two directions by Wang and Xi [18, p.2]. *The first category* researches are focused on this how to be given a favourable response to the crisis, when it has already happened and he does not pay any attention to this, which one organization must do before and after it. In *the second category* of the scientific researches, the management of the organization crisis is divided in several stages, as the procedures and the approaches in each stage are listed in detail. In them the crisis management is considered for a uniting mechanism. Wang and Xi [18, p.3] follow in detail the evolution in this direction, „...in the famous „PPRR” mode, the Enterprise Crisis Management (ECM) process is divided into 4 sections consisting of „Prevention, Preparation, Response and Recovery” and construction and evaluation of ECM mechanism must be conducted based on each of the 4 sections respectively. The „PPRR” mode was modified later and „MPRR” mode consisting of „Mitigation, Prevention, Response and Recovery” and „4R” mode consisting of „Reduction, Readiness, Response and Recovery” formed. On these bases, Heath [6, p.13] raised his „5R” mode, namely „Reduction, Readiness, Response, Recovery and Resilience”, but still with the same opinion with the foregoing three modes on construction and evaluation of ECM mechanism”.

But besides the analyzed by Wang and Xi [18, p.1-2], there exist and others as a result of scientific researches of different scientist in the field, which also deserve the necessary attention, since they suggest something different and well grounded.

In this aspect are and the described by Seeger, Sellnow and Ulmer [14, p.97] two approaches, which are set in the familiar models for crisis management: the first one is the process approach, and the second - the event approach is connected with the event (the crisis). To this classification we can refer and the creative model of Fink [4, p.21-25], which is considered as the genuine beginning of the crisis management, with its four phase model; the five step model of Mitroff [11]; the simplified model of González-Herrero and Pratt [5, p.85], based on the conception for the life cycle - birth, growth, ripeness, decline and so on.



Source: González-Herrero, A., Pratt, C.B. *An integrated symmetrical model for crisis-communication management*// *Journal of Public Relations Research*, vol.8, N2, 1996, pp. 79-105.

**Figure 1. Development of the crisis with or without correct management intervention**

The idea of González-Herrero and Pratt [5] is of interest, who emphasize in their model on the problems in the management in crisis situations.

Through the solution of management problems before the crisis (stage of birth), the scientists reckon that the organizations may displace the outcome from the crisis (figure 1).

Boudreaux [1, p.9], in his research of some theoretical models for development of the crises indicates that if the organization has reached stage of ripeness before the crisis, in such case the post crisis period shall be shorter. In this adaptation of the model is proved the thesis that the management aspects of the crisis shall be solved effectively, if there are results on stage planning of the prevention (the averting) of the crisis.

The model of Burnett [2, p.482] also shows the necessity of significant management actions for prevention against organization crises. It determines as the tasks, as well as the factors, which affect the ability of the organization to manage crises. Burnett [2] indicates the four factors, which „press” the management of crises: pressure by the time (the short terms), control over the problems, apprehensions about the level of threat and the restrictions of the variants for reaction.

The scientist affirms that these factors may violate the ability of the organization to focus on the strategic management of a crisis. According to him, in this model, only when these four factors have been discussed is possible to start the strategic management of the situation.

In theory and practice is very popular and one three step model, which is recommended by different experts in crises management [14]. Richardson [13, p.60] carries out the first detailed discussion of its components:

(1) Before crisis or before disaster stage: there occur warning indications and people try to eliminate the risk.

(2) Impact of the crisis or risk stage: these are the crisis hits, as the organization renders support for those, who participate in the reaction against them.

(3) Recovery or a stage of transferring: the trust of the stake holders is recovered.

In his researches of the process of management of crises Coombs [3, p.17] is based on the indicated three step model, which was established in compliance with the stages of the life cycle of the organization crisis, as he interpreted and divided them in the following way:

A. Before crisis:

A1. Receiving of signals.

A2. Prevention (averting).

A3. Preparation for the crisis.

B. Crisis:

B1. Identification of the crisis.

B2. Limitation of the damages from the crisis.

B. Post crisis, which has to specify what the organization has to do after the crisis has passed, to prepare better for the next one and so on.

Coombs [3, p.17] describes the three stages of the model – before crisis, crisis and post crisis as steps, which can be applied in many models of management of crises. He not by accident describes them as macro stages. The notion *macro*, which he uses, specifies the stages as generalized and that each one contains some number of sub-stages at micro level. This thesis is proved and by the models of Fink [4] and Mitroff [11].

The Australian scientist Jaques [10, p.151], an internationally acknowledged expert in the field, indicates in his *Integrated non-linear relation model for crisis management* (in the stage *Preparation for crises*), that the systems and the regulations are not insignificant and they are a part of the establishment of effective management of crises. But their very existence, frequently in several dusty files, may put the management of one organization in the wrong conviction that it is ready for the crisis.

Jaques [10, p.153] describes in detail the content of the before crisis stage, as he includes in it as the preparation, as well as the prevention against the crises. Along with the other management actions, he indicates as obligatory the elaboration of management systems, which to facilitate these processes. He grounds his affirmations on the base of the researches of Heath [7, p.211] for *Enron*, in which is developed a system for monitoring and reaction, based on an enormous data base, which can observe the threats and the possibilities, to calculate the impact on business plans and



operations and to suggest coordinated reactions. Jaques [10, pp. 153-155] indicates not by accident that the early warning and scanning, as well as the stages for identification, ranking (paid inclusion) and management of the risk, are to a great degree overlapping groups of activities. Their meaning is fundamental for the management. It acknowledges the necessity of actions, the decision what to be done and what to be done firstly.

### **III. Management systems for preparation and prevention of organization crises**

The stage of preparation and prevention against potential crises precedes the crises. In it are developed and introduced management systems, which to guarantee the receiving of timely warning signals for a forthcoming crisis situation and on the grounds of them to be taken adequate management decisions. If in them there is a strong centralization and a bureaucratic style of management, even and the best ideas for getting out of the crisis, decreasing of the expenses and etc. will not reach to the higher governing body. The exceptive decentralization would hinder the strict control and the searching of reserves for the surviving of the organization. The absence of a good system for collecting, processing and storage shall impede for elimination of the duplications or the loss of information, the absence of monitoring on the results from the activity. In the process of crisis management is especially necessary to be developed management systems for prevention or coping with the arising crisis, which would facilitate the management in its not easy task to find a way out of it. The management crisis systems must be elaborated far before the crisis has occurred. The most important of them are:

- A. A system for management crisis risk.
- B. A system for diagnostics and crisis audit.
- C. A system for early warning.
- D. A management crisis information system.

The logic of the relations and the interdependences between these systems for preventive actions against potential crises is shown at figure 2.

The description of the indicated systems is based as on the theory in the field, as well as on the good practices. The indicated systems are studied theoretically and methodologically by different scientists and are described in the specialized literature.

**A. A system for management crisis risk.** It includes identification of the potential risks, their measuring and management. The traditional models for management of the risk are based on already passed crisis situations.

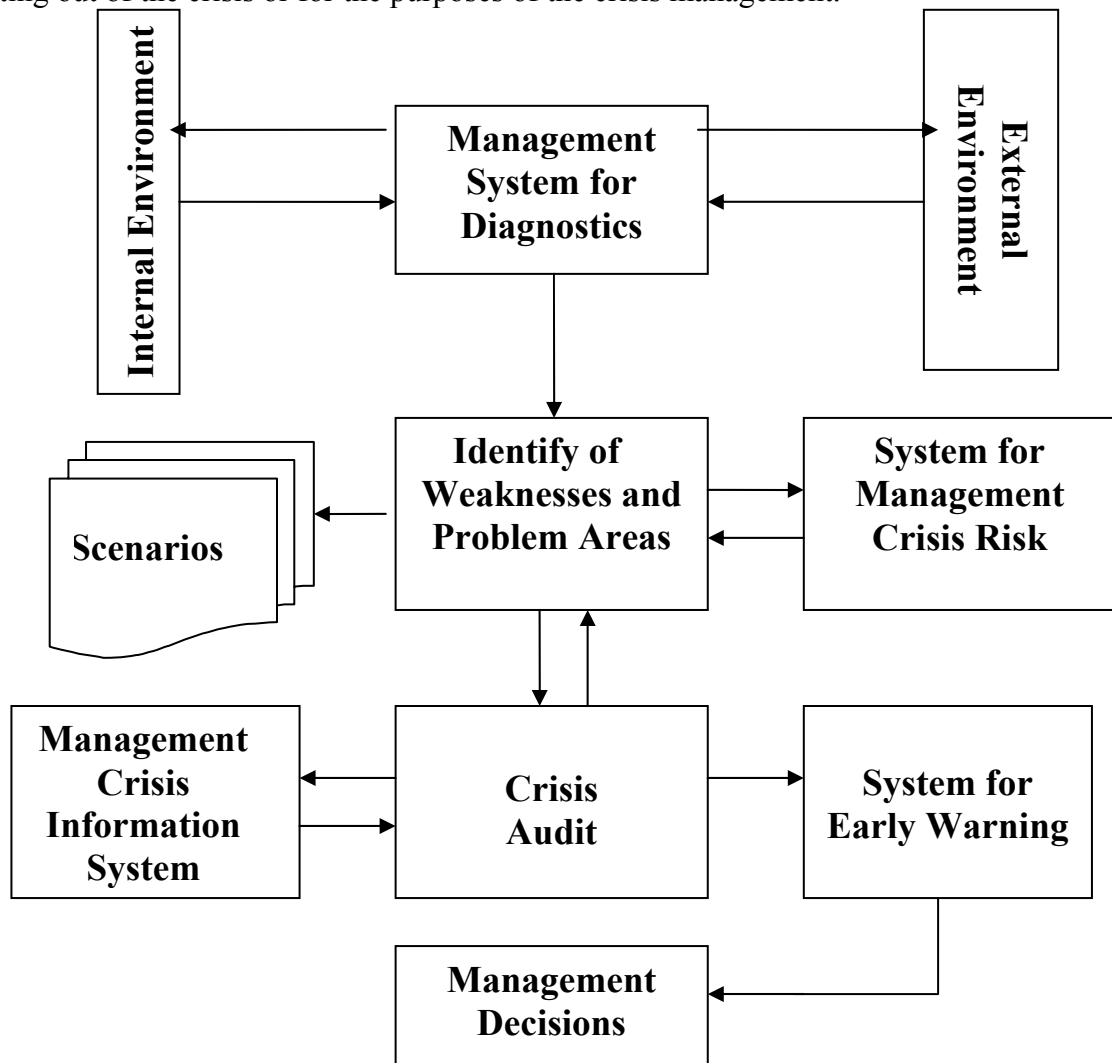
The practice shows that there is always a risk from new crisis phenomena and processes, unknown until this moment. This means to be identified all possible risks and to be found mechanisms for their management. This process is directly connected with the changes in the environment, which lead and to organization crises. For the purpose is necessary in each organization to be analyzed and evaluated the factors of the environment, the eventual risks in them and to be planned the reaction at the occurrence of a danger from crisis situations.

There exists a world practice in the evaluation of the risk from crisis situations. There are applied many models and methods, which aim to be identified the places and the processes with an increased risk and to be sought a possibility for it's decreasing, and if this is impossible – to termination of the activity in the dangerous places (units, departments and etc.) or of the whole organization.

The managers of the higher management have to control the risk in order to decrease the possibility of potential losses from the crises and to realize the set by them purposes. The key to their success is to foresee it, as long as this is possible and to establish a flexible system for its prevention or limitation. Only thus shall be realized any success in crisis conditions (potential or real).

**B. A system for diagnostics and crisis audit.** Through it is carried out a diagnostics of the environment for identification of the reasons for the occurred crisis; the factors, which have caused it; the problems, which have appeared and acquainting of the interested persons with the results from the diagnostics. In the diagnostics are used different methods for analysis, as well as and forms and means for processing of the information, as their applying depends on the complexity and the

scope of the object. There are applied quantitative and qualitative indexes for this purpose. After the received results from the diagnostics the managers and the owners can take management decisions for getting out of the crisis or for the purposes of the crisis management.



**Figura. 2. The logic of the relations and the interdependences between management systems for preventive actions against potential crises**

As a result of the processed information from the diagnostics of the environment, that of the potential risks and the early signals is formed a data base of indexes for a crisis audit, which is carried out periodically. It helps to be specified the stage from the crisis, in which the organization is. The result from the crisis audits must be presented as early warning signals. They have to reach to the higher management for taking of strategic and operative decisions, as they obligatory are included in the system for early waning.

After finishing of the diagnostics process of the organization, it is necessary the results of it to be acquainted with great part of the stakeholders (the interested groups and individuals), who are directly interested in it – the internal and the owners as a part of the external. After this, are taken the respective decisions, including and strategic decisions for a change, if it is necessary.

**C. A system for early warning.** Through it are reported all „weak signals”, which would cause a crisis in the organization. It must be only about the concrete organization, in compliance with its specificity. The building of different models of systems, which include indicators for early warning for organization crises, is based on different mathematical and statistical methods and models. Some scientists reckon that their base must be the financial indicators, others – the results from applied strategic methods, and third – the mixed approach.

An inseparable part of the technology of this system must be the control, which includes and permanent monitoring of the environment. On the base of the so elaborated system, the organization must have a proactive action against the crisis. This requires being developed scenarios for reaction at different “weak signals” in advance.

For provision of the whole process is necessary to be elaborated a complete information system, including a data base with own criteria for the crisis condition of the system.

**D. A management crisis information system.** It provides information for the management activities in one organization, which are necessary for decisions in crisis situations. In it are collected, stored and processed data, which are transformed in important information for taking of management decisions.

The process as per collecting and processing of the information for the environment is permanent and uninterrupted. Practically in the organization are collected data for all potential risks and threats, which may lead to crises. The data are stored not only from the present moment and for a certain past period and they are constantly updated.

Parallel with the elaboration of the management crisis systems are developed in calm environment and important *plans for management in crisis situations*, in order the organization to be ready for a potential crisis.

After the specifying of the vulnerable places of the organization and the possible problems are developed *scenarios* for their solution on the base of the so called *scenario planning*. They allow to be analyzed and to be prognosticated the future, finding the connection between different aspects of the environment. The scenarios assist for the prevention of the surprises in the conditions of turbulence of the environment. The presence of alternative scenarios decreases its indefiniteness and gives an opportunity to the management to meet easier the challenges.

#### **IV. Conclusion**

The most important conclusions and the generalizations for the stage of the crisis management, which provide the preparation of the organization and the preventive actions against potential crises, are:

*First*, since the crises accompany the functioning and the development of all organizations, they have to be prepared for their prevention and softening of their consequences.

*Second*, the preparation and the prevention against potential crises is carried out through a complex of management instruments, which includes different management systems – for management of risk from crises, for diagnostics and crisis audit, for early warning and management crisis information system, as well as plans and scenarios.

*Third*, the management systems for preparation and preventive actions against crises must not only be elaborated, but also tested and introduced before the crisis has occurred.

*Fourth*, it is necessary connections and dependencies between all management systems for the prevention of potential crises can be specified.

#### **References:**

1. Boudreaux B. Exploring A Multi-Stage Model of Crisis Management: Utilities, Hurricanes, and Contingency. University of Florida, 2005.
2. Burnett J. A Strategic Approach to Managing Crises// *Public Relations Review*, 24 (4), 1998, pp. 475-488.
3. Coombs, W. T. Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing and Responding. (2nd ed.) Los Angeles, London, New Delhi and Singapore: SAGE, 2007
4. Fink St. Crisis Management: Planning for the Inevitable. N.Y.: Blackprint, 1986.
5. González-Herrero, A., Pratt C. An Integrated Symmetrical Model for Crisis-communication Management// *Journal of Public Relations Research*, 8 (2), 1996, pp. 79-105.
6. Heath R.L. Crisis Management for Managers and Executives. Pearson Education, 1998.
7. Heath R.L. Issues management: its past, present and future// *Journal of Public Affairs*, 2 (4), 2002, pp. 209-214
8. Heath R., Palenchar M. Strategic Issues Management: Organizations and Public Policy Challenges (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage, 2009.
9. Hermann Ch. Some Consequences of Crisis which Limit the Viability of Organizations// *Administrative Science Quarterly*, 8 (1), 1963, pp. 61-72.
10. Jaques T. Issue Management and Crisis Management: An Integrated, Non-linear, Relational Construct// *Public Relations Review*, 33 (2), 2007, pp. 147-157.

11. Mitroff I. I. Crisis Management and Environmentalism: A Natural Fit// *California Management Review*, 36 (2), 1994, pp. 101-113.
12. Mitroff I., Anagnos G. Managing Crises Before They Happen: What Every Executive and Manager Needs to Know about Crisis Management. N.Y.: AMACOM, American Management Association, 2001.
13. Richardson B. Crisis Management and Management Strategy-Time to "Loop the Loop"?// *Disaster Prevention and Management*, 3 (3), 1994, pp. 59 – 80.
14. Seeger M. W., Sellnow T. L., Ulmer R. R. Communication and Organizational Crisis. Westport, C.T.: Greenwood, 2003.
15. Shrivastava P., Mitroff I., Miller D., Miglani A. Understanding Industrial Crises// *Journal of Management Studies*, 25 (4), 1988, pp. 285-304.
16. Shrivastava P., Mitroff I. Strategic Management of Corporate Crises// *Columbia Journal of World Business*, 22, 1987, pp. 5-11.
17. Spillan J. An Explanatory Model for Evaluating Crisis Events and Managers' Concerns in Non-profit Organisations// *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 11 (4), 2003, pp. 160–167.
18. Wang Y., Xi Y. Construction and Evaluation of Enterprise Crisis Management Mechanism: Inspiration of HEXIE Management Theory from China//*Proceedings of the 1st International ISCRAM Workshop*, Harbin (China), September, 2006.
19. Wilson S. The Myths and Reality of Crisis Communication// *October 15, 2004* <http://www.wilson-group.com/articles/myths.shtml>.

**Klipkova O.I.**

Postgraduate

*Lviv Academy of Commerce, Ukraine*

## COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC RESEARCH WITHIN THE UNIVERSITY: INTERNATIONAL EXPERIENCE

**Кліпкова О.І.**

здобувач

*Львівська комерційна академія, Україна*

## КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ РОБІТ В МЕЖАХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

*The article above fundamental priorities commercialization of creative businesses, and educational institutions. For example Stanford University Massachusetts Institute of Technology and Oxford University viewed the main examples of cooperation of educational institutions and enterprises in terms of the formation of collective creative potential and commercialization of its results.*

**Key words:** *commercialization process, creative activity, creative potential, creative environment, idea, invention, licensing, patenting of scientific - research activities.*

*В статті означено основні пріоритети комерціалізації результатів креативної діяльності підприємств та навчальних закладів. На прикладі Стенфордського університету, Массачусетського технологічного інституту та Оксфордського університетів досліджено основні приклади співробітництва навчальних закладів та підприємств в аспекті формування креативного потенціалу колективу та комерціалізації його результатів.*

**Ключові слова:** *процес комерціалізації, креативна діяльність, креативний потенціал, креативне середовище, ідея, винахід, ліцензування, патентування результатів науково - дослідної діяльності.*

Ефективний процес комерціалізації результатів наукових досліджень потребує розробки відповідної інфраструктури та організаційної культури в організації досліджень, що зосереджена на передачі знань і технології в економіці. Інфраструктура підтримки комерціалізації науково-дослідницької організації в першу чергу залежить від пов'язаних з суб'єктом осіб, відповідальних за реалізацію, із формальною основою для регулювання відносин між творцем (команди розробників) і батьківського блоку та механізмом структурованого співробітництва з підрозділами, утворюючи так зване бізнес-середовище чи бізнес екосистему.

Практика показує, що найбільш ефективні приклади комерціалізації результатів наукового дослідження відбувається саме через таке співробітництво та установи, що беруть

участь в формуванні всієї системи. Інтерес до знань в університетах зростає в багато разів, коли навколо місцевих університетів створено інноваційну екосистему, відбувається залучення капіталу і кваліфікованих робітників, тим самим зростає попит підприємств на нові рішення та ідеї, які виникли в стінах навчальних закладах. Ефективна модель комерціалізації перебуває в залежності від рівня узгодженості зусиль науково-дослідницької команди з командою консультантів, які працюють в спеціалізованих підрозділах та в сферах бізнесу. Для того щоб скористатися результатами наукових відкриттів, науковці та бізнесмени повинні знайти спільну мову, стверджує експерт Тім Кук [5]. Тим не менш, вони дві дуже різні культури. Звичайно, не відразу розуміють один одного, так що для ефективної співпраці потрібно залучити брокера, який буде запускати і полегшити комунікацію. Співпраця буде більш ефективною в ситуаціях, коли третя сторона розуміє як вчених та і інвесторів. Успіх, відповідно до Тімом Куком, забезпечить наявність кваліфікованого персоналу, добре сформульовані ідеї і стартовий капітал. У такій моделі, роль осіб / організацій належним чином розподілені. Дослідницька група займається дослідженнями комерціалізації та приймає на себе основний удар команди консультантів, що спеціалізуються в області справ з комерціалізації результатів наукових досліджень. Активна участь сторін потрібна та необхідна на кожному етапі процесу комерціалізації, це часто визначає успіх процесу і повинна бути однією з необхідних умов для ефективного комерціалізації. Варто підняти питання оптимального формулювання ідей і проектів. Іноді ми чуємо скарги низької ре конструктивності або низького рівня конкурентного потенціалу. В аспекті цього питання ум треба розглянути умови в яких вони формуються. Весь процес генерації ідей відбувається швидко, між наявними справами в організації, між однією публікації. Діаметрально – протилежний підхід до цього процесу полягає у розподілі часу для роботи над власними проектами, що принесуть організації додаткові конкурентні переваги та безпосередніми обов'язками працівника. Час на індивідуальні дослідження може складати від 10 до 25 %. Вони можуть бути дорогими і важкими для реалізації, але це не має значення. Важливо те, що інновації це ті ж ідеї. Звичайно, немає гарантії, що дослідження, на які будуть присвячено дорогоцінні години, не принесуть помітного впливу, але чомусь проекти, що реалізуються в рамках власної ініціативи часто виявляються найбільш прибутковими. Google надає своїм інженерам 20 відсотків часу для власних проектів. Аналіз такої тенденції свідчить, що половина продуктів Google є результатом творчої роботи співробітників, які створені за власною ініціативою. Gmail, Google Maps, Google Sky і Google Voice - це лише деякі з ідей, яким ми зобов'язані 20 відсоткам проекту креативного часу [1]. Таким чином, не тільки було досягнуто не тільки сприяння творчості, а й забезпечення ефективної спільної роботи. Інженери мають 24 години, щоб створити «щось» своє, а потім представити проект з колегам [3].

Будь-який бажаючий може подати ідею щодо поліпшення будь-якої області та сфери застосування. Часто це є ідеї для оптимізації існуючих процесів, але є й нові технічні або адміністративні рішення. Всі ідеї розглядаються Комітетом з оцінки, який розглядає їх з точки зору їх корисності та доцільності впровадження. На цьому початковому етапі фінансовий аналіз не впливає на оцінку ідеї. Найбільш важливим є пробудження творчого мислення, тому оцінюється та ж ідея і внесок ініціаторів роботи в підготовку проекту придатного для комерціалізації та реалізація цих ідей з точки зору проекту. Усі творці отримують нагороди за сам факт подачі ідеї, а переможці отримують додаткові фінансові стимули. Раз на квартал проводяться зустрічі з керівництвом, представники якого роздають призи авторам ідей [2].

Всі ці заходи покликані просувати проект, підвищити інформованості персоналу про важливість для компанії є їх творчість та інноваційних ідей і заохочувати інших співробітників до участі в конкурсі. Хоча весь процес компанії зосереджена на творчості і діяльності співробітників, розробляються багато ідей.

Проект реалізується у відповідності до принципу малих кроків. - Великі революційні ідеї можуть розтрощити безмежність, викликати стурбованість тим, що «звичайно, не

вдасться». Невеликі зміни часто є простими, завдяки чому приймаються природньо. Не існує жодних сумнівів, що варто інвестувати у творчу та інноваційну діяльність співробітників. Норма прибутку для таких ініціатив вимірюється не тільки матеріально. Не менш важливим є почуття співробітників що використовують свій потенціал і сприяння їх творчості. Проблеми комерціалізації винаходів

Невизначеність успіху запатентованого винаходу залежить від:

- розробки - створити продукт і підготовки масового виробництва;
- інвестицій, виробничих витрат, технічних проблем, дій конкурентів, потреб покупців;
- поширення інновацій - ефективний продаж, перевага над альтернативними варіантами.
- проблема: «подолання прірви» («перетин розрив»).

До прикладів моделей комерціалізації результатів наукових досліджень у світовому економічному середовищі можна віднести:

#### 1. Стенфордський університет

Стенфордський університет є хорошим прикладом ефективного процесу комерціалізації результатів наукових досліджень. Відповідно до політики, прийнятої в університеті, навчальний заклад зберігає контроль за експлуатацією результатів наукових досліджень і гарантує, що вони будуть використані відповідно до місії, яку повинні виконувати. Ця місія полягає в передачі знань їх поширенні і використанні на благо суспільства, і, таким чином дає можливість отримати фінансування освіти і наукових досліджень. Передача і пропаганда результатів наукових досліджень, винаходів і патентів у Стенфордському університеті належить до компетенції Управління по ліцензуванню технологій угод. Ліцензування є єдиною формою комерціалізації винаходів, що практикується в університеті і контролюється Управлінням. Продаж інтелектуальної власності, такої як патенти не проводиться взагалі. В рамках своєї діяльності створена система повністю залежить від влади університету. Варто відзначити, що надання ліцензії без консультацій і узгоджень із владою окремих операцій університету на струму і прискорює процес прийняття рішень (процес придбання ліцензії на винахід займає до 2 годин) [4].

б) TLO MIT - Массачусетський технологічний інститут. З метою підтримки процесів передачі технологій та комерціалізації досліджень була створена в 1988 році (100% акцій належить університет) - ISIS Innovation Company Ltd., яка відповідає за всі елементи процесу комерціалізації, від збору інформації про інновації до оцінки їх комерційного потенціалу (доказ концепції), через капітальні вкладення та управління портфелем прав інтелектуальної власності. ISIS поза організаційна структури університету. Проте, працює в тісному співробітництві з загально університетським підрозділом з управління проектом дослідження (Research Services), зокрема, з командою управління інтелектуальною власністю (IB Rights Management Team). У процесі управління інтелектуальною власністю також бере участь фінансовий відділ університету.

ISIS займається комерціалізацією знань з університету через три підрозділи:

1. Передача ISIS технології,
2. Oxford University Consulting,
3. ISIS Enterprise.

ISIS трансферу технологій (TT ISIS) - це ISIS трансферу технологій, який відповідає за захист інтелектуальної власності (патентів), управління ліцензіями та створення спін-офф і спін-аутів. Відділ отримує в середньому з один патент на тиждень і в даний час управляє більш ніж 400 патентами і 200 ліцензійними угодами.

Oxford University Consulting (OUC) - діє як консалтингова компанія яка надає консалтингові послуги, засновані на ноу-хау дослідників з Оксфордського університету.

ISIS Enterprise (IE)- допомагають розробникам і організаціям у пошуці нових рішень і технологій у процесі передачі знань та інноваційного менеджменту технологій для реалізації їх на ринку.

Массачусетський технологічний інститут (MIT), відповідно до журналу Forbes рейтингу 2013 років займає 1 місце серед найбільш підприємливих університетів у США. Стратегія MIT протягом усього процесу комерціалізації і підкреслює соціально - економічний аспект комерціалізації нових технологій в інтересах споживачів та економічного розвитку. Так само, як в Стенфордському університеті, ліцензування у MIT є ключовим елементом при комерціалізації. Така форма комерціалізації винаходів є кращою, оскільки перевага отримується у вигляді ПІВ (прав інтелектуальної власності), винаходів і патентів в університеті що спрощує можливості їх подальшого розвитку [5]. Таким чином, університет підсилює свій інноваційний потенціал. Варто підкреслити, що передача технології має довгостроковий ефект, вимагає участі різних суб'єктів, як в межах начального закладу одиницях, так і по за ним. Можна припустити, що модель комерціалізація представлена MIT є яскравим прикладом бізнес-моделі, але працює на зрілих ринках технологій, де бізнес реагує на всі нововведення, і може в значній мірі фінансувати свій розвиток, та інвестувати в їх здійснення.

в) Isis Innovation Ltd. - Оксфордський університет

#### 1. Структурна організація

Оксфордський університет є однією з найбільших організацій у Великобританії з точки зору числа заявок у патентні відомства. В якості одного з перших в світі розробив стратегію управління інтелектуальною власністю, та має великий досвід в області комерціалізації. Модель комерціалізації та трансферу технологій є складним завданням, тим не менше, успішне співробітництво всіх зацікавлених осіб буде досягтися шляхом успішної комерціалізації реалізованих інноваційних ідей.

Комерціалізація результатів досліджень в університеті проходить в три основних етапи:

1. забезпечення ліцензій на використання винаходів і патентів компаніям;
2. створення спін-офф компаній;
3. формування моделей передачі технологій та комерціалізації в Університеті Оксфорда.

Модель передачі технологій та комерціалізації в Університеті Оксфорда є досить складною, але результати показують її ефективність. Різні етапи процесу комерціалізації діють наступним чином [5]:

1. Заповнюється та надсилається форма, що розкриває зміст винаходу / рішення та перевіряється наявність авторських прав. Це як перший крок з рішення дослідника про бажання комерціалізації результатів наукових досліджень і є відповідно першим кроком у процедурі надання патенту;

2. Обирається консультант, який контролює весь процес комерціалізації. Варто відзначити, що консультант повинен перебувати в сфері освіти / науковому полі.

3. Оцінка ринкового потенціалу винаходу. Оцінка проводиться консультантом, який керує процесом узгоджено із командою розробників. Оцінюються ринковий потенціал винаходу за інформацією дослідника, що зберігається у формі і деталях інтерв'ю з автором рішення. Якщо думка оціночне судження є негативним для дослідника він може подати заявку на отримання права власності і спробувати здійснити реалізувати рішення самостійно. Позитивний висновок означає, що науково-дослідний відділ Служби підтримки повинен оцінити, кому насправді належать ПІВ (прав інтелектуальної власності). У той же час йдуть переговори з власником прав інтелектуальної власності, що мають найбільшу питому вагу у майбутніх прибутках, пов'язаних із впровадженням винаходів [6].

#### 4. Підготовка заявки на патент

Пошук ліцензіатів – це основна патентна процедура. На даний момент варто відзначити, що при блокуванні ISIS або затримки розвитку та впровадження технологій на ринок конкуруючих компаній, були введені так звані ліцензійні угоди. Представлений в ліцензійній угоді графік різних етапів введення капітальних вкладень дозволяє використовувати у повній мірі інвестора, зважаючи на різні стадії життєвого циклу нововведення. Ця практика дозволяє захистити винахід та інтереси університету і

винахідників, від втрати переваг комерціалізації шляхом інгібування розширення ліцензіатом спектру рішень на ринку.

### Література:

1. Карпенко С. В. Инструменты стимуляции креативности [текст] / С. В. Карпенко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://isarfe.trainet.org/materials/practicum/practicum2.shtml>.
2. Кречетников К. Г. Проектирование креативной образовательной среды на основе информационных технологий в вузе [текст]: монография / К. Г. Кречетников. – М.: Госкоорцентр, 2002. – 296 с.
3. Kąkol U., Krupa A., Kosieradzka A., Smagowicz J.: Proste metody pobudzania kreatywności, [w:] Metody i techniki pobudzania kreatywności w organizacji i zarządzaniu, red. Kosieradzka A. Wydawnictwo edu-Libri, Kraków-Warszawa, 2013.
4. Marciniak S., Głodziński E., Krwawicz M.: Ekonomika przedsiębiorstw produkcyjnych dla inżynierów. Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa, 2013.
5. Szopiński T.: Kreatywność i jej znaczenie w biznesie, [w:] Metody i techniki pobudzania kreatywności w organizacji i zarządzaniu, red. A. Kosieradzka, Wydawnictwo edu-Libri, Kraków-Warszawa, 2013.

### Kovalenko M.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Economics  
*Poltava State Agrarian Academy, Ukraine*

## PRACTICAL ASPECTS OF FACTORING TO FINANCE AGRICULTURAL ENTERPRISES

### Коваленко М.В.

к. е. н., доцент кафедри економіки  
*Полтавська державна аграрна академія*

## ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРИНГУ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*The article deals with the necessity of widely adopted of factoring in the modern economic conditions, proves his advantages over bank loans*

**Key words:** *receivables, refinancing, factoring, factoring fees, bank credit*

*У статті доведена необхідність широкого застосування факторингу в сучасних умовах господарювання. Розкрито його переваги порівняно з банківським кредитом*

**Ключові слова:** *дебіторська заборгованість, рефінансування, факторинг, плата за факторинг, банківський кредит*

Аналіз існуючих джерел фінансування інвестицій сільськогосподарських підприємств, зокрема, власних і позикових, показав їх практичну неспроможність покрити наявну потребу в коштах. Для виходу з ситуації, що склалася, пропонуємо використовувати таку нетрадиційну для вітчизняних агропідприємств форму кредитування, як факторинг.

П. 3 ч. 1 ст. 49 Закону України «Про банки і банківську діяльність» визначає факторинг як придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, з прийняттям на себе ризику виконання таких вимог та прийом платежів [4]. Це основна форма рефінансування дебіторської заборгованості, що дає можливість для постачальника швидко отримувати гроші за відвантажений товар або надані послуги, і, таким чином, точно спланувати свої фінансові потоки, не очікуючи оплати від покупця. Це можливість отримання додаткового фінансування під дебіторську заборгованість.

Дебіторська заборгованість – це суми, які нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в кредит. Тому, чим швидше підприємство одержить кошти від покупців за продану продукцію, тим кращим буде його фінансовий стан. Несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості створює підприємству додаткові фінансові труднощі, оскільки в умовах інфляції суми заборгованості поступово знецінюються.

Значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування.

Отже, на практиці, дебіторська заборгованість є не що інше, як вилучені з обороту фінансові ресурси. Якщо підприємство не приділяє уваги кредитному менеджменту, то втрачається контроль



над сплатою за продукцію, дебіторська заборгованість зростає, що призводить до зменшення прибутку через вилучення коштів на фінансування дебіторської заборгованості (табл. 1).

Таблиця 1

**Взаємозв'язок обсягів дебіторської заборгованості та фінансових результатів діяльності  
ПОСП ім. Суворова Решетилівського району Полтавської області,  
2011-2013 рр.**

Показники	Роки						2013 р. до 2011 р. у %
	2010-2011		2011-2012		2012-2013		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	63	↘	38	↘	39	↗	44,3
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	4541	↗	4513	↘	4404	↘	142,5
Прибуток, тис. грн	998	↗	18	↘	62	↗	у 2 р.

Дані табл. 1 ілюструють наступну тенденцію: за період 2010-2013 рр. при збільшенні суми дебіторської заборгованості зменшується сума отриманої від реалізації виручки й чистого прибутку і навпаки.

Факторингова операція передбачає, що підприємство-продавець отримує гроші від іншої особи (фактора) за відповідну плату в обмін на відступлення останньому права грошової вимоги від боржника.

Порядок дій за договором факторингу наведемо у вигляді схеми (рис. 1).



**Рис. 1. Порядок дій за договором факторингу [2]**

Розмір винагороди фактору за надані послуги з фінансування клієнта законодавство не встановлює. Сторони договору факторингу визначають такий розмір самостійно. Він залежить від масштабів та структури виробничої діяльності клієнта, трудомісткості робіт з обслуговування заборгованості, кількості та платоспроможності дебіторів, строку відстрочення платежу. Плата за факторинг, як правило, складається з двох елементів:

1) плата за управління (факторингове обслуговування). Вона включає страхування ризиків та адміністрування дебіторської заборгованості. Річ у тім, що, крім фінансування оборотних коштів, фактор покриває значну частину ризиків клієнта, зокрема: кредитні, валютні, процентні, ліквідні.

2) плата за облікові операції (відсоток річних або дисконт). Її фактор може справляти із суми коштів, що надаються клієнту достроково (у формі попередньої оплати відступлених боргових вимог)

за час між достроковим отриманням і датою інкасації боргової вимоги, або із суми, що перераховується при кінцевому розрахунку. Ставка такої плати, як правило, на 2-4 % вище поточної банківської ставки, якою користуються при короткостроковому кредитуванні клієнта з аналогічним оборотом. Вона зумовлена неможливістю компенсації додаткових витрат та ризиків фактора.

Плату за факторинг фактор зазвичай утримує із суми коштів, які боржник перераховує на погашення заборгованості [2].

Як бачимо, даний вид фінансових послуг є надзвичайно зручним для сучасних сільськогосподарських підприємств, які функціонують в умовах ризику та економічної нестабільності. Для підприємств АПК застосування факторингу має незаперечні переваги, оскільки на факторингове обслуговування можуть бути прийняті поставки навіть на невеликі суми. Пред'являється лише вимога до наявності у потенційного клієнта диверсифікованої дебіторської заборгованості.

У більшості випадків підприємства АПК вкрай зацікавлені у скороченні касових розривів. Факторингове обслуговування – найкоротший шлях до розв'язання цієї проблеми, оскільки фактор (факторингова компанія або банк, що надає факторингові послуги) має змогу виплачувати авансовий платіж у розмірі від 50 до 90 % від суми акцептованого рахунку-фактури у день передачі його документів на здійснену поставку [3].

Існує досить поширена думка, що між факторингом і банківським кредитом немає великої різниці. Однак, це цілком різні фінансові інструменти. Факторингові платежі сільськогосподарські підприємства, як правило, використовують для фінансування поточної діяльності, а кредитні ресурси – на довгострокові інвестиційні або інноваційні проекти. Крім того, відмінним є і механізм надання і вартість даних джерел фінансування. Доведемо це на практиці.

Загальна сума дебіторської заборгованості ПОСП ім. Суворова на кінець 2013 р. становила 39 тис. грн. Отже, підприємство, маючи потребу залучити 39 тис. грн у виробництво, може обрати один з двох варіантів фінансування: банківську позику в розмірі 39 тис. грн чи скористатися факторинговою операцією. Умови банківського фінансування включають 30-проценту ставку за позику, дисконтування і компенсаційний залишок у розмірі 20 %.

Оскільки факторинг є ризиковою фінансовою послугою, то підприємство з банком укладають договір, яким визначаються зобов'язання і відповідальність сторін. Факторинговий підрозділ ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за умовами договору призначає 3 % комісійних на щорічно куповані рахунки-фактури при ставці 25 %, що вираховується заздалегідь. Крім того, при роботі в разі факторингового обслуговування у Райффайзен Банк Аваль підприємство щомісячно економить 150 грн на витратах кредитного відділу і може уникнути неінкасованих заборгованостей у розмірі 2 % дебіторських заборгованостей, які передаються факторинговому відділу банку (табл. 3).

Як видно з даних табл. 3, варіант факторингового обслуговування у ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» майже в 1,7 разів дешевший від банківської позики. Загальні витрати за факторинговою операцією складуть близько 15860 грн. Натомість, при використанні факторингу за умови зміни кредитної політики підприємство отримає додатково 23140 грн, тобто дебіторська заборгованість трансформується в наявні кошти, а, отже, може бути використана підприємством для виробничих цілей.

Крім вищезазначеної вигоди, при використанні факторингу за допомогою банку підприємство отримує: захист від втрати клієнтів за рахунок неможливості надати покупцям конкурентні відстрочки платежу; захист від ризиків, пов'язаних з коливаннями валютного курсу в період відстрочки платежу; економію за рахунок появи можливості закуповувати товар у своїх постачальників за більш низькими цінами, скорочуючи відстрочки платежу під час закупки товарів.

Таблиця 3

### Порівняльний аналіз загальних річних витрат ПОСП ім. Суворова за банківським кредитом та факторингом на 2015 р.

Види витрат	Сума, грн
<b>Банківський кредит</b>	
Нараховані проценти за користування банківською позикою	23400
Додаткові витрати за послуги кредитного відділу банку	1800
Неінкасовані заборгованості	1560
Сукупні витрати за банківським кредитом	26760
<b>Факторингова операція</b>	
Плата за факторингове обслуговування	13260

Комісійна винагорода за факторингові послуги	2600
Сукупні витрати за факторинговою операцією	15860

Отже, переваги застосування факторингу очевидні: фактор бере на себе зобов'язання не тільки з фінансування поставок в кредит, але і з управління дебіторською заборгованістю клієнта, що дає можливість підприємству-постачальнику сконцентрувати свої зусилля на розвитку виробництва, збуту, вивченні ринків, вирішенні господарських, організаційних й інших питань і, як наслідок, – збільшити оборот підприємства і прибуток.

### Література:

1. Апарова О.В., Кудрицька Ж.В. Фінансово-економічна характеристика факторингу в Україні / О.В. Апарова, Ж.В. Кудрицька // Ефективна економіка. – 2011. – № 6. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. Білова Н. Факторинг очима клієнтів / Наталія Білова // Податки та бухгалтерський облік. – 2014. – № 6. – С. 28-32.
3. Гудзь О. Застосування нових схем кредитування / Олена Гудзь // Аграрний тиждень. Україна: [електронний ресурс]. Режим доступу: <http://a7d.com.ua>.
4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 р. / Верховна рада України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 5. – ст. 30

**Kononenko Ya. V.**

Post-graduate student

*National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Kharkiv, Ukraine*

## THE IMPACT OF TECHNICAL MODERNIZATION ON COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ENGAGED IN FOREIGN TRADE

**Кононенко Я. В.**

аспірант

*НТУУт «Харьковский политехнический институт», г. Харьков, Украина*

## ВЛИЯНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ - СУБЪЕКТА ВЭД

*The impact of technical modernization on development and competitiveness of the enterprise, both in the domestic and on the foreign markets, is considered: a case study of the enterprise of chemical industry "EFFECT" JSC. The selection and implementation of technical modernization strategy with the purpose of minimization of expenses are analyzed. Economic efficiency evaluation of technical modernization of the enterprise has been carried out.*

**Keywords:** *minimization of production costs, technical modernization, economic efficiency of technical modernization, competitiveness.*

*На конкретном примере предприятия химической промышленности АО «ЭФФЕКТ» рассмотрено влияние технического перевооружения на развитие и конкурентоспособность предприятия как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Проанализирован выбор и реализация стратегии технического перевооружения с целью минимизации затрат. Проведена оценка экономической эффективности технического перевооружения предприятия.*

**Ключевые слова:** *минимизация производственных издержек, техническое перевооружение, экономическая эффективность технического перевооружения, конкурентоспособность предприятия.*

Technical modernization and reconstruction of industrial enterprises are usually made in consequence of high energy intensity of production and may strive for two purposes: input into the production of new products and production costs reducing in order to maintain the competitive position of the enterprise.

The objective of this study is to examine the experience of the implementation of technical modernization: a case study of “EFFECT” JSC, one of enterprises of perfume and cosmetic cluster (the city of Kharkiv, Ukraine) and evaluation of its economic efficiency.

**About the enterprise.**

“EFFECT” JSC was established in 1994 on the basis of Kharkiv perfume and cosmetic factory “EFFECT”. By the early 2000s the enterprise significantly reduced production volumes and had up to 83% of excess capacity. It was decided to form the Group of companies “EFFECT” consisting of three companies: “EFFECT” JSC, “Tube Plant” LLC, “Fitodoctor” LLC. “EFFECT” JSC has been specializing in the production of perfume and cosmetic products of traditional brands, and then - on the provision of services of manufacturing facilities to rent, trade and intermediary services, production of drinking water with unique characteristics of its own artesian well. Within the group under study, “EFFECT” JSC takes the place of two lower scenarios, being a kind of “mini industrial park” and “platform” for the activities within the group of companies under study and being a donor-center of resources according to the BCG matrix [1].

Thus, “EFFECT” JSC is a combined enterprise with diversified business activities. “EFFECT” JSC is foreign trade operator, a part of products is exported and, on average, 25 – 30% of revenue is received from the export sale of manufactured products.

#### **Technical modernization strategy.**

The strategy selection was motivated by particular characteristics of the enterprise under study. The company's management was intended to minimize the key production costs. The most important among them was the energy intensity of production. In 2002, energy audits of processes of production, distribution and use of heat and electricity at the enterprise was carried out. Summarizing the results, recommendations were provided, including the implementation of an automated system for monitoring and metering of energy consumption, the rationalization of the mode of electrical equipment, upgrading the heating system, the implementation of energy management system, improving the culture of energy use [2].

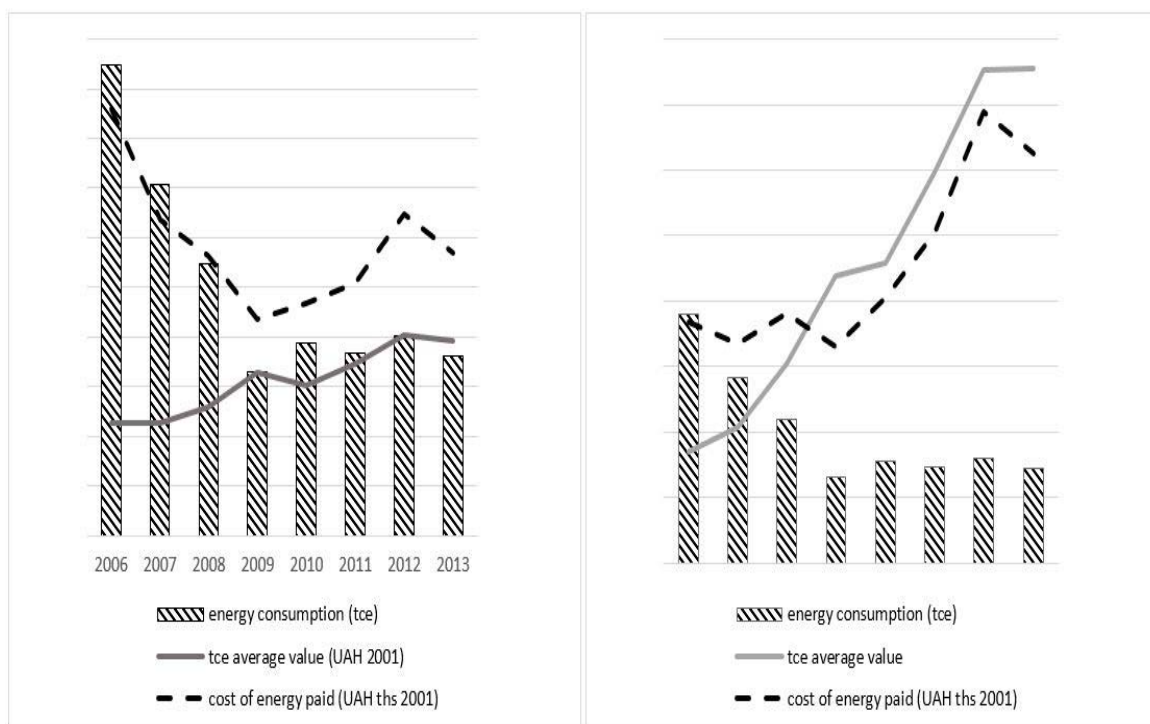
#### **Capital investment projects.**

The main recommendations of energy audit have been implemented in 2007 – 2012. In practice, the investment program has gone beyond the given recommendations. Financial resources of the enterprise allowed to invest in the purchase of new high–efficiency equipments. The compressor station was reconstructed at the first stage of technical modernization. Three new electro-steam generators were installed, the system of internal heating was reconstructed at the second stage. Unrelated to energy utilities investments were associated with reconstruction and certification of the laboratory, construction works, storage facilities modernization and separate production departments.

#### **Economic efficiency analysis of technical modernization.**

During the reconstruction the economic impact of individual projects was estimated. For example, energy consumption of compressed–air system was decreased five times less, as well as energy costs of heat boiler stations. A part of production areas were leased.

As a result, despite the boom in prices for energy sources, the enterprise has stabilized its expenses for energy utilities (Fig. 1). In 2006 – 2013, the coefficient, reflecting the ratio of operating profit to the cost of production and sales, increased from 1.33 to 1.53 in comparable prices, net profit ration of basic activity increased from 0.17 to 0.34.



**Figure 1. Consumption and expenses for the purchase of energy resources by “EFFECT” JSC, 2006 – 2013<sup>7</sup>**

For integrated economic efficiency of projects coefficients of the modified Cobb-Douglas production function were calculated, which has the form:

$$Y = AK^{\alpha} M^{\mu} L^{\beta} E^{\varepsilon} \quad (1)$$

where Y – the total output of the enterprise, K – value of fixed assets, M – the material costs of production, the cost of energy deducted, L – labor, E – energy. A,  $\alpha$ ,  $\mu$ ,  $\beta$ ,  $\varepsilon$  – coefficients. The function was calculated in versions using natural indicators – the number of staff employed and the number of tons of coal equivalent – for the variables L and E, for two periods: before the technical modernization of the enterprise (in 2000 – 2006) and in the process of its implementation (in 2007 – 2013). Data of estimated coefficients are given in Table 1.

Table 1

**Coefficients and the approximation accuracy of data in formula of production function**

	A	$\alpha$	$\mu$	$\beta$	$\varepsilon$	$\bar{A}$	R <sup>2</sup>
Period 1	5E+31	0,813	0,775	-0,441	-9,982	11,2	0,834
Period 2	0,386	0,687	-0,147	0,465	0,518	1,4	0,998

For the approximating function of Period 1, the negative value of empirically determined coefficients  $\beta$  and  $\varepsilon$  is characterized, the effect of which is compensated by the extremely large value of the coefficient A, which can be considered as the indicator of the cumulative efficiency of factors of production.

In Period 2, the approximation accuracy of the production function is increased. The coefficient  $\varepsilon$  becomes positive, which can be considered as a “turning point” in the energy efficiency of the enterprise as the proportional increase in energy consumption leads to the increase in gross revenue.

Coefficients and integrated efficiency index S for the production function of a complex variable (PFCV), suggested by S.G. Svetunkov, were calculated [3; 4]. The function has the formula:

<sup>7</sup> Statistical data are given as per the level of price in 2009 in accordance with the index of GDP deflator, the State Statistics Committee of Ukraine, the consumption of electricity and gas is given by tons of coal equivalent in accordance with standard coefficients. Numerics are not shown for reasons of commercial confidentiality.

$$G + iC = a(K + iL)^b \quad (2)$$

where  $G$  – gross profit of the enterprise,  $C$  – cost price,  $K$  – fixed capital,  $L$  – labor,  $a$ ,  $b$  – coefficients calculated. The coefficient  $b_1$  corresponds to the maximum profit of the enterprise,  $b_2$  – a simple break even point. Integrated efficiency index  $S$ , positively correlated with the dynamics of profitability at value, has been calculated.

As it can be seen from Table 2, in 2007 – 2013 the value of efficiency indicator  $S$  is significantly higher than in 2000 – 2006, and it may be considered as the indicator of the economic efficiency of technical modernization.

Table 2

**Results of the calculation of the economic efficiency of “EFFECT” JSC by the model PFCV**

Year	b	b <sub>1</sub>	b <sub>2</sub>	S	Year	b	b <sub>1</sub>	b <sub>2</sub>	S
2000	18,4	22,7	22,8	<b>10,5</b>	2007	5,4	6,1	6,2	<b>5,8</b>
2001	13,7	14,6	14,7	<b>3,3</b>	2008	5,2	6,9	7,0	<b>13,4</b>
2002	8,6	9,5	9,6	<b>5,1</b>	2009	4,3	6,0	6,1	<b>16,5</b>
2003	5,3	6,0	6,1	<b>6,1</b>	2010	4,7	6,1	6,2	<b>13,4</b>
2004	4,4	5,5	5,6	<b>11,6</b>	2011	4,6	5,8	5,9	<b>11,0</b>
2005	4,1	4,5	4,6	<b>4,2</b>	2012	5,0	6,0	6,1	<b>9,3</b>
2006	4,0	4,3	4,4	<b>4,4</b>	2013	4,6	5,7	5,8	<b>10,6</b>

As consequence, the enterprise under study has chosen its mainstream development and the synergistic result of this project has been shown in quality and products structure improving, as well as in growth of: sales, profit, capitalization, market share, the value of the enterprise, higher wages and improving enterprise image that contributes to better competitive position of the enterprise and its export–import activity.

**References:**

1. Кононенко Я. В. Досвід технічного переозброєння комбінованого підприємства-суб’єкта ЗЕД [Електронний ресурс] / Я. В. Кононенко // Зб. Матеріалів ІХ міжнар. наук.-практ. конф. «Реформування економіки України: стан та перспективи», 25 грудня 2014 р. – Київ. : Наук. парк КНЕУ. 2014. – 155, [5] с. – С. 58 – 60.
2. Кононенко Я. В. Енергетичний аудит як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства, яке здійснює ЗЕД / Я. В. Кононенко // Матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. економічного спрямування «Економіка країни: сучасний стан та перспективи розвитку», 10 червня 2014 р. – Тернопіль. – Режим доступу : <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1631/>.
3. Светушков С.Г. Комплекснозначная экономика. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sergey.svetunkov.ru/economics/complex/files/5-3.pdf>.
4. Svetunkov S. Complex-valued modeling in economics and finance / S. Svetunkov. – New York : Springer, 2012. – XI, 318 p.

**Korniyko Ya. R.**

Candidate of Economic Sciences

*Kyiv State Academy of Water Transport named after Hetman Petro Konashevich Sahaydachnyi,  
Kyiv, Ukraine*

## **OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN FORMATION MULTIMODAL TRANSPORT LOGISTICS CENTER**

**Корнійко Я.Р.**

к. е. н.

*Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана  
Петра Конашевича-Сагайдачного, м. Київ, Україна*

### **ЗАСТОСУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВО ПРИ ФОРМУВАННІ МУЛЬТИМОДАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ**

*The general public-private partnerships as a major tool in forming multimodal transport and logistics center on the basis of commercial sea ports.*

**Keywords:** *public-private partnership, concession, port industry Ukraine, seaports, investment.*

*Розглянуто загальні основи державно-приватного партнерства як головного інструментарію при формуванні мультимодального транспортно-логістичного центру на основі морських торговельних портів.*

**Ключові слова:** *державно-приватне партнерство, концесія, портова галузь України, морські порти, інвестиції.*

На сьогоднішній день на міжнародному ринку привабливість портів оцінюється з точки зору якості надання ними транспортно-логістичних послуг і переваг їх географічного положення, а суспільство, в свою чергу, очікує, як результат ефективної діяльності портів, поліпшення економічних показників та створення додаткових робочих місць.

Можливості портів в конкурентній боротьбі на міжнародному ринку перевезень не в останню чергу залежать від того як уряд управляє даним сектором і які закони приймаються в цій галузі. Крім того, такі критерії як: фінансування розвитку інфраструктури, доступність портових потужностей, можливість розширення бізнесу, також роблять вагомий внесок в рівень конкурентоспроможності портів України. Саме тому, з боку держави повинна відбуватися постійна підтримка та додаткове фінансування. Однак, на жаль, для розвитку портової галузі України, вона не в змозі надавати належну підтримку, тому, на думку автора, необхідно провести ряд кардинальних змін в управлінні галуззю та перейти від застарілих адміністративних механізмів управління, до нової форми співпраці між державою та приватним сектором. Одним із можливих варіантів такої співпраці в портовій сфері може бути використання державно-приватного партнерства.

Забезпечення інвестиційно-привабливого середовища базується на формуванні якісної законодавчої бази та системи регуляторних інструментів для спрощення фінансової участі приватного сектору в портовій діяльності.

Дана проблема призвела до формування загальних можливостей співпраці держави з приватним сектором, які зазначені у вигляді декількох основних законів України:

1. Закон України № 1560-ХІІ від 18 вересня 1991 року «Про інвестиційну діяльність» та Закон № 93/96-8Р від 19 березня 1996 року «Про режим іноземного інвестування», які визначають спеціальні норми та регулюють процедури іноземного інвестування. Закон про іноземне інвестування включає окреме посилення на концесії та угоди про спільну діяльність, які є принциповими підходами для організації діяльності приватного сектору у портах [1].

2. Концесійна система в Україні регулюється Законом України №997-ХІV «Про концесії» від 16 липня 1999 р., який визначає сфери, в яких може будуватися, оновлюватися та/або експлуатуватися за концесійною схемою державна і муніципальна власність.

Концесіонери обираються шляхом відкритого тендеру, в якому національні та іноземні конкуренти можуть брати участь на рівних засадах [93].

3. Закон України № 4709-VI від 17 травня 2012 року «Про морські порти» [4]. Він регулює відносини у сфері портової діяльності, зокрема встановлює основу державного регулювання діяльності в морських портах, де приватне інвестування в об'єкти портової інфраструктури державної форми власності на території морського порту здійснюється на підставі договорів концесії, договорів про спільну діяльність, договорів оренди, інших видів інвестиційних договорів, що укладаються на основі спеціальних процедур, визначених законами України.

4. Закон України № 2404-VI від 01 липня 2010 року «Про державно-приватне партнерство» (ДПП) [2].

Враховуючи діючу заборону на приватизацію портів, а також зношеність інфраструктури та необхідність модернізації матеріально-технічної бази портів, державно-приватне партнерство потенційно є чи не єдиним ефективним механізмом в поліпшенні технічної оснащеності портів, збільшенні продуктивності їх діяльності, покращення якості портових послуг, тощо.

Відповідно до представлених законів, на території порту можуть функціонувати і здійснювати свою діяльність суб'єкти господарювання абсолютно всіх форм власності, передбачених законодавством та визначені особливості співпраці об'єктів портової інфраструктури. Тобто порт, як державне підприємство, та приватні компанії матимуть можливість використовувати форму співпраці державно-приватного партнерства. Зовсім до недавнього часу, ДПП у портовій сфері здійснювалося переважно за допомогою договорів оренди, спільної діяльності та управління, і лише з моменту прийняття ЗУ «Про морські порти» в портовій сфері України з'явиться можливість працювати на основі концесії. Адже світовий досвід свідчить, що найбільш вигідною формою ДПП для залучення інвестицій в порт є концесія.

Всього декілька років тому в портовій галузі найпопулярнішою формою ДПП був договір оренди. Порт, як державна структура, перед тим як здати в оренду земельну ділянку приватній компанії повинен провести тендер, так як інвестор не може просто отримати право на роботу в порту. Після його проведення представники порту обговорюють з переможцем умови співпраці: які вкладення робить сам порт, і що повинен побудувати даний партнер. Потенціал оренди в портовій сфері використовувався недостатньо у зв'язку з заборонаю передачі в оренду цілих майнових комплексів морських портів та причалів. Більш того, орендодавцями державного майна виступали Фонд державного майна та його регіональні представництва, тому порти не дуже зацікавлені в оренді, як формі співпраці, оскільки не отримують повної економічної вигоди від неї. Відповідно, на практиці в оренду передавались тільки об'єкти рухомого майна портового господарства. Однак, така обмежена форма оренди не є повноцінним і взаємовигідним інструментом, якщо співпраця партнерів передбачає створення нових об'єктів [5].

Після прийняття ЗУ «Про морські порти» найбільш оптимальною формою ДПП в співпраці порту з приватними партнерами стала концесія. При цьому, переваги концесії, як механізму інвестування в портову галузь, очевидні: це прозорість залучення коштів, ефективність управління, правовий захист інвестицій, цільовий розвиток об'єктів портової інфраструктури, а також гарантії виконання зобов'язань всіма учасниками концесійних договорів. І, на відміну від приватизації, як найбільш радикального способу залучення інвесторів, при співпраці на умовах концесії власність портів залишається за державою.

Концесійний механізм займає важливе місце в партнерствах держави і бізнесу з точки зору як кількісних, так і якісних показників. Він має спільні з іншими формами партнерства характеристики і риси, а також специфічні особливості, що визначають його значну і самостійну роль у системі економічних відносин держави та підприємницького сектора [5].

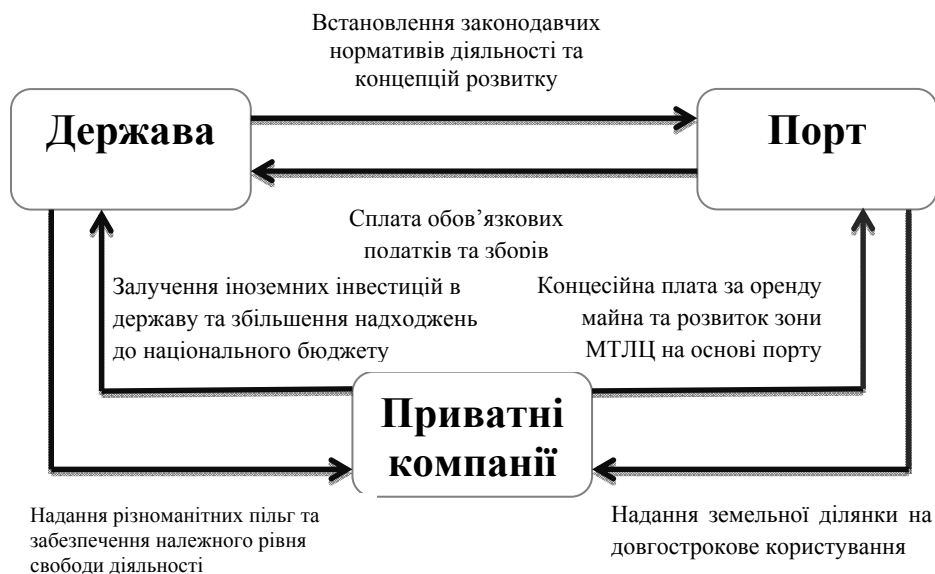
Модель концесії використовується в таких галузях економіки, де характерний довгостроковий період реалізації запланованих проектів, а також коли передача прав



власності виключається. Саме ці фактори можуть стати основним поштовхом для формування мультимодальних транспортно-логістичних центрів (МТЛЦ) на основі морських торговельних портів України.

До моменту прийняття ЗУ «Про морські порти» концесія в портовій сфері не застосовувалася. Закон передбачив перелік об'єктів, які можуть бути передані в концесію (причому він ширший, у порівнянні з орендою).

У концесію можуть передаватися не тільки земельні ділянки та причали, а й такі портові структури, як під'їзні шляхи, лінії зв'язку, інженерні комунікації, засоби постачання [6]. Звісно ж, що при створенні МТЛЦ на основі порту дольовим капіталом буде володіти держава, а приватні партнери лише у відсотковому співвідношенні. Саме така співпраця призведе до залучення додаткових інвестицій та розвитку не тільки галузі водного транспорту України, а й транспортної галузі в цілому (рис. 1).



**Рис. 1 Спрощена схема взаємодії держави та приватного сектору в портовій діяльності при створенні МТЛЦ**

Представлена форма співпраці була б ідеальною для залучення нових іноземних партнерів зі своїми вантажопотоками. Цими інвесторами повинні бути не лише фінансові установи та банки, а й вантажовласники, які готові інвестувати, щоб забезпечити свої продажі і зробити для себе компанії з переробки власних вантажів. Тут, безумовно, необхідно залучати вантажовласників із сусідніх держав, які зможуть зацікавитись Україною. Прийняття нового закону надасть таку можливість, передусім – через введення механізму концесії.

Співпраця з приватними партнерами стане основною в розвитку МТЛЦ на базі морських портів, та призведе до активного фінансування подібних проектів в Україні, адже потреба в залученні приватного сектору - це визначальний фактор у швидкому та ефективному розвитку морських торговельних портів.

#### Література:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19 березня 1996 року № 93/96-8Р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>.
3. Про концесії: Закон України від 16 липня 1999 р. №997-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
4. Про морські порти: Закон України від 17 травня 2012 року № 4709-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>.
5. Петров Я. Державно приватне партнерство в портовому бізнесі [Електронний ресурс] / Я. Петров, О. Легка // Юридична газета №37, 2010 р. – Режим доступу:

- [http://www.asterslaw.com/upload/iblock/966/yap\\_103.pdf](http://www.asterslaw.com/upload/iblock/966/yap_103.pdf).
6. Венгрия К. Закон о морских портах: анализ нововведений [Электронный ресурс] / К. Венгрия // электронный журнал «Юрлига», 2012 г. – Режим доступа: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2012/6/25/67023.htm>.

**Korshikova M.V.**

Candidate of Economic Sciences  
*Stavropol State Agrarian University, Russia*

## **STRESS-TESTING OF ECONOMIC RISK**

**Коршикова М.В.**

К.Э.Н.

*Ставропольский государственный аграрный университет, Россия*

## **СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РИСКА**

*The important purpose of management of economic risks is prevention of heavy losses which can bear fatal consequences. Competently to calculate possible losses use the scenary approach, or in another way stress-testing. Stress-testing procedures allow to estimate the maximum expected losses for probable events which directly do not keep within current economic tendencies so poorly give in to the forecast.*

**Keywords:** *risk, entrepreneurship, forecast*

*Важной целью управления хозяйственными рисками является предотвращение больших убытков, которые могут нести пагубные последствия. Чтобы грамотно рассчитать возможные убытки используют сценарный подход, или по-другому стресс-тестирование. Процедуры стресс-тестирования позволяют оценить максимальные ожидаемые убытки для вероятных событий, которые напрямую не укладываются в текущие экономические тенденции, а значит слабо поддаются прогнозу.*

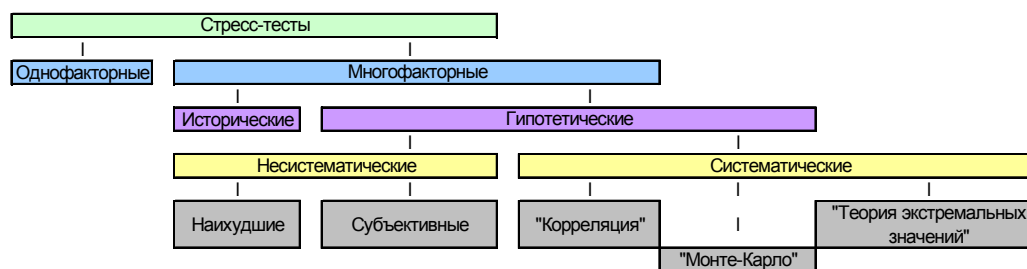
**Ключевые слова:** *риск, предпринимательство, прогноз*

Важной целью управления хозяйственными рисками является предотвращение больших убытков, которые могут нести пагубные последствия. Чтобы грамотно рассчитать возможные убытки, не достаточно только вероятностного подхода. Для решения такой задачи используют сценарный подход, или по-другому стресс-тестирование (stress testing), являющийся обычно необходимым элементом риск-менеджмента банков и страховых компаний. На сегодняшний день, оно становится все более распространенным методом анализа рисков в финансовых организациях, поскольку банковское регулирование предписывает использование стресс-тестирования при применении банками внутренних рейтингов. Мы считаем целесообразным использование подходов стресс-тестирования и для оценки хозяйственного риска агропромышленного предприятия, так как здесь тоже необходимо рассматривать наихудшие ситуации, чтобы предусмотреть максимально возможные потери. Процедуры стресс-тестирования позволяют оценить максимальные ожидаемые убытки для вероятных событий, которые напрямую не укладываются в текущие экономические тенденции, а значит слабо поддаются прогнозу.

Банк России определяет стресс-тестирование как «оценка потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям».

Мы полагаем, что это определение можно в рамках нашего исследования трансформировать следующим образом: оценка потенциального воздействия на результаты хозяйственной деятельности организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям.

Существует довольно много различных видов стресс-тестов (рис.1).



**Рис.1. Виды стресс-тестов**

При проведении однофакторных тестов рассматривается влияние изменения одного из факторов риска на планируемый объем производства. Проблема заключается в том, что при стрессовых ситуациях изменяются и остальные факторы риска, поэтому если рассматривать изменение только одного из них, то результаты могут получиться некорректными. Можно, например, провести анализ того, как повлияет на величину хозяйственных потерь предприятия по сельскохозяйственным кредитам падение цен на зерно в текущем году, а также какой эффект будет иметь увеличение темпов роста заработной платы на несколько процентов.

Многофакторные стресс-тесты бывают различного типа. Например, можно рассмотреть изменение сразу нескольких факторов хозяйственного риска. Наиболее распространенными сценариями являются исторические, которые рассматривают изменение факторов хозяйственного риска, которые уже происходили в прошлом. Главным недостатком такого сценария является то, что не учитываются характеристики рынка и институциональных структур, которые меняются со временем.

Также, многофакторные стресс-тесты могут основываться на гипотетических сценариях. Используются они тогда, когда исторический сценарий не учитывает некоторые факторы хозяйственного риска. Преимуществом данного вида стресс-теста заключается в более гибкой формулировке возможных событий. Эти сценарии могут применяться для определения возможных событий, по отношению к которым рассматриваемый тип продукции наиболее уязвим. Например, когда в кризисный период резко возрастает спрос на зерно, тогда же как на остальную продукцию сельского хозяйства спрос резко падает. Тем не менее, зачастую очень тяжело определить вероятности событий, которые никогда до этого не происходили.

В свою очередь, гипотетические сценарии различаются по типам. Например, многие агропромышленные организации используют так называемые *наихудшие сценарии*, где все рассматриваемые факторы риска принимают свои наихудшие значения (за определенный исторический период времени). Далее, на основе этих значений происходит изменение хозяйственных показателей.

Несмотря на простоту и привлекательность такого подхода, в нем не учитывается корреляция между урожайностью и площадями на следующий год, вследствие чего результаты могут получиться некорректными. На наш взгляд, такое стресс-тестирование не рекомендуется проводить.

Помимо наихудших сценариев, существуют *субъективные сценарии*. В данном случае, масштаб изменения факторов риска зависит от мнения экспертов, которыми могут являться как руководители агропромышленного предприятия, так и специалисты в данной области. Одним из самых сложных вопросов при проведении стресс-тестирования является определение того, как должны измениться одни факторы риска при определенном изменении других.

Существуют различные взгляды на то, как должны меняться *корреляции* между факторами риска. Например, считается, что при экстремальных событиях корреляции между факторами остаются такими же, как и при нормальных условиях. То есть, корректна ситуация, когда несколько факторов риска подвергаются стресс-тестированию, остальные же

факторы изменяются в соответствие с историческими значениями волатильностей и корреляций (при нормальных условиях).

Есть и иная точка зрения. Например, полагается, что при кризисах корреляции меняются, поэтому использование их исторических значений некорректно. Мы считаем, что такой подход не совсем правильный. Предлагается другой метод, который заключается в оценке корреляций в период высоких колебаний, и использование этих корреляций при стресс-тестировании. Использование корреляций в нашем случае ограничено, так как на многих сельхозпредприятиях недостаточная информационная база для эффективного использования корреляционного анализа.

Бывают также сценарии, которые основываются на *методе Монте-Карло*. Основными преимуществами этого метода являются, во-первых, возможность использования любых распределений, а во-вторых, возможность моделирования сложного поведения рынков (например, меняющихся корреляций между факторами риска).

Но у этого метода есть и недостатки, а именно: сложность реализации, необходимость мощных вычислительных ресурсов, что для мелких предприятий неосуществимо.

Наконец, можно выделить систематические сценарии, которые опираются на так называемую *теорию экстремальных значений*. Здесь рассматривается распределение экстремальных значений факторов риска за определенный период времени (исторический). Далее на основе этого распределения рассчитывается величина Var (Value at risk). Стоит отметить, что когда анализируется просто нормальное распределение, то зачастую вероятности стрессовых ситуаций недооцениваются. Если же построить распределение непосредственно экстремальных значений, то можно избежать такой проблемы.

Стресс-тестирование – это общий термин, объединяющий группу методов оценки воздействия на финансовое положение организации неблагоприятных событий, определяемых как «исключительные, но возможные» – в английском варианте «*exsertional but plausible*». На сегодняшний день развитие стресс-тестирования является общепризнанно необходимой составляющей систем управления рисками, несмотря на свою, на первый взгляд, второстепенную роль. Такая ситуация объясняется вероятностью показателей, используемых при оценке и анализе рисков. И исходя из этого анализируемые события, методы оценки рисков могут быть классифицированы как следующие категории:

#### *1. Анализ вероятностно-неопределенных событий*

Многие методы оценки риска не предполагают оценки вероятности реализации сценариев, по которым оцениваются риски. Это характерно, прежде всего, для анализа чувствительности, оценивающего риск как результат стандартного изменения рыночных показателей. При таком подходе невозможно дать вероятностно-определенную количественную оценку, которая позволила бы статистически определить необходимую величину ресурсов и др. Однако на качественном уровне многие результаты весьма эффективны при мониторинге и управлении рисками.

#### *2. Анализ наиболее вероятных событий*

В рамках данной категории оценку риска обычно именуют «ожидаемым риском», что на уровне отдельного события может звучать парадоксально, однако является важнейшей статистической характеристикой позиции и основой для принятия многих управленческих решений.

#### *3. Анализ умеренно-неблагоприятных событий*

К данной категории относится одна из наиболее распространенных в настоящее время группа оценок риска — Value At Risk, или VAR, — стоимость, подверженная риску. Величина потерь при умеренно неблагоприятном, т. е. возможном в рамках нормальной некризисной конъюнктуры сценарии именуется «неожиданным риском» и в сочетании с упомянутым выше «ожидаемым риском» широко используется для ограничения принимаемого риска, определения величины необходимых резервов и т. д.

*4. Анализ чрезвычайных событий — «исключительных, но возможных» — или стресс-тестирование*

Специфика этой категории отражена в названии ее основного объекта анализа – событий с низкой вероятностью и значительным воздействием (в английском варианте – low probability high impact, или LPHI events). Такие события сложно поддаются статистической оценке и прогнозированию, однако по своим последствиям не могут быть исключены из рассмотрения.

В свою очередь стресс-тестирование дополняет анализ «ожидаемых» и «неожиданных» рисков, являясь основой обеспечения устойчивости компании и кризис-менеджмента.

#### **Литература:**

1. Bannikova N.V., Tenishev A.V. Classification basic strategies in agricultural / Management of economic systems: electronic scientific journal. - 2011. - № 34. - p. 16.
2. Belikova I.P., Sahnyuk T.I. Problems of small business in Russia / Herald agribusiness Stavropol. - 2011. - № 2 (2). - p. 52-54.
3. Korshikova M.V. Management of economic risk in the agricultural entrepreneurship: Author. dis. ... Cand. econom. Sciences. - Stavropol, 2011. - 22 p.
4. Sahnyuk T.I., Sahnyuk P.A. Cluster analysis of the state of the environment of the south Russian federation subjects / Polythematic Network electronic scientific journal of the Kuban State Agrarian University. - 2012. - № 82. - p. 399-413.

#### **Kruhivska N.O.**

postgraduate

*Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine*

### **SCIENTIFIC BASIS OF THE CONCEPT OF FINANCIAL PROVIDING MECHANISM OF PARTNER RELATIONS**

#### **Крихівська Н.О.**

аспірант

*Івано-Франківський національний технічний університету нафти і газу*

### **НАУКОВЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН**

*The article considers the scientific approaches to the interpretation of the concept of “financial mechanism” and on their basis defined the notion of the “mechanism of financial providing partner relations”.*

**Keywords:** *financial mechanism, financial providing, partner relations*

*В статті розглянуто наукові підходи до трактування поняття «фінансовий механізм», і на їх основі визначено поняття «механізм фінансового забезпечення партнерських відносин».*

**Ключові слова:** *фінансовий механізм, фінансове забезпечення, партнерські відносини*

На сьогоднішній день, партнерство є однією із нових форм організації бізнес-відносин, що набуває все більшої популярності у країнах з розвинутою економікою. З кожним роком спостерігається збільшення кількості суб'єктів господарювання, що вступають у партнерські відносини. Як відомо, формування та налагодження будь-яких стосунків завжди потребує належного фінансового забезпечення. Пошук необхідних джерел фінансування відбувається у визначеній послідовності обґрунтованих етапів, що, в свою чергу, становлять певний механізм. Оскільки метою ведення партнерської співпраці є захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку і забезпечення позитивного результату діяльності, виникає необхідність обґрунтування поняття «механізм фінансового забезпечення партнерських відносин» на основі наукових підходів до тлумачення фінансового механізму.

Незважаючи на обсяг та глибину сучасних досліджень, в економічній літературі ще недостатньо досліджені аспекти фінансового забезпечення партнерських відносин між суб'єктами підприємництва. Тому, на даному етапі важливо визначити наукові підходи до

тлумачення поняття «фінансовий механізм», і на їх основі з'ясувати сутність поняття «механізм фінансового забезпечення партнерських відносин».

Опрацьовуючи наукові джерела, зустрічаємось із твердженнями, що фінансове забезпечення реалізується за допомогою фінансового механізму, і є одним із методів його здійснення чи складовою. Однак, деякі дослідження сучасників, дозволяють нам відхилитись від даних переконань та розглядати механізм фінансового забезпечення партнерських відносин як самостійну категорію. Доказом цього є практичні дослідження процесу фінансового забезпечення будь-яких економічних відносин підприємства, що опираються на механізм формування та розподілу фінансових ресурсів для забезпечення їх здійснення [8]. На наш погляд, «механізм фінансового забезпечення партнерських відносин», варто розглядати як різновидність «фінансового механізму». І на основі дослідження наукових підходів до тлумачення останнього, визначимо сутність поняття механізму фінансового забезпечення партнерських відносин.

Термін «механізм» у перекладі з грецької означає знаряддя, машина. Згідно із науковими трактуваннями, поняття «механізм» є багатозмістовним. Так, під механізмом розуміють пристрій для передачі і перетворення руху, який представляє собою систему тіл (ланок), в якій рух одного чи кількох тіл (ведучих) викликає цілком визначені рухи решти тіл системи; механізми бувають різними за конструкцією і призначенням, складають основу більшості машин, приладів та інших технічних знарядь [13]. Під механізмом розуміють також і внутрішній устрій (будову), систему чого-небудь, наприклад, державний механізм управління [14]. Механізм – це також і сукупність станів і процесів, з яких складається яке-небудь фізичне, хімічне, фізіологічне, психологічне чи будь-яке інше явище, наприклад, механізм мислення [12]. Аналогічним є твердження визначене у Великому тлумачному словнику сучасної української мови, щодо терміну «механізм», який варто розглядати як внутрішню будову, систему чого-небудь, сукупність станів і процесів, з яких складається певне фізичне, хімічне та інше явище [2, с. 677]. В економічній енциклопедії поняття «механізм» визначається як «послідовність станів, процесів, що визначають собою якусь дію, явище», або ж як «систему, устрій, що визначає порядок якогось виду діяльності» [4, с.355]. Отже, варто зауважити два основних напрями обґрунтування поняття «механізм», одним із яких є тлумачення механізму як сукупності станів, внутрішньої будови та системи чого-небудь. Інший напрям базується на розкритті даного поняття як процесу, дії чи руху, тобто взаємодія всіх елементів системи.

Звичайно, дещо вужчим за значенням, є поняття «фінансовий механізм». Зважаючи на різноплановість визначень та підходів до його тлумачення, варто розглянути їх детальніше. Найбільшої уваги заслуговують два підходи до трактування сутності фінансового механізму, в основі поділу яких лежать два рівні функціонування: макро- та мікрорівень.

Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів (макрорівень). Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбувається за певними правилами, певними напрямками, що й характеризує фінансову «техніку». На підставі цього підходу й виходить розуміння фінансового механізму як організаційного відображення фінансових відносин [6].

Фінансовий механізм на макрорівні умовно можна розділити на [3]:

- механізм планування, контролю і регулювання загальнодержавних фінансів, основним елементом якого є правове, та нормативне забезпечення управління державними фінансами; організаційна структура фінансового управління держави;
- фінансовий механізм державного регулювання, складовою частиною якого є нормативне та правове забезпечення фінансової діяльності суб'єктів господарювання; сукупність форм і методів стимулювання та обмеження фінансово-господарської діяльності у державі; фінансове регулювання діяльності підприємств державного сектора економіки.

Другий підхід до розгляду поняття «фінансовий механізм» полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів та важелів впливу на стан і

розвиток підприємства (мікрорівень). Цей підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства. Зважаючи на такий аспект сутності фінансового механізму, слід чітко визначити його складники та структуру [6].

Незважаючи на існування двох основних підходів до суті фінансового механізму, в науковій літературі до цього часу однозначного визначення поняття «фінансовий механізм» не існує. Так, у монографічній, навчальній і навчально-методичній літературі «фінансовий механізм» значною мірою визначається як сукупність його елементів, що не можна вважати достатньо економічно обґрунтованим [7]. В.М. Опарін розглядає поняття «фінансовий механізм» досить широко і зазначає, що фінансовий механізм - це сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [9].

Також, у широкому значенні трактує фінансовий механізм В.М. Родіонова, визначаючи його як сукупність способів організації фінансових відносин, що використовуються суспільством з метою забезпечення сприятливих умов для економічного розвитку. Фінансовий механізм за В.М. Родіоною включає види, форми і методи організації фінансових відносин та способи їх кількісного визначення [11, с.12]. Г.Г. Кірейцев розглядає це поняття у контексті діяльності підприємницьких структур, він зазначає, що фінансовий механізм - це сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства [15]. В.Д. Базилевич та Л.О. Баластрик пропонують визначати фінансовий механізм як сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення [1].

Варто врахувати також тлумачення О.М. Ковалюка, який визначає фінансовий механізм як систему фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, в контексті відповідної фінансової політики на мікроекономічному та макроекономічному рівнях [12].

А.М. Подерьогін вважає, що фінансовий механізм є цілісною системою управління фінансами підприємства, на якій ґрунтується фінансовий менеджмент і яка призначена для організації взаємодії об'єктів та суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин, формування та використання фінансових ресурсів, забезпечення ефективного впливу фінансової діяльності на кінцеві результати роботи підприємства [10, с.13]. Дещо звужуючи суть аналізованого поняття, А.М. Задорожна зводить фінансовий механізм підприємства до системи управління фінансами підприємства з метою досягнення максимального прибутку [5, с.10].

Фінансовий механізм підприємства, згідно із формулюванням А.В. Гросула [3], це сукупність форм, методів і інструментів зовнішнього і внутрішнього впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства, призначених для підвищення ефективності фінансових результатів з метою формування і розвитку соціально-економічної сфери підприємства.

Оскільки фінансовий механізм підприємства з одного боку відображає фінансово-економічні відносини, організаційно-управлінський аспект продуктивних сил, а з іншого – приводиться в дію свідомо зумовленою сукупністю методів регулювання фінансово-економічної діяльності, автор зауважує, що фінансовий механізм являє собою діалектичну єдність об'єктивного і суб'єктивного. Чітке розуміння діалектики об'єктивного та суб'єктивного, загального й особливого у фінансовому механізмі підприємства є найважливішою методологічною передумовою його розробки в конкретно-історичних умовах з урахуванням різноманіття економічних інтересів різних агентів ринку [3].

Отже, зважаючи на відсутність в економічній літературі досліджень сутності категорії «механізм фінансового забезпечення партнерських відносин» та враховуючи вчення різних авторів щодо поняття «фінансовий механізм», на наш погляд, механізм фінансового забезпечення партнерських відносин варто розглядати як сукупність форм, методів, інструментів, способів організації фінансових відносин з формування достатніх обсягів фінансових ресурсів, їх ефективного розподілу та використання для забезпечення пошуку потенційних партнерів, налагодження, здійснення та завершення партнерських стосунків, а також вивчення кількісних та якісних параметрів оцінки результатів ефективності ведення партнерської співпраці.

#### Література:

1. Базилевич В. Д. Державні фінанси: навч. посіб. / В. Д.Базилевич, Л. О. Баластрик; за заг. ред. Базилевича В. Д. – К. : Атака, 2004. – 418 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] / уклад. і голов. ред. В. Г. Бусол. – К. ; Ірпінь : Перун, 2003. – 1 440 с.
3. Гросул А.В. Фінансовий механізм торговельного підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу до електронного ресурсу: [http://www.rusnauka.com/12\\_KPSN\\_2009/Economics/44646.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2009/Economics/44646.doc.htm)
4. Економічна енциклопедія: у 3 т. ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К [Т. 2].: Вид. центр «Академія», 2001.
5. Задорожная А.Н. Финансы организации (предприятия): [учебник] / Задорожная А.Н.– М. : МИЭМП, 2010. – 200 с.
6. Крихівська Н.О. Підходи до визначення сутності механізму фінансового забезпечення партнерських відносин/ Н.О.Крихівська// Менеджмент: розвиток, теорія та практика: II Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., Луганськ, 15 листопада – 15 грудня 2013 р.: тези доп. - Луганськ, 2013. - 64-67с.
7. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / Крупка М. І. –Л. : Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2001. – 608 с.
8. Мудрик К.О. Основні аспекти механізму фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах сучасності [Електронний ресурс] – Режим доступу до електронного ресурсу: [http://www.rusnauka.com/10\\_DN\\_2013/Economics/2\\_132768.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/2_132768.doc.htm)
9. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посібник] / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2007. – 240 с.
10. Подерьогін А.М. Фінанси підприємств.: підруч. / [За редакцією проф. А. М. Подерьогіна. 3-тє вид., перероб. та доп.] – К.: КНЕУ, 2001. – 460 с.
11. Родионова В.М. Финансы: учеб./ В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 400 с.
12. Сліпушко О.М., Тлумачний словник чужомовних слів в українській мові. Правопис. Граматика. Київ: "Криниця", 1999 - 511 с.
13. Словник іншомовних слів, за редакцією члена-кореспондента АН УРСР О. С. Мельничука - 1-е видання, Київ: Головна редакція «Українська радянська енциклопедія» (УРЕ), 1974 - 776 с.
14. Універсальний словник-енциклопедія - 2-е видання, доповнене, Київ: "Всеуито", Львів: "Атлас", 2001 - 1575 с.
15. Фінанси підприємств : навч. посіб. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 340 с.



**Oleynik T.I.**

Doctor of Economic Sciences, Professor

**Leshchenko L.O.**

Graduate student

*Kharkiv national agrarian University named after V.V. Dokuchaev, Ukraine*

## **TRENDING INNOVATION OF VEGETABLE ENTERPRISES**

**Олійник Т.І.**

доктор економічних наук, професор

**Лещенко Л.О.**

аспірантка

*Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОВОЧЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*The article reviews the main trends of innovative development companies and vegetables priority areas identified innovative modernization vegetable industry.*

**Keywords:** innovation, vegetable.

*В статті розглянуто основні тенденції інноваційного розвитку овочевих підприємств та визначено першочергові напрямки інноваційної модернізації галузі овочівництва.*

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, овочівництво.

Важливою особливістю розвитку агропромислового комплексу України сучасності є необхідність прискорення науково-технічного прогресу, в основі якого лежать інноваційні процеси, що дозволяють проводити безперервне оновлення виробництва на базі освоєння досягнень науки і техніки. У той же час, як показує практика розвинених країн, інноваційні процеси повинні постійно регулюватися державою за допомогою відповідної інноваційної політики, реалізація якої сприятиме систематичному і більше прогресуючого організаційного, економічного, технічного та технологічного оновленню агропромислового виробництва та підвищенню його ефективності.

Останнім часом проблема функціонування галузі овочівництва захищеного ґрунту України неодноразово піднімалася на високому рівні. В результаті дискусій були виявлені основні напрямки підтримки галузі, які необхідно втілити в реальну дійсність. Отже, найважливішим і пріоритетним питанням є стимулювання інноваційних процесів у галузі та їх підтримка державою. Фінансування може здійснюватися або самою державою, або за допомогою створення венчурних компаній, альянсів або об'єднань підприємств. При цьому держава забезпечує вибір пріоритетів в інноваційній сфері; стратегічне планування, визначення переліку товарів і послуг для державного замовлення; створення механізмів самоорганізації в інноваційній сфері, заохочення за участь великого капіталу в інноваційних проектах; експертизу й аналіз інноваційних проектів.

Основними проблемами інноваційної діяльності в овочівництві є: відсутність системи трансформації результатів наукових розробок в інноваційну конкурентоспроможну продукцію, розбалансування попиту та пропозиції на наукоємну продукцію, відсутність механізму ціноутворення інновацій і, як наслідок, загроза втрати внутрішнього ринку науково-технічної продукції та нестача інвестиційних ресурсів.

Інноваційний розвиток агропромислового виробництва в першу чергу вимагає формування повноцінного ринку науково-технічної продукції і відповідної його інфраструктури. Зауважимо, що у забезпеченні продовольчої безпеки населення галузь овочівництва має одне з пріоритетних значень, адже вживання цього виду продукції збагачує організм людини біологічно активними речовинами, жирами, аскорбінової кислотою і мікроелементами.

В Україні щорічно виробляється близько 8,5 млн. т. овочевої продукції в розрахунку на одну особу становить близько 170 кг. Однак, в результаті низької товарності галузі до споживача надходить тільки 125-130 кг, тобто науково - обґрунтована норма забезпечується в останні роки на рівні 75%. Порівняно із 1990 роком виробництво овочів в усіх категоріях господарств зросло більш ніж на 26%.

При цьому спостерігається зростання врожайності на 32,6 ц / га і валових зборів на 1,4 млн. ц. Однак, темпи зростання врожайності та обсягів виробництва овочів не забезпечуються відповідним рівнем інтенсифікації галузі, оскільки виробництво овочів на сьогодні в переважній більшості (90%) сконцентровано в господарствах населення. Крім того, в результаті деспеціалізації виробництва овочів стримується впровадження інноваційних розробок, внаслідок чого знижується його ефективність.

Кількість підприємств з виробництва овочів в цілому по Україні скоротилася з 3,9 тис. У зв'язку з цим, виникає серйозна проблема повного згортання громадського сектору та наслідування прикладу тих регіонів, де його частка в загальному виробництві овочів складає менше 5% Луганська (3,1%), Харківська (3,2), Сумська (0,7) та Полтавська (0,9%).

Відрив реального виробника від інноваційного розвитку, новітніх технологій, якісного насіння, відмова від класичних складових економічного зростання: концентрації, спеціалізації, інтенсифікації та ін. призводить до порушення технологій виробництва, руйнування і навіть знищення галузі.

Інновації в овочівництві захищеного ґрунту - це система перетворень в галузі, заснованих на використанні розробок і досягнень науково-технічного прогресу і передового досвіду, які спрямовані на інженерно-технічне, технологічне, організаційне, інформаційно-управлінське, селекційно-насінницьке, кадрове, маркетингове, соціально-економічне оновлення тепличного виробництва з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності тепличного овочівництва, орієнтоване на задоволення потреби населення в якісних тепличних овочах.

Під інноваційним розвитком овочівництва захищеного ґрунту ми розуміємо широке використання інновацій у всіх сферах тепличного овочівництва на основі реалізації інноваційних проектів і розвитку інноваційного потенціалу.

В результаті дослідження конкретних видів інновацій в овочівництві захищеного ґрунту з теоретико-методологічних і практичних аспектів розглянемо наступну класифікацію інновацій в овочівництві захищеного ґрунту:

1) матеріально-технічні інновації, спрямовані на технічне переоснащення тепличного овочівництва: оновлення та вдосконалення конструкцій для культивацийних споруд, використання нових матеріалів (добрива, стимулятори, субстрати, ґрунти, тара, упаковка та ін.);

2) технологічні інновації, спрямовані на технологічне переозброєння тепличного овочівництва: оновлення та вдосконалення інженерних, агрономічних, агрохімічних, комп'ютерних, ресурсозберігаючих, енергозберігаючих і наукомістких технологій виробництва, зберігання, пакування та переробки продукції;

3) селекційні інновації, спрямовані на створення, оновлення і вдосконалення сортового складу насіння, які повинні володіти високим продуктивним потенціалом, технологічністю, стійкістю до захворювань, відповідати вимогам ринку;

4) організаційні та інформаційно-управлінські інновації, орієнтовані на зміну і вдосконалення організаційної структури, способів і методів організації та управління виробництвом, методів планування та управління виробничою діяльністю, інформаційного та інфраструктурного забезпечення тепличного сектору

5) маркетингові інновації, спрямовані на зміну і вдосконалення управління і регулювання збутової діяльності відповідно до мінливих вимог різних сегментів ринку.

6) соціально-економічні та екологічні інновації, спрямовані на зміну і поліпшення умов праці в тепличному виробництві, соціального забезпечення колективу, вдосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, на збереження екології

навколишнього середовища при виробництві овочів, а також на виробництво екологічно чистої продукції.

Дуже важливе значення для підвищення ефективності виробництва овочів має використання сучасних прогресивних технологій з механізованим збиранням врожаю.

В результаті проведеного дослідження визначено, що нарощування товарного виробництва овочів можливо за рахунок:

- застосування високоврожайних з високими споживчими якостями сортів і гібридів овочевих культур, що володіють комплексною стійкістю до збудників хвороб;
- впровадження у виробництво сучасних технологій вирощування, збирання та зберігання овочів;
- розробки та впровадження у виробництво спеціальних сільськогосподарських машин і технологічного обладнання для кожної групи овочевих культур, сучасних енергозберігаючих теплиць і обладнання для захищеного ґрунту;
- будівництва в господарствах сучасних овочесховищ з регульованим мікрокліматом, будівництва та реконструкції промислових теплиць.

Подальший ефективний інноваційно-інвестиційний розвиток овочівництва нерозривно пов'язаний з інноваціями. Основна проблема галузі - відсутність дієвого фінансово-кредитного механізму, стимулюючого підвищення ефективності виробництва, розвиток інфраструктури овочевого ринку, створення умов для нормальної конкуренції. Інструменти такого механізму - пряма бюджетна державна підтримка підприємств, часткова компенсація ставок за кредитами, державні капіталовкладення у будівництво та реконструкцію меліоративних систем, пільгові кредити та ін.

Тому основною формою підтримки державою своєї продовольчої безпеки виступає створення умов для інноваційної діяльності, стимулювання до інноваційного розвитку. Інноваційний розвиток дозволить овочевим підприємствам підвищити якість продукції та знизити її собівартість в найкоротші терміни.

Отже, пропонуємо наступні напрями інноваційної модернізації овочівництва:

- 1) технологічне переоснащення галузі на основі енерго- та ресурсозбереження;
- 2) впровадження адаптивних технологій агроєкосистем і агроландшафтів;
- 3) активізація інноваційних процесів у сферах використання досягнень в селекції і насінництві;
- 4) створення інфраструктури агропродовольчого ринку.

Таким чином, впроваджуючи інновації, підприємства галузі можуть підвищити урожайність, знизити собівартість продукції, поліпшити фінансові результати, що в процесі призведе до переходу на розширене відтворення, забезпечення ринку якісною продукцією і що найголовніше - відновленню продовольчої безпеки країни. Отже, підвищення ефективності овочівництва необхідно пов'язувати з інноваційно-інвестиційним розвитком галузі. За умови належної організації виробництва овочевої продукції на основі вдосконалення інноваційних підходів та рішення блоку економіко-правових проблем, Україна в перспективі може зайняти відповідні позиції на світовому овочевому ринку.

### Література:

1. Андрусак Н. О. Сучасний стан виробництва і збуту овочів / Н. О. Андрусак // Зб. наук. праць Уманського державного аграрного університету. – 2004. – Вип. 58.
2. Рудь В.П. Особливості концентрації та спеціалізації в овочівництві / В.П. Рудь // Економіка АПК. - 2001. - № 5.
3. Трачова Д.М. Проблеми ефективності виробництва овочів закритого ґрунту / Д.М. Трачова // Вісник ХНТУСГ. – 2004. – № 32.
4. Писаренко В.В. Перспективи розвитку галузі овочівництва / В.В. Писаренко // Економіка АПК. - 2010. - № 7.

**Migai N.B.**

candidate of economics, associate professor,  
Pervomaisk Polytechnic Institute of Admiral Makarov National University of Shipbuilding

## **HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE**

**Мігай Н.Б.**

к.е.н., доцент

*Первомайський політехнічний інститут Національного університету кораблебудування  
ім. адмірала Макарова*

### **УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

*This paper examines the theoretical and methodological approaches to the interpretation of the economic category of "human capital" and on this basis proposed the author's interpretation of this concept. The features of human capital formation to achieve the innovative development goals of enterprises are given. The types of investments in human capital are considered. The investments in the human capital in Ukraine in recent years are analyzed. On the base of competence approach the model of the system of human capital of enterprise management in the context of the innovative development of enterprise has been formulated.*

**Keywords:** human capital, innovative development, investment, management system, competence approach.

*В статті проаналізовано теоретико-методологічні аспекти економічної категорії «людський капітал» і на цій основі запропоновано власне бачення суті даного поняття. Визначено роль людського капіталу в інноваційному розвитку підприємства. Розглянуто види інвестицій у людський капітал. Проаналізовано обсяги інвестицій у людський капітал в Україні за останні роки. Вказано проблеми інвестування в людський капітал на рівні підприємства. Запропоновано модель системи управління людським капіталом підприємства основану на компетентнісному підході в контексті інноваційного розвитку підприємства.*

**Ключові слова:** людський капітал, інноваційний розвиток, інвестиції, система управління, компетентнісний підхід.

В сучасних умовах поглиблення кризових явищ та входження України у світовий економічний простір як повноправного члена, проблема застосування ідей, інновацій, ділової активності персоналу підприємств та його знань для виробництва конкурентоспроможної продукції і отримання прибутку набула особливої актуальності.

Домінуюча роль людського капіталу в інноваційному розвитку підприємства сьогодні розглядається як один із важливих стратегічних факторів економічного зростання. Конкурентні переваги підприємства в значній мірі визначаються накопиченим та реалізованим людським капіталом, адже саме люди з їх знаннями, запасом вмінь та навичок, таланту та духовних якостей, здатністю приймати участь у процесі виробництва мають можливість забезпечити прибутковість підприємства та його розвиток на інноваційній основі. Згідно даних Всесвітнього банку сьогодні лише 16% економічного зростання зумовлені розвитком фізичного капіталу, 20% природним капіталом, інші 64% пов'язані із людським капіталом, що реалізується у вигляді інновацій[1]. Необхідно зазначити, що остання цифра має тенденцію до збільшення, оскільки людський капітал є одним з найпотужніших факторів, який впливає на можливість сформувати сучасне інформаційне суспільство.

Проблемі дослідження ролі людського чинника у інноваційному розвитку та його оцінці присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, праці В.Антонюка, Л. Головка, О.Грішної [2-4], присвячені проблемам людського розвитку і нарощування людського потенціалу, О. Бородіна, І. Бриль, Л. Дублін, А. Лотка, [5-7], присвятили свої праці проблемам оцінки людського капіталу як на макро-, так і на мікрорівні. О.Кірдіна, К. Носкова, М.Прохоров [8-10] розглядають проблеми управління людським капіталом підприємств в інтересах інноваційного розвитку. Проте, в силу

неоднорідності людського капіталу, специфічності у різних сферах діяльності на сьогодні не існує єдиної методики оцінки людського капіталу, а також універсальної стратегії управління людським капіталом в контексті інноваційного розвитку підприємства.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування ролі людського капіталу в інноваційному розвитку та формування рекомендацій щодо управління людським капіталом на рівні підприємства в умовах кризи.

Економічна категорія «людський капітал» формувалась поступово із підвищенням ролі знань у всіх сферах людської діяльності. Починаючи з кінця XIX століття на зміну одна одній, а то і паралельно виникали концепції, що розглядали роль людини у виробництві не тільки як робочої сили, а і як особистості, що використовує свої творчі здібності на благо підприємства чи суспільства. Лише у другій половині XX століття в науковій літературі з'явилося поняття людського капіталу в роботах Т.Шульца та Г.Беккера. Теорія людського капіталу, що створена цими вченими базується на досягненнях інституційної теорії, неокласичної теорії, неокейнсіанства та інших. Основним положенням є те, що людський капітал – це основний фактор розвитку сучасної економіки та суспільства.

Великий внесок у становлення теорії людського капіталу зробив Т.Шульц [11, с.26], який одним з перших вказав, що людський капітал є виробничим фактором, який здатен накопичуватися та відтворюватися. А результатом інвестицій у людський капітал вважав накопичення здатності до праці, ефективну утворюючу діяльність у суспільстві, підтримку здоров'я тощо. Він довів, що американська економіка впродовж тривалого часу отримувала вищі прибутки від використання людського капіталу ніж від уречевленого.

Г.Беккер першим переніс поняття людський капітал на мікрорівень. Він визначав людський капітал як сукупність навичок, знань та умінь людини. В якості інвестицій в них врахував витрати на освіту та навчання, а віддачу від інвестицій розрахував як відношення доходів до витрат. Приділив значну увагу інвестиціям у спеціальне навчання та довів, що віддача від вищої освіти, яку людина здобуває з метою отримання доходу у майбутньому, становить 10-15%, що перевищує середні показники прибутковості багатьох фірм [12, с.12].

З огляду на динамічність досліджуваної категорії, сучасні науковці також намагаються уточнити та визначити сутність людського капіталу. Зокрема, О.Бородіна вказує, що людський капітал – це будь-які вкладення в людину, що можуть бути оцінені в грошовому чи натуральному виразі і сприяють підвищенню продуктивності та власних доходів [5, с.49].

С.В. Дружиніна визначає людський капітал як форму прояву продуктивних здібностей людини, а цінність його визначається рівнем освіти та часом і коштами, що витрачені на навчання [13, с.29].

На думку В.Куценко та Г.Євтушенко людський капітал – це сукупність знань, здібностей і кваліфікацій; здатність кваліфікованої робочої сили створювати прибуток у вигляді частини заробітної плати та прибуток підприємства [14, с.138].

О.А.Грішнова характеризує людський капітал як сукупність сформованих та розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій поведінки індивідів, що перебувають у їх власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і впливають завдяки цьому на зростання доходів свого власника і національного доходу [4, с.17].

Виходячи із вищезазначеного, бачимо, що одні вчені зосереджують свою увагу на функціональній стороні людського капіталу, тобто можливості отримувати доходи, зростанні продуктивності праці, а інші – на знаннях, навичках, професійних здібностях, здоров'ї тощо, але всі сходяться на тому, що саме інвестиції у людський капітал підприємства є найбільш важливими.

Основними видами інвестицій у людський капітал сьогодні є:

- інвестиції в освіту – загальна та спеціальна освіта покращують якість, підвищують рівень та запас знань людини тим самим збільшуючи обсяг та якість людського

- капіталу. А от інвестиції у вищу освіту сприяють формуванню спеціалістів високої кваліфікації, праця яких має найбільший вплив на темпи економічного зростання;
- витрати на охорону здоров'я, здорове харчування, духовний розвиток, що забезпечують фізичне і розумове здоров'я особи, а також дозволяють збільшити тривалість продуктивного періоду життя;
  - витрати на покращення добробуту та житлових умов сприяють підвищенню якості життя, можливості самореалізації та відтворення людини як соціальної істоти.

Загальні обсяги інвестицій у функціонування та розвиток людського капіталу України у 2010-2013 роках показано в табл. 1[19].

Таблиця 1

**Динаміка обсягів інвестицій у людський капітал України у 2010-2013 роках**

(млн. грн.)

Інвестиції	2010	2011	2012	2013	Відхилення (%)	
					2011 до 2010	2013 до 2012
Освіта	1935,1	2223,9	1502,7	1053,9	+14,9	-30,0
Охорона здоров'я та соціальна допомога	2295,0	2424,7	3111,1	2156,7	+5,7	-30,7
Житлове будівництво	28735,9	29557,5	38549,0	41567,3	+2,85	+7,8
Фізичний і духовний розвиток	1004,4	1520,1	2845,8	2640,8	+51,4	-7,2
Наука та наукові дослідження	578,2	724,8	568,6	602,6	+25,4	+6,0
Всього інвестицій	34548,6	36451,0	46577,2	48021,3	+5,5	+3,1
Інвестиції на одну особу (грн.)	751,7	796,3	1020,6	1054,2	+5,9	+3,3

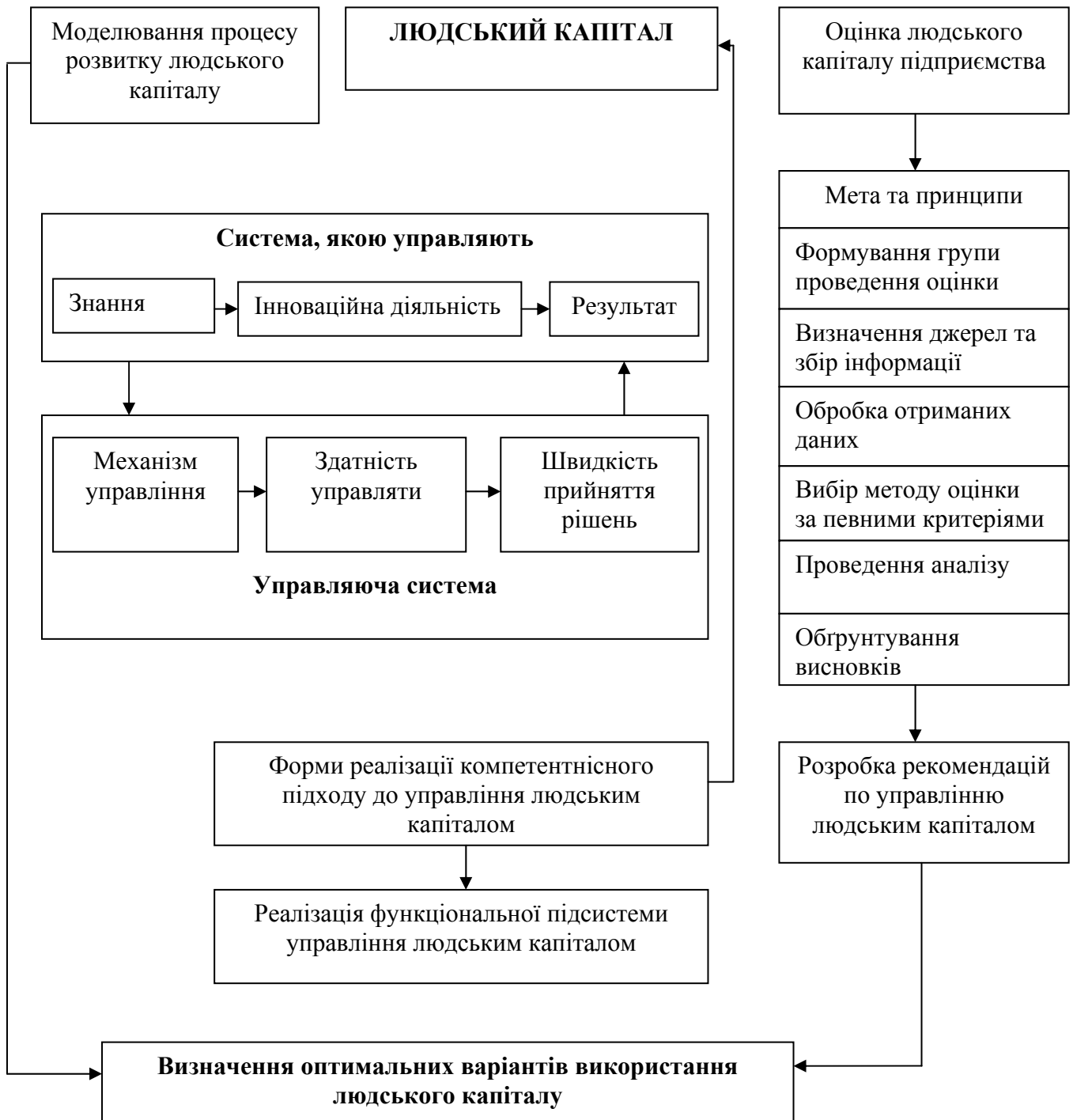
Дані табл.1 свідчать про позитивну динаміку інвестицій у загальному підсумку за аналізований період. В розрахунку на душу населення інвестиції зростають, але це зростання зумовлено переважно тим, що з року в рік відбувається стабільне зменшення чисельності населення. Якщо проводити аналіз інвестицій у людський капітал за видами окремо, то бачимо що у 2013 році порівняно із 2012 р. інвестиції в освіту та охорону здоров'я зменшилися на 30% та 30,7% відповідно. Від'ємною є також динаміка інвестицій у фізичний та духовний розвиток (мистецтво, культура, спорт тощо) (-7,2%). Такі показники, звичайно, є негативними для країни, адже на сьогоднішній день в основі оцінки рівня розвитку країн лежить їхня здатність продукувати, накопичувати та постачати на ринок знання (через систему освіти) та наукомісткі технології, що їх реалізують. Якщо не відбудеться збільшення інвестицій у відтворення та розвиток людського капіталу, то це може призвести до регресу суспільства.

Необхідність інноваційного розвитку вітчизняних підприємств вимагає інвестицій у людський капітал і розвиток персоналу. Проте, сьогодні підприємства мають ряд проблем у цій сфері, в першу чергу, через те, що в Україні наявна глибока економічна криза, інфляційні процеси та падіння курсу національної валюти по відношенню до іноземної. Всі ці процеси практично вимивають фінансові ресурси підприємств і не дають можливості створювати фонди розвитку. Складнощі в управлінні та розвитку людського капіталу полягають ще й в тому, що в нашій країні наявна проблема розбалансованості у структурі підготовки робітників, фахівців та спеціалістів, адже рівень професійної кваліфікації сучасних випускників не завжди відповідає тим вимогам, які висувуються підприємствами. Також велика кількість підприємств країни мають зношену та застарілу техніку і технології виготовлення продукції, що потребують оновлення на інноваційній основі із застосуванням знань та ідей накопичених людством, тобто людського капіталу.

Вважаємо, що за структурою людський капітал підприємства можна поділити на дві частини:

- відчужуваний капітал, як сукупність капітальних активів, що створені завдяки застосуванню окремих елементів людського капіталу (патенти на винаходи, авторські свідоцтва, комерційні секрети, ноу-хау тощо);

- невідчужуваний капітал, як накопичений запас знань, вмінь, навичок, що ефективно використовується підприємством для підвищення конкурентоспроможності та розвитку на інноваційній основі (трудовий капітал, інтелектуальний, біофізичний тощо).



**Рис. 1. Система управління людським капіталом підприємства**

Такий поділ капіталу дозволяє врахувати як особистісні якості, так і визнані активи індивідуального людського капіталу. Відповідно, процес накопичення та ефективного використання обох частин капіталу повинен супроводжуватися дієвою стратегією управління людським капіталом підприємства. Погоджуємося із О.Г.Кірдіною [8, с.377], що управління людським капіталом пов'язано зі стратегічним підходом до управління людиною, до інноваційного розвитку людського капіталу, до перетворення працівника на конкурентоспроможний ресурс для забезпечення ефективної діяльності підприємства в

інноваційній економіці. Модель системи управління людським капіталом підприємства представлена на рис. 1.

Взаємозв'язок елементів системи управління людським капіталом дає можливість відобразити єдину спрямованість векторів в контексті інноваційного розвитку підприємства та потребує подальшої конкретизації. Представлена система управління людським капіталом має суб'єктну, об'єктну та процесну складові.

Об'єктну складову в даному випадку представляє система, якою управляють. До неї відносять знання, навички, професійні здібності працівників (тобто людський капітал), інноваційну діяльність та результати такої діяльності.

Під інноваційною діяльністю розуміють діяльність, спрямовану на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [16].

Результати - визначають корисний ефект діяльності людського капіталу в загальному результаті господарської діяльності підприємства. Цей корисний ефект можна визначати з двох боків.

З одного боку, завдяки творчим здібностям та продуктивній праці людського капіталу створюється інтелектуальний капітал, який здатен приносити прибуток підприємству і не відчужуватися після його реалізації від матеріального носія, а з іншого – як кількість матеріалізованого товару в натуральній та вартісній формі, що має споживчу та мінову вартість і після реалізації дає можливість підприємству отримати фінансовий результат – прибуток, а суспільству задовольнити потреби.

Суб'єктна складова системи управління людським капіталом являє собою управляючу систему. Вона складається з механізму управління, здатності управляти та швидкості прийняття рішень. Основним завданням суб'єктної складової є розробка методів та технологій управління людським капіталом, з метою інноваційного розвитку підприємства. Особливістю функціонування сучасних механізмів управління людським капіталом, на сьогодні є нестабільність та мінливість зовнішнього середовища підприємства, яке чинить відчутний вплив на швидкість та обґрунтованість прийняття рішень.

Процесна складова інтегрує сучасні інноваційні технології управління людським капіталом із врахуванням стійких взаємозв'язків та відносин між структурними ланками системи управління підприємством. Також впливає на розробку програм розвитку людського капіталу на основі визначення пріоритетних напрямків інвестування в його окремі елементи із чітким обґрунтуванням витрат; на встановлення стійких зв'язків між окремими ланками системи управління підприємством в цілому; на розробку методик оцінки економічної ефективності використання людського капіталу тощо.

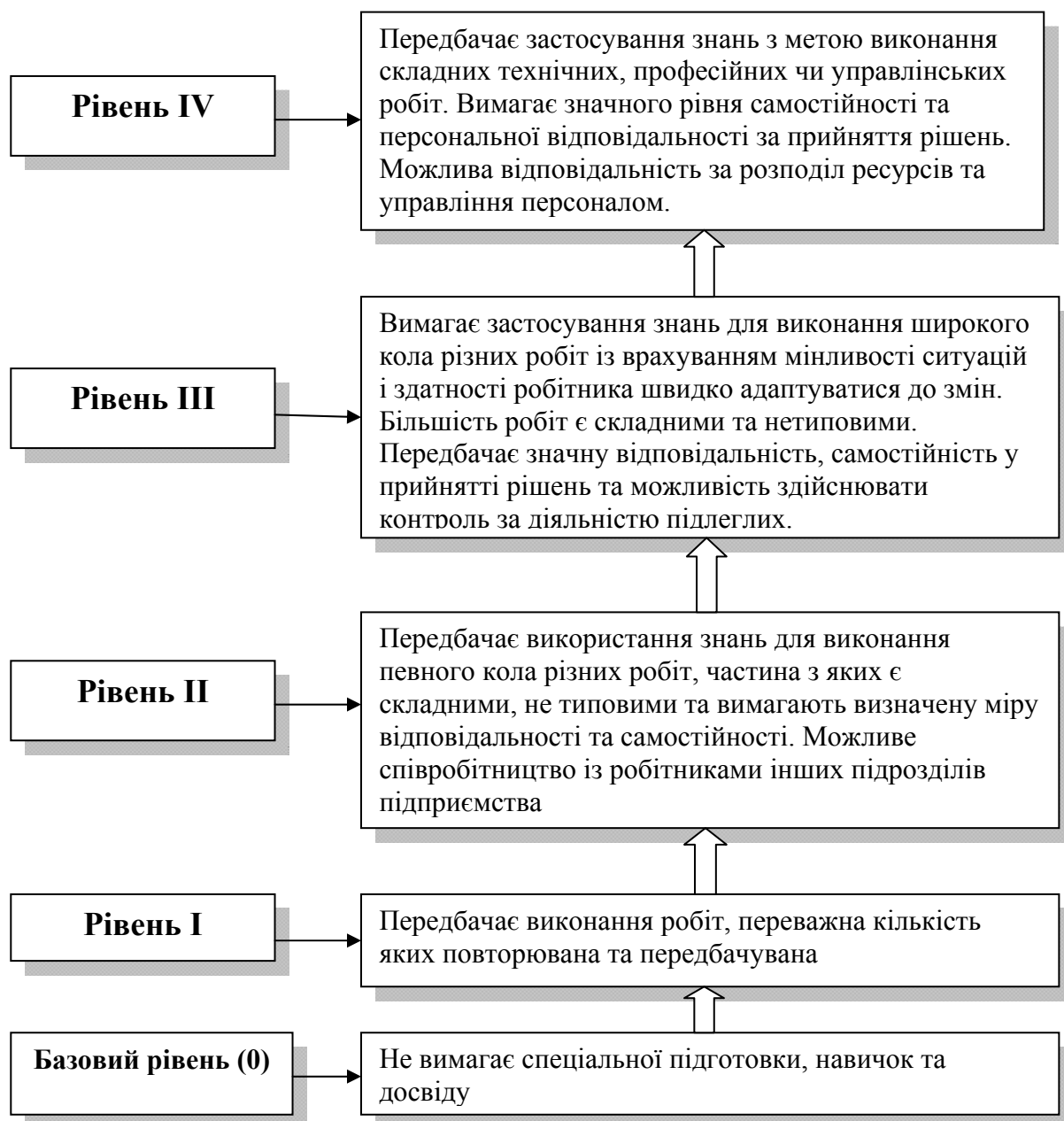
Застосування методик оцінки людського капіталу в кризових умовах повинно спиратися на виявлення параметрів невідповідності наявного людського капіталу цілям розвитку підприємства на інноваційній основі. Адже, якщо підприємство планує впроваджувати інновації, то воно має чітко знати чи вистачить йому для цього наявного людського капіталу, чи необхідно спочатку створити і впровадити програми його розвитку. Наприклад, Е.А. Русіян та Н.Ю.Ляшок вказують на те, що при оцінці людського капіталу підприємства в кризових умовах необхідно враховувати його життєвий цикл, який складається з чотирьох стадій: зародження, формування, розвиток та виснаження [16, с. 344].

Кожна стадія життєвого циклу є визначальною, не тільки для підприємства, а і для самого працівника. Залежно від того, на якій стадії життєвого циклу знаходиться на даний момент працівник, він в більшій чи меншій мірі готовий витратити свій вільний час на розвиток власного потенціалу.

Відповідно, при обґрунтуванні рішень в системі управління людським капіталом в кризових умовах необхідно враховувати не тільки цикл економічної кризи, а і цикл розвитку людського капіталу. Інвестиції в людський капітал на стадії розвитку матимуть найкращий синергетичний ефект перетворення знань у доходи.



Вважаємо, що найефективнішим в управлінні людськими ресурсами в будь-яких умовах є застосування компетентнісного підходу та рівневої шкали оцінювання компетенцій працівників (рис. 2).



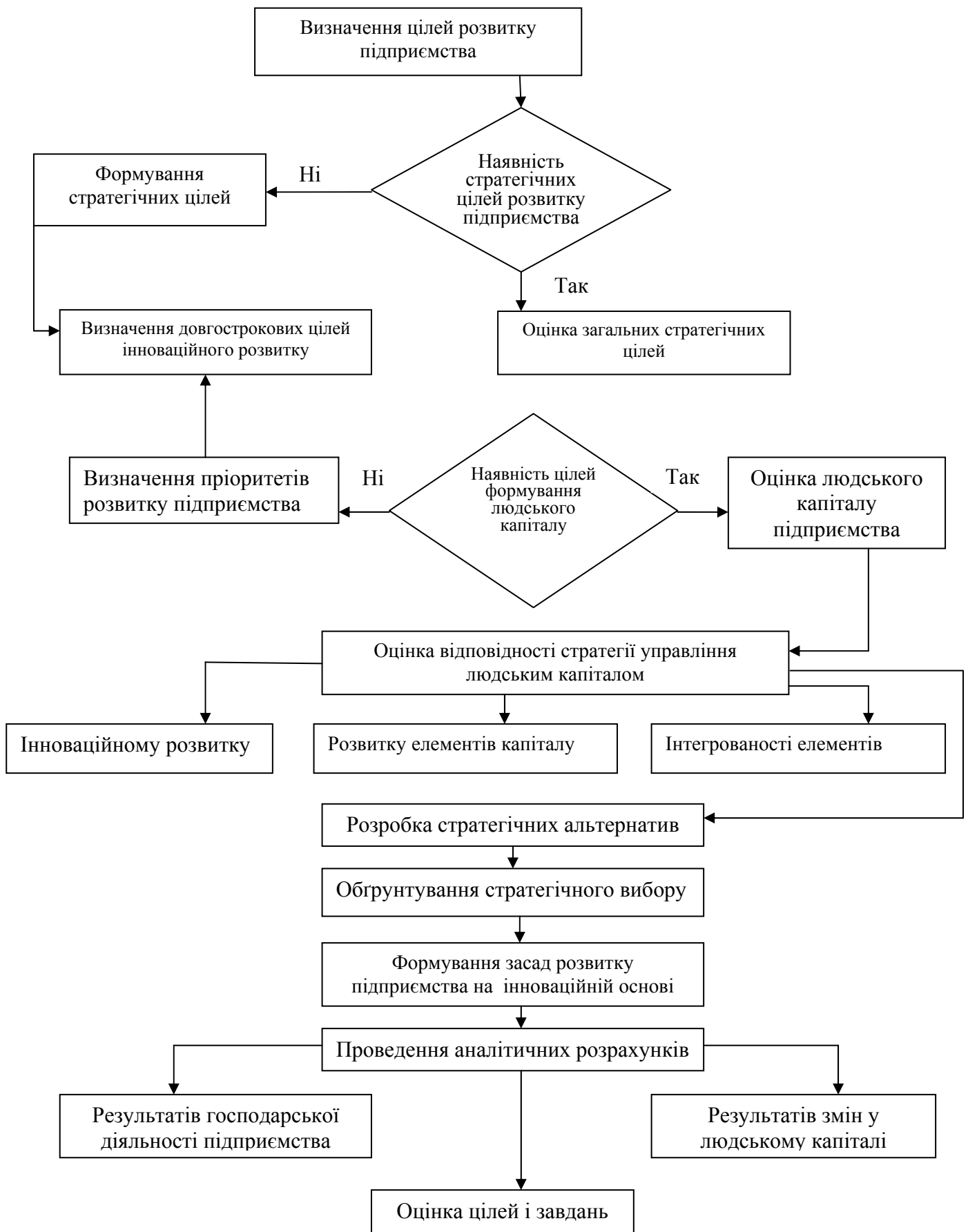
**Рис. 2. Рівнева шкала оцінювання компетенцій працівників**

*\*сформовано автором за [17]*

При такому підході сутність людського капіталу буде проявлятися як підвищення компетентнісного рівня працівників підприємства (знань, навичок, досвіду тощо) від поточного рівня до наступного.

Завершальним етапом є визначення поточного стану людського капіталу та оптимальних варіантів його використання і розвитку. Поточний стан людського капіталу підприємства доцільно визначати як відношення чисельності працівників, компетентнісні рівні яких відповідають вимогам, до загальної чисельності працівників, що підлягають оцінці. Він може бути сформований після визначення усіх можливостей підприємства із врахуванням того, що людський капітал є повноправним критерієм оцінки результатів діяльності підприємства та його досягнень у майбутньому.

В основу запропонованої системи управління людським капіталом підприємства закладений певний алгоритм дій, що зображений на рис 3..



**Рис. 2. Узагальнений алгоритм управління людським капіталом в контексті інноваційного розвитку підприємства**

Наведений алгоритм відображає послідовність конкретних дій відповідно до запропонованих етапів формування системи управління людським капіталом підприємства

На початковому етапі підприємство має оцінити відповідність цілей інноваційного розвитку підприємства цілям розвитку людського капіталу. Провести оцінку людського капіталу підприємства.

Далі відбувається оцінка та співставлення відповідності стратегії управління людським капіталом інноваційному розвитку, розвитку елементів людського капіталу та інтегрованості елементів системи управління.

За умови відповідності підприємство має визначити стратегічні альтернативи інноваційного розвитку та провести аналітичні розрахунки майбутніх змін у людському капіталі та у результатах господарської діяльності підприємства.

Таким чином, в кризових умовах оцінка наявного на підприємстві людського капіталу є обов'язковою, так як це дозволить сформулювати рекомендації по управлінню та підвищити віддачу від його використання у вигляді приросту ринкової вартості підприємства за рахунок його нематеріальних активів. Застосування компетентнісного підходу, за наявності виваженої системи критеріїв, дасть можливість узгоджувати критерії підбору та оцінки людського капіталу із загальною стратегією підприємства, наймати та розвивати тих працівників, чії компетенції максимально відповідають його потребам і, в кінцевому підсумку, узгоджувати всі елементи системи управління людським капіталом із загальною стратегією розвитку підприємства. Запропонований алгоритм дозволить підвищити ефективність управління людським капіталом та підтримання її на бажаному рівні.

#### Література:

1. Супян В. США: человеческий потенциал и экономика / В.Супян. // Человек и труд. – 2008. – №6. – с.42-45.
2. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія / В.П.Антонюк. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2007. – 348 с.
3. Головка Л.С. Людський капітал як ресурс економічного розвитку/ Л.С. Головка// Економічний Нобелівський вісник. – 2014. - №1 (7). – С. 122-126.
4. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. /О. А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
5. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання/ О.Бородіна // Економіка України. - № 7. – 2003. – С. 48-53.
6. Бриль І.В. Теоретичні основи й оцінка людського капіталу підприємства / І.В. Бриль // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сб. науч. тр. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2008. – Вып. 1, ч. 1. – С. 312-332.
7. Dublin, Louis J., and Lotka, Alfred. The Money Value of Man. New York: Roland Press Co., 1930.
8. Кірдіна О.Г. Завдання системи управління людським капіталом підприємства/ О.Г. Кірдіна// Вісник економіки транспорту в промисловості. – 2013. - №42. – С.375-378
9. Носкова К.А. Определение проблем управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития организации/ К.А. Носкова// Современные научные исследования и инновации. – 2013. – №2. –[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues>
10. Прохоров М.Д. Проблема управления человеческим капиталом/ М.Д. Прохоров// Вестник Европы. - 2011. - №31. – С. 32-35.
11. Shultz T. Investment in Human Capital / T. Shultz. – N.Y., London, 1971. – P. 26-28.
12. Becker S.G. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. – 3rd ed. – University of Chicago Press, 1993. – 390 p. 12.
13. Дружинина С.В. Закономерности движения трудовых ресурсов в российской экономике / С.В. Дружинина. – СПб., 2002. – 295с.
14. Куценко В. І., Євтушенко Г. І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення /В.І. Куценко, Г.І. Євтушенко// Зайнятість та ринок праці: Міжвідомчий. наук. зб. – 1999. – № 10. – С. 136–145.
15. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. - №36.
16. Руссиян Е.А., Ляшок Н.Ю. Оценка человеческого капитала промышленного предприятия в условиях экономических кризисов / Е.А. Руссиян, Н.Ю. Ляшок // Економіка промисловості. — 2012. — № 1-2. — С. 341-348.
17. Исмаилова Л.А., Радыгин И.Ю. Методический инструментарий управления человеческим капиталом промышленного предприятия/ Л.А. Исмаилова, И.Ю. Радыгин// Вестник УГАТУ. – 2013. - Т.14. - №1(36). – С. 198-203.

18. Статистична інформація // Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Sokhatska O. M.**

Doctor of Economic Sciences, Professor

**Mykytiuk M. V.**

Postgraduate

*Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU, Ukraine*

## **ISSUES OF ECOLOGIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION**

*The article says about the issues of ecologization of agricultural production. Given the analysis of the the background and develop theoretical principles of ecologization of agricultural production based on the study of patterns and mechanisms of sustainable ecological and economic systems.*

**Keywords:** *ecologization, agricultural production, sustainable ecological and economic systems.*

**Problem statement.** The crisis ecological situation which has recently taken place in the sphere of land utilization requires solving by means of revising its approaches to the methods of agricultural production organization. Therefore there is a necessity to ecologize agricultural production, i.e. take into consideration natural-climatic, agro-ecological conditions of economic and environmental consequences of production intensification. At the same time ensuring the needs for quality and healthy food and raw materials should be paid attention to. In addition, it should be taken into account the economic efficiency of enterprises and its compliance with the requirements of the modern market. The agricultural production on the ecological principles is provided on the basis of the sustainable ecological and economical systems, which in its turn are based on the alternative, environmentally friendly methods of management.

As a way to solve current environmental problems it is offered a management on the basis of sustainable development embodied in the UN International Conference on Environment and Development in Rio de Janeiro (The Earth Summit) in 1992, where there was adopted “Agenda of the XXI century” (“Agenda 21”). According to it the balanced development of any sphere of production should include the interests of three areas - economic, environmental and social. In addition, increasing material and spiritual needs of the population, economic growth and development should be provided - without degrading environmental impact – by means of the rational use of the natural resources and environmentally sound management [4].

**Analysis of the recent research and publications.** The relevance of environmental state and assessment, development of ecologization of agriculture in recent years have been studied by many scientists. Such Ukrainian scientists as I.Antonenko, R.Bezus, O.Boiko, O.Horska, N.Zinovchuk, A.Malynovskyi, I.Patoka, A.Prutska, O.Popov, A.Sokhnych, A.Tretiak, V.Trehobchuk, M.Fedorov and others paid particular attention to these issues. While acknowledging the diverse theoretical and practical study of above researchers it should be admitted that today there is an urgent need for the development of comprehensive measures for the conservation, restoration and protection of natural resources, ecologization of public production using innovations in the conversion of the economy.

In accordance with the analyzed issues the objective of this article is to analyze the background and develop theoretical principles of ecologization of agricultural production based on the study of patterns and mechanisms of sustainable ecological and economic systems.

**Results and discussion.** Ecological conversion is a topical problem of the civilized mankind. The ecological crisis of the XX century shows that the biosphere and its components are quite fragile structures. They began to deteriorate rapidly under the influence of global anthropogenesis and lose favorable properties for humans. Since the quality of life is determined not only by a combination of material, spiritual, social, demographic, and environmental components but, in terms of ecological crisis it began to decline. In the interests of human civilization preservation it became necessary to revise traditionally accepted priorities in the production.

All types of production should be ecologized to mitigate their adverse effects on the environment. It should be noted that ecologization implies spread of the ecological principles and approaches in the sciences and humanities, the production processes and social phenomena. In the sphere of material production ecologization of nature utilization includes three components:

- maximum efficiency of resources use;
- restoration of resources and their protection from depletion;
- the most appropriate ways of the resources using.

Today there are many specific opportunities of ecologization. Thus, in the field of production it is a transition to a non-waste technology, careful use of non-renewable resources, energy saving, reforestation, complete neutralization of all the types of wastes before their arrival to the environment. This change in production is called an ecological conversion. The ecological conversion is a prerequisite for the inalienable right of every person to use ecologically clean environment [2]. Exit out of the ecological crisis is only possible when dealing with the complex of social, economic and technological issues based on the concept of ecological conversion of production, which opens the most realistic way to the overall ecological balance. The ecological balance is a balance of natural and anthropogenic processes which provides maximum environmental and socio-economic effect for unlimited period of time. The aim of ecological conversion is to achieve ecological balance in the regional and then in the global scale as well.

At the present stage, of the greatest urgency is the conversion of production to low-waste and non-waste technologies. Non-waste technology is such a kind of production, where energy and raw materials are used the most efficiently and comprehensively that any impacts on the environment do not violate its normal functioning. In the non-waste technology all raw materials are transformed into products, technological process prevents wastes and all components of raw materials find their application. The complexity of some companies transition to waste technologies allows their initial transition to a low-waste technology only as a temporary compromise. It should be noted that a low-waste technology is a way of production in which a harmful impact on the environment do not exceed that permitted one by sanitary standards and wastes are sent for long-term storage or processing.

Ecologization of agriculture began to attract attention as early as in the 80s of the last century. The direction of ecological conversion of agriculture was taken by the European Union states. The main thing in the ecological conversion is a change from intensive agriculture to sustainable, environmentally careful in all its various forms. In the United States there was launched the development of the systems of low-cost, sustainable agriculture, based on the resources that are recovered within the farm and do not destroy the environment. In this country there was formed a special committee on the alternative agriculture promotion.

Sustainable, environmentally friendly agriculture aims not only to preserve agricultural production base for future generations. Thus, it bears social, humanitarian and cultural content. That is, that kind of production that corresponds to the general civilization of humans [2].

The current state of the agricultural sector of the economy objectively requires a transition to the intensive methods of management with the extensive use of chemicals and conducting of land reclamation. However, the use of these methods is unilateral, only for obtaining economic performance, and therefore detrimental to environment, leading to the devastating anthropogenic effects: degradation of soil, reducing of its fertility and, consequently, to the deterioration of the quality of products and the environment. Under these conditions, the contradictions that arose between the economic feasibility and environmental safety require revision of the technological concept of the agricultural sector development. Thus, ecologization of all production processes should become the main direction of the agricultural enterprises development; hence it stipulates the choice of research problem.

It should be noted that ecologization is the direction of the agricultural development based on the utilization of the environmental management methods. It provides enhanced reproduction of natural and anthropogenic resources by forming stable ecological and economic systems. These systems are aimed at increasing of the production of competitive products by creating sustainable

agricultural landscape, which in this case means using ecological methods of management through the introduction of adaptive-landscape systems of agriculture, rational involvement in economic turnover and more efficient use of natural, material and human resources in rural areas.

Studying the experience of ecological agriculture in Europe, there should be outlined common motives of enterprises interest in the transition to alternative production. They are caused primarily by the ability to sell their products at higher prices due to their higher quality. The organization of internal processing and direct marketing of products enables more efficient use of labor and increase profits. Thus, all the above factors prove the necessity of ecological production development that is fully related to domestic agriculture.

Unfortunately, the current ecological situation in Ukraine is characterized as unsatisfactory one. According to experts in certain areas of our state anthropogenic impact on the environment are 4-5 times higher than the analogical impact in the developed countries. Moreover, taking into account the large depreciation of the fixed assets of national industry, the likelihood of accidents and with time anthropogenic disasters will constantly grow. At the end of the XXth century annual volume of pollutants accounted for 1 sq. km of the Ukraine area was 6.5 times higher than in the US and 3.2 times higher than in the EU states [1].

Activization of ensuring of ecological orientation of agricultural production requires diversification of the ways to increase the rate of production of environmentally friendly products. At the same time this requires the use of ecologically safe and energy saving technologies in agriculture, as well as a broad introduction of innovative developments that can minimize the negative impact of production and processing on the environment. So the task can be solved with the help of agriculture ecologization, which will help to ensure reproduction of soil fertility, to create conditions for sustainable land utilization and production of environmentally friendly products. The effective transition to the environmental management methods must take into account the peculiarities of all elements of the ecologization process.

The problem of ecologization requires complex investigations, and therefore it is necessary to define universal methodological approaches to the formation of mechanism of the transition to the environmental management methods that can be implemented through the focus on the methodology of systematic approach. Taking into account that agriculture is a system governed by both natural and social processes, closely related to the economy, ecologization is offered to consider as a system of interrelated processes.

The content of this approach is that while the transition to sustainable production all the agro-ecosystem rather than its individual elements must be managed, including the organization of production, land use, use of natural grasslands without damage to biological diversity. Thus, the main task of management should be to create a system that, on the one hand, reduces the impact of technology on the environment, and on the other hand, increases the efficiency of the economic system [3].

**Conclusions.** Hence, on the basis of the systematic approach there can be determined that the ecologization of agriculture includes a set of interrelated processes and elements that share a common purpose - to provide quality and safe food products and raw materials, sustainable and efficient production, improvement of the quality of the agricultural land. For effective implementation of the ecologization process the features of all the elements that make up the system of production should be taken into account. It is achieved through the effective interaction of natural, industrial, social factors and the sphere of management, defining technological, organizational and economic measures that will allow solving of the set problems.

#### **Literature:**

1. Bila S. O. Government control of ecologization of production in Ukraine: realities and prospects / S. O. Bila // Scientific labours of DONNTU. Series: Economics. Issue 33-2. – 2008. - P. 19.
2. Pusarenko V. N., Pusarenko P. V., Pusarenko V. V. . Prospects of ecological conversion of agricultural production. [Electronic resource]. - Access mode: [http://agromage.com/stat\\_id.php?id=574](http://agromage.com/stat_id.php?id=574)
3. Tkachuk V. I. Ecologization of production as a priority of process of diversification of agrarian enterprises / V. I. Tkachuk // The Effective Economy. - №6. – 2014. [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

4. Chukhlib Yu. O. Development of the strategy of ecologization of agricultural production/ Yu. O. Chukhlib // Announcer of the Poltava state agrarian academy. - №4. – 2012. - P. 160 - 161.

**Moskalenko A.M.**

PhD, Associate Professor

*Institute of Agricultural Microbiology and agricultural production NAAS, Ukraine*

## **REGULARITIES OF CHANGES IN PATTERNS OF AGRICULTURAL PRODUCTION**

**Москаленко А.М.**

кандидат економічних наук, доцент

*Інститут сільськогосподарської мікробіології та агропромислового виробництва НААНУ, Україна*

## **ЗАКОНОМІРНОСТІ ЗМІНИ СТРУКТУРИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА**

*The article deals with the causes and effects of changes in crop pattern as the determining factor structure of agricultural production. Done economic evaluation acreage farms Polissya of Ukraine.*

**Keywords:** *economic evaluation, profit, trend.*

*В статті розглянуто причини і наслідки зміни структури посівних площ, як визначального чинника структури сільськогосподарського виробництва. Здійснено економічну оцінку посівних площ сільськогосподарських підприємств Полісся України.*

**Ключові слова:** *економічна оцінка, прибуток, тенденція.*

**Постановка проблеми.** Разом з набуттям незалежності суверенної України у сільському господарстві відбулись значні трансформації, що характеризувались різким спадом обсягів виробництва сільськогосподарської продукції і значними структурними змінами. Обидва процеси потребують глибокого аналізу, причому вони носять явно суперечливий характер.

Якщо до 1990 р. частка тваринницької продукції в структурі валової продукції сільського господарства постійно збільшувалась, то з 1990 року вона зменшилася з 48% до 30 %, і відповідно зросла частка рослинницької продукції — з 52 до 70 %.

Упродовж багатьох років відбуваються значні зміни в галузевій структурі сільського господарства. Одні галузі занепадають, інші навпаки – динамічно розвиваються. Однак ці зміни не завжди відповідають потребам національної економіки, громадян України.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання оцінки спеціалізації сільськогосподарського виробництва, оптимізації структури посівних площ завжди були в центрі уваги науковців. Вітчизняна економічна література багата на наукові дослідження з вказаної проблематики [1 - 4].

Проте причини, які обумовлюють привабливість виробництва тих чи інших видів продукції рослинництва в зоні Полісся України вивчені недостатньо, що й зумовило мету даного дослідження.

**Мета статті** – провести економічну оцінку структури посівних площ сільськогосподарських підприємств зони Полісся і визначити причини, які обумовлюють її зміни.

**Виклад основного матеріалу.** Тепер безпосередньо про результати дослідження. В таблиці 1 наведені розміри і структура посівних площ в сільськогосподарських підприємствах зони Полісся за 2011-2013 рр.

Як свідчать наведені дані найбільшу питому вагу за всі роки аналізує-мого періоду мали зернові та зернобобові культури. Їх питома вага в структурі посівних площ у 2013 році дорівнювала 55,4%. При цьому на пшеницю озиму та кукурудзу на зерно припадало відповідно 11,1 та 22,2 %. Слід відмітити також окремо тенденцію до досить стрімкого

зростання питомої ваги саме останньої культури. За досліджуваний період цей показник збільшився на 11,7%. В той же саме час доволі швидко зменшувалась питома вага ячменя ярого та вівсу. Вона скоротилась відповідно на 0,5 та 3,6%.

Відносно групи технічних культур, то в даному випадку, в першу чергу слід відмітити значне збільшення як розмірів, так і відповідно питомої ваги в структурі посівних площ сояшнику (на 7,8%), сої (на 2,1%) та ріпаку озимого. Одночасно з цим мало місце скорочення посівних площ по іншим зерновим та зернобобовим (на 2,7%). Відносно групи технічних культур, то в даному випадку, в першу чергу слід відмітити значне збільшення як розмірів, так і відповідно питомої ваги в структурі посівних площ сояшнику (на 7,8%), сої (на 2,1%) та ріпаку озимого. Одночасно з цим мало місце скорочення посівних площ по іншим зерновим та зернобобовим (на 2,7%).

Таблиця 1

**Склад та структура посівних площ в сільськогосподарських підприємствах зони  
Полісся за 2011-2013 рр.**

Культури	2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
1	2	3	4	5	6	7
Зернові та зернобобові культури - всього	284,0	55,0	332,9	56,4	336,9	55,4
пшениця озима	65,8	12,7	73,3	12,4	67,7	11,1
пшениця яра	8,2	1,6	4,1	0,7	1,9	0,3
жито	67,2	13,0	76,9	13,0	73,1	12,0
гречка	11,3	2,2	24,4	4,1	16,2	2,7
кукурудза на зерно	54,5	10,5	87,1	14,7	135,0	22,2
ячмінь озимий	1,8	0,3	0,7	0,1	0,7	0,1
ячмінь ярий	7,4	1,4	7,5	1,3	5,4	0,9
овес	36,6	7,1	34,1	5,8	21,4	3,5
інші зернові та зернобобові	24,5	4,7	18,8	3,2	12,4	2,0
Сояшник	23,9	4,6	43,4	7,3	75,2	12,4
Соя	17,0	3,3	27,5	4,7	32,7	5,4
Ріпак озимий	13,5	2,6	19,7	3,3	23,2	3,8
Ріпак ярий	6,2	1,2	8,3	1,4	6,2	1,0
Цукровий буряк (фабричні)	0,5	0,1	1,4	0,2	0,5	0,1
Кормові коренеплоди і кормові баштанні	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші	171,1	33,1	157,4	26,6	133,1	21,9
Всього, рілля	516,3	100,0	590,6	100,0	607,8	100,0

*Джерело: Розраховано автором з використанням даних Держкомстату України*

Головне скорочення посівних площ відбулось під іншими культурами, до яких входили в першу чергу кормові культури. Таким чином, головна тенденція в зміні посівних площ в сільськогосподарських підприємствах стосувалась поступового нарощування їх під технічними культурами та кукурудзою на зерно, і в першу чергу сояшником та їх скороченням під кормовими культурами. Позитивною її назвати важко, тому що посіви сояшнику призводять до висушування ґрунту, у тому числі й глибоких його шарів і сприяють зниженню урожайності наступних 2-3 культур [5]. Збільшення площі посіву ріпаку озимого, який у структурі посівних площ має на сьогодні близько 4 %, враховуючи його низьку зимостійкість, є недоцільним.

Але з економічної точки зору структура посівних площ легко пояснюється значним рівнем рентабельності культур, які збільшували посівні площі.

Для того щоб краще зрозуміти відмічені тенденції необхідно здійснити аналіз рівня прибутковості виробництва окремих культур. Розглянемо спочатку як змінювалась величина прибутку на 1 га посівної площі обраних культур за 2012-2013 рр. (табл. 2).

Дані таблиці свідчать, що в 2012 році найвища прибутковість виробництва була по ріпаку озимому, сояшнику і ріпаку ярому, відповідно 1604,8 грн/га, 1595,8 грн/га і 1578,1



грн/га. Найвища прибутковість вказаних культур чітко корелює із найбільшим зростання посівних площ серед технічних культур, за винятком сої.

Таблиця 2

**Величина прибутку по окремим культурам на 1 га посівної площі в сільськогосподарських підприємствах зони Полісся у 2012-2013 рр., грн.**

Культури	2012 рік	2013 рік	Відхилення 2013 р. від 2012 р.(+,-)
Зернові та зернобобові культури - всього	481,4	-421,3	-902,7
пшениця озима	732,2	-17,0	-749,2
пшениця яра	-239,2	226,7	465,9
жито	126,8	-627,0	-753,8
гречка	483,0	46,3	-436,7
кукурудза на зерно	814,0	-706,7	-1520,7
ячмінь озимий	212,2	308,3	96,1
ячмінь ярий	817,2	-153,9	-971,1
овес	254,1	-216,3	-470,4
інші зернові та зернобобові	-27,1	612,5	639,6
Соняшник	1595,8	878,4	-717,4
Соя	70,8	170,1	99,3
Ріпак озимий	1604,8	-662,7	-2267,5
Ріпак ярий	1578,1	-1346,3	-2924,4
Цукровий буряк (фабричні)	3670,7	4489,2	818,5
В середньому на 1 га ріллі	609,9	-277,4	-887,3

*Джерело: Розраховано автором з використанням даних Держкомстату України*

Аналогічна чітка закономірність і по кукурудзі на зерно: найбільше зростання її посівних площ серед групи зернових та зернобобових культур корелює з одним із найвищих рівнів прибутковості в 2012 році - 814,0 грн/га.

Проте показники 2013 року свідчать про падіння рівня прибутковості виробництва переважної більшості сільськогосподарських культур в зоні Полісся. Головною причиною падіння прибутковості було різке зниження реалізаційних цін по окремим культурам в порівнянні з попереднім роком. Найбільше падіння відмічалось по ріпаку ярому та ріпаку озимому, яке становило відповідно 2924,4 грн/га і 2267,5 грн/га. Значне падіння прибутку відмічалось також по кукурудзі на зерно та ярому ячменю, відповідно – 1520 грн/га та 971,1 грн/га. В той же саме час у 2013 році зросла величина прибутку по ярій пшениці, ячменю озимому, сої та іншим зерновим культурам. Динаміка прибутковості виробництва сільськогосподарських культур в 2013 році в переважній більшості не корелює зі зміною структури посівних площ в 2014 році.

Безумовно, постає питання в якій мірі прибутковість виробництва сільгоспкультур обумовлює структуру посівних площ сільськогосподарських товаровиробників. Остання визначається багатьма факторами технологічного, природно - кліматичного, організаційного характеру. Одним з безперечних фактів є значне зменшення питомої ваги галузі тваринництва в структурі валової продукції сільськогосподарських підприємств України. Це в свою чергу призвело до скорочення посівних площ зайнятих кормовими культурами, переходу від семи - та дев'ятипільної системи обробки ґрунту на трьохпільну.

Але ж виникає питання: що змушує виробників сільськогосподарської продукції нарощувати виробництво одних культур і зменшувати інших. Ці тенденції в кінцевому випадку призводять до трансформації структури посівних площ, які нами відмічались вище. З точки зору ринкової економіки відповідь має бути очевидно – прибуток. В той же саме час проведений вище аналіз статистичних даних, не виявив чітких залежностей, хоча вони повинні існувати. З метою їх більш чіткої констатації було вирішено запропонувати власний

показник, який отримав умовну назву коефіцієнт відносної прибутковості структури посівної площі. Даний коефіцієнт пропонується розраховувати як відношення питомої ваги даної культури в структурі прибутку від реалізації продукції рослинництва до питомої ваги цієї культури в структурі посівної площі. Формула розрахунку буде виглядати наступним чином:

$$K = \frac{P_{ni}}{P_{ci}} \quad (1)$$

де:  $K$  - коефіцієнт відносної прибутковості структури посівної площі;

$P_{ni}$  - питома ваги  $i$ -ої культури в структурі прибутку від реалізації продукції;

$P_{ci}$  - питома ваги  $i$ -ої культури в структурі посівної площі.

Економічний зміст отриманого коефіцієнта полягає в тому, що в разі якщо його значення дорівнює 1, то це буде означати рівність між структурою прибутків та структурою посівних площ. Тобто в цьому випадку можна стверджувати, що кожен відсоток прибутку був забезпечений відсотком в структурі посівних площ. В разі якщо його величина буде перевищувати 1, то це буде свідченням того, що питома вага прибутку в структурі по даній культурі перевищує питому вагу її в структурі посівних площ. Таким чином, дана культура приносить підприємству відносно більшу величину прибутку порівняно з іншими. В протилежному випадку ситуація буде зворотною.

Отримані дані щодо величин коефіцієнта відносної прибутковості структури посівних площ дають підстави для висновку, що найбільша його величина у 2013 році мала місце по ріпаку ярому, ріпаку озимому, соняшнику.

**Висновки і пропозиції.** В підсумку, головна тенденція в зміні посівних площ в сільськогосподарських підприємствах Полісся стосувалась поступового нарощування їх під технічними культурами та кукурудзою на зерно, і в першу чергу соняшником та їх скороченням під кормовими культурами. Вказана тенденція має негативний характер, адже вона веде до виснаження ґрунту, переходу від семи - та дев'ятипільної системи обробки ґрунту на трьохпільну. В той же час із переходом до ринку підприємства обирають більш рентабельні галузі. Встановлена тенденція до зростання питомої ваги посівних площ кукурудзи на зерно та соняшнику доволі чітко корелює з величиною коефіцієнта відносної прибутковості структури посівних площ, який по цим культурам знаходився в аналізованому періоді на високому рівні. Однак, 2013 рік виявився збитковим для виробників в першу чергу зернової групи (за виключенням ярих зернових) та ріпаку. Це є свідченням того, що використання коефіцієнта відносної прибутковості структури посівної площі в практичній діяльності може дати можливість прогнозу та реальної оцінки причин змін структури посівних площ.

### Література:

1. Довганюк О.І. Удосконалення галузевої структури виробництва у сільськогосподарських підприємствах / О.І.Довганюк: автореф. дис. канд. екон. наук. – Житомир: ДВНЗ «Житомирський агроекологічний університет», 2008. – 20 с.
2. Токмін С.Ю. Оптимізація структури посівних площ методом економіко-математичного моделювання / С.Ю.Токмін // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2009. – № 14. – С. 100-105.
3. Костюченко Т. І. Оптимізація виробничо-галузевої структури сільськогосподарського підприємства із застосуванням економіко-математичної моделі / Т. І. Костюченко // Економіка АПК. – 2002. – № 8. – С. 76-81.
4. Статівка Н.В. Удосконалення галузевої структури сільськогосподарського виробництва в умовах його реструктуризації: автореф. дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук. – Харків, 2003. – 24 с.
5. Структура посівних площ, попередники, сівозміни (науково-практичні рекомендації) / А. В. Черенков, М. С. Шевченко, Є. М. Лебідь, В. С. Циков, Л. М. Десятник, Ф. А. Льборинець, І. Є. Федоренко, Д. А. Коцюбан, І. М. Ліб. – Дніпропетровськ, 2013. – 11 с.

**Musca S.F.**

Lecturer of the Department of Economics, Competitor  
*Comrat State University Economics Academy of Moldova*

**ANALYSIS OF EVALUATION RESULTS OF THE CURRENT SYSTEM OF PERSONNEL LABOUR MOTIVATION OF SMALL AND MEDIUM – SIZED ENTERPRISES (BASED ON THE RESULTS OF SOUTHERN WINERIES RESEARCH OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA)**

**Муска С.Ф.**

преподаватель кафедры экономики, соискатель  
*Комратского Государственного Университета,  
Молдавской Экономической Академии, Республика Молдова*

**АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*(по результатам исследования винодельческих предприятий Южного региона Республики Молдова)*

*The analysis of the evaluation of staff attitude towards the current system of motivation is carried out in this article. The results of the group motivation values of the personnel of small and medium-sized wineries UTA "Gagauzia". A number of policy strategies in order to improve and strengthen the current system of personnel motivation is offered.*

**Key words:** *group motivation, levels of motivation, small and mediu-sized wineries.*

*В данной статье проведён анализ оценки отношения работников к действующей системы мотивации труда. Изложены результаты измерения групповой мотивации труда персонала малых и средних винодельческих предприятий АТО «Гагаузия». Предложен ряд стратегических мер по совершенствованию и усилению действующей системы мотивации труда персонала.*

**Ключевые слова:** *групповая мотивация, уровни мотивации, малые и средние предприятия.*

Повышение конкурентоспособности предприятия, рост производительности или качества труда, сокращение издержек невозможны без достаточной мотивации персонала. То есть сегодняшний руководитель должен уметь мотивировать людей, и мотивировать очень эффективно.

Работа руководителя не будет эффективной, если он не может добиться максимальной отдачи от своих подчинённых, если он не может управлять их мотивацией.

Молдова является одной из 70 стран мира с развитым виноградно-винодельческим комплексом. По площади виноградников она занимает 14-е место, а по производству винодельческой продукции 9 место в мире. За последние 20 лет площади виноградников сократились и на сегодняшний день составляют 143,7 тыс. га, в том числе по АТО «Гагаузия» 5 тыс. га.

Экспорт молдавских вин продолжает оставаться «спасательным кругом» как для АТО «Гагаузии» так и для экономики страны в целом, так как за счёт виноделия бюджет Молдовы ежегодно пополняется в среднем на 350-400 млн. долларов США [2, с.90].

Результат экономической деятельности зависит от имеющихся ресурсов и эффективности их использования, которая во многом определяется отношением людей к труду, способами и методами мотивации персонала. Персонал важнейший элемента капитала организации, а затраты на оплату его труда, создание благоприятных условий деятельности и мотивацию — как особый вид инвестиций.

В связи с этим были рассмотрены и проанализированы понятия и подходы в управлении мотивацией персоналом, который отражен в работах современных учёных - исследователей: Жданкин Н.А., Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Апенько С.Н., Мерко А.И., Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Родионова Е.А., Комаров Е.И. Кошелёв А.Н., Самоукина Н.В.,

Литвенюк А.А., Котельник А.П., Биркэ А., Поршнева А.Г., Румянцева З. П., Соломатина Н.А.

Вопросам мотивации персонала, в том числе системе мотивации персонала в последнее время уделяется повышенное внимание, как со стороны учённых, так и со стороны руководителей предприятий. Можно утверждать, что понятие системы мотивации персонала является, пожалуй, одним из наиболее сложных и значимых направлений для современной теории и практики. Доступность зарубежных источников по проблемам мотивации персонала вначале сформировала эйфорию: вот как мы это внедрим, так у нас все управление сразу станет эффективным. Лишь в последнее время пришло осознание необходимости осмысления собственной практики управления сквозь призму системного подхода к мотивации персонала.

Понятие «мотивация», как и любой другой научный термин, имеет множество различных трактовок и подходов к его пониманию. Как основная функция менеджмента мотивация связана с процессом побуждения подчиненных к деятельности через формирование мотивов поведения для достижения личных целей и целей организации. В процессе мотивации предполагается использование в определенной последовательности взаимозависимых категорий: потребности людей — их интересы — мотивы деятельности — действия.

Поршнева А. Г, Румянцевой З. П., Соломатина Н. А. представляют мотивацию как органическую часть процесса управления, посредством которого человеческая энергия преобразуется в определенное поведение, ожидаемым результатом которого являются эффективные совместные действия, реализующие планы организации [10, с.390]. По мнению, Ю. Г. Одегова мотивация это процесс, механизм, действия со стороны государства, органов управления предприятием и т. д., побуждающие кого-либо (отдельного человека или группу людей) к деятельности для достижения конкретных целей и результатов [9., с. 274]. Егоршин А. П. трактует мотивацию как процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей [3, с.6].

Мотивация работников для обеспечения высокой результативности их труда является одной из важнейших задач как применяемых руководством организации методов мотивации, так и всей действующей системы управления персоналом. Количественно измерить влияние мотивационных процессов на повышение конечных экономических результатов, рост производительности труда и удовлетворение результатами работы в настоящее время достаточно сложно как с научных, так и практических позиций. Для этого необходимо проведение экспериментальных исследований в трудовом коллективе, создание двух профессиональных групп работников (контрольной и экспериментальной), соответствующее измерение фактических результатов и их последующая оценка. В современных условиях, как представляется, можно с высокой точностью оценить влияние мотивации в любой организации по важнейшим показателям финансово-экономической деятельности.

Объектом исследования и опроса выступили субъекты малого и среднего предпринимательства винодельческой отрасли АТО «Гагаузия».<sup>8</sup>

На 01.01.2014 год на территории АТО «Гагаузия» функционируют 13 винодельческих заводов: из них 7 винодельческих заводов в Комратском районе; 2 Вулканештском районе и в 2 Чадыр-Лунгском районе. Из них 2 крупных винодельческих предприятия в Вулканештском районе и 11 средних и мелких.

Основная деятельность винных заводов в настоящее время включает: заготовка и переработка винограда, а также производство обработанных виноматериалов, выдержанных и марочных, шампанматериалов, производство крепких национальных напитков.

---

<sup>8</sup> АТО «Гагаузия» – является составной частью республики Молдова, расположена в южной части Республики Молдова и относится к южному экономико-географическому району страны.

Для выявления отношения работников к действующей системе мотивации и оценка выполняемой работы был проведён опрос с использованием анкеты собственной разработки.

В опросе участвовало 132 респондента характеристика которых, выглядит следующим образом:

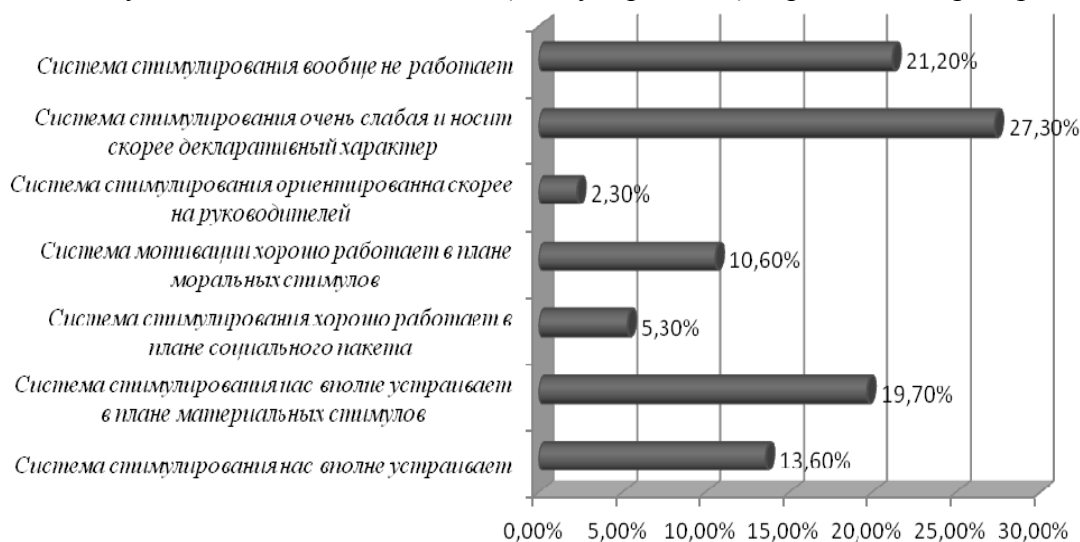
◀ **средний стаж деятельности на данном предприятии:** до 1 года – 8%, от 1 - 3 лет 17%, от 3 - 5 лет 10%, от 5 - 10 лет 17%, от 10 - 20 лет 27% и от 20 и выше 26% респондентов.

◀ **возрастная структура работников предприятия:** до 25 лет 18%, от 25 - 35 лет 17%, от 35 -50 лет 51% и от 50 лет 14% респондентов.

Как показал анализ общего стажа персонала на малых и средних винодельческих предприятиях АТО «Гагаузия», принявших участие в опросе самой многочисленной группой является группа работников со стажем работы от 10 до 20 лет и составляет 27%. Значительную часть занимают сотрудники со стажем работы на предприятии свыше 20 лет и составляет 26%.

Наибольшее количество респондентов принявших участие в опросе это работники «от 35-50 лет» и составляет 51%. Примерно равные категории «до 25 лет» и «от 25 до 35 лет», составляющие соответственно 18% и 17%. Самая малочисленная категория «от 50 лет и выше» 14%.

На рис. 1 представлено процентное распределение согласно полученным ответам на вопрос о действующей системе мотивации (стимулирования) персонал на предприятии.



**Рис. 1. Результаты ответов на вопрос «Как работает система мотивации (стимулирования) персонала на вашем предприятии?»**

*Источник:* разработано автором на основе анализа результатов исследования 11 малых и средних винодельческих предприятий АТО «Гагаузия»

Анализ ответов респондентов на вопрос «Как работает система мотивации (стимулирования) персонала на вашем предприятии?» показал, что 27,3% респондентов считают систему стимулирования очень слабой и носит декларативный характер, 21,2% респондентов считают, что система стимулирования вообще не работает.

2,3% респондентов считают, что система стимулирования ориентирована на руководителей, то есть данная группа работников считают действующую систему мотивации несправедливой – нарушен принцип справедливости (J.Adams).

Однако среди недовольных применяемой системы мотивации на малых и средних винодельческих предприятиях автономии 13,6% респондентов вполне устраивает система стимулирования. 19,7% респондентов система стимулирования устраивает в плане материальных стимулов и 10,6% респондентов считают, что система стимулирования хорошо работает в плане моральных стимулов. Однако среди респондентов 5,3% считают, что система стимулирования хорошо работает в плане социального пакета.

Сопоставив ответы на вопрос «Как работает система мотивации (стимулирования) персонала на вашем предприятии?» мы видим преобладание негативной оценки в действующей системе мотивации труда персонала над позитивной, но разрыв не большой: 50,8% против 49,2%.

Данная ситуация позволяет сделать вывод о том, что руководителям малых и средних винодельческих предприятий АТО «Гагаузия» требуется принятия ряда мер для совершенствования действующей системы мотивации труда персонала.

Следующим этапом исследования является измерения мотивации персонала с использованием метода пентаграммы разработанная Н.А. Жданкиным и Е.И.Комаровым [4, с.72].

В качестве факторов мотивации мы использовали 5 факторов мотивации персонала. Работнику предлагается выставить свои оценки данным фактором мотивации по 7-балльной оценочной шкале, предполагая, что самая низкая оценка-1, а самая высокая -7.

Для удобства обработки и оценки всех факторов мотивации на основе разработанной карты Н.А. Жданкиным и Е.И. Комаровым (карта была разработана на конкретного человека) нами была разработана карта для коллективного измерения мотивации труда персонала.

В данном опросе участвовали 132 респондента. После проведения опроса результаты были апробированы: а именно на основе индивидуального уровня мотивации была определена коллективная мотивация.

Индивидуальный уровень и групповой уровень мотивации респондентов был определён по формуле предложенных Н.А. Жданкиным и Е.И.Комаровым [4, с. 77]. Результаты измерения групповой мотивации персонала малых и средних винодельческих предприятий автономии представлены в табл. 1.

Таблица 1

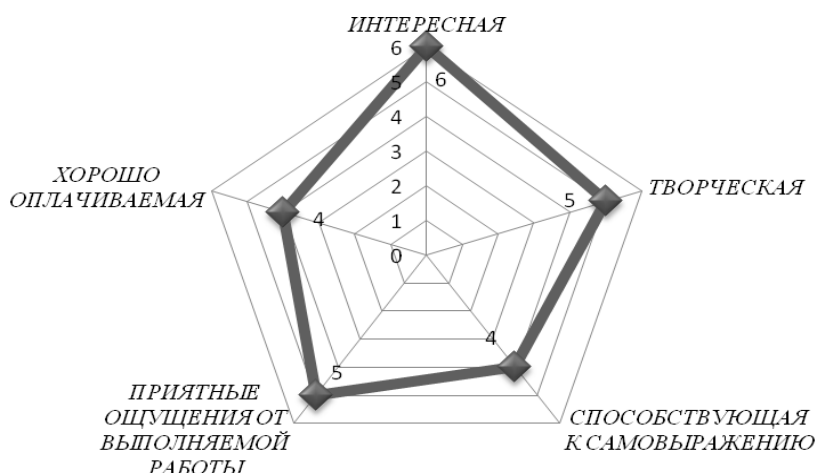
**Карта групповой мотивации персонала малых и средних винодельческих предприятий АТО «Гагаузия»**

№ п/п	Фактор мотивации	Оценка, баллы							Баланс
		1	2	3	4	5	6	7	
1	Интересная						X		6:1
2	Творческая					X			5:2
3	Способствующая самовыражению				X				4:3
4	Оплата труда				X				4:3
5	Приятные ощущения от выполняемой работы					X			5:2
<b>ИТОГО:</b>		<b>Мотивация</b>			<b>Антимотивация</b>				<b>24:11</b>

*Источник:* разработано автором на основе анализа результатов исследования 11 малых и средних винодельческих предприятий АТО «Гагаузия»

Используя данную карту, построим пентаграмму для выявления мотивационного баланса персонала, которая даст нам возможность увидеть, мотивирован ли коллектив, то есть чем доволен и чем не доволен (рис.2).

Анализ результатов групповой мотивации персонала рис. 2. показал, что наивысшие оценки получили интересная работа - 6, творческая -5 и приятные ощущения от выполняемой работы - 5. Для данных респондентов характерно преобладание нематериальной мотивации. Важно выяснить, какой именно должна быть работа, что ему нравится, в процессе работы ему надо периодически предлагать именно те задачи, которые вызывают повышенный интерес, причем подчеркивать это. Необходимо также постоянно отслеживать, в какой степени работа удовлетворяет сотрудника, при этом ориентироваться на результат. Самые низкие оценки получили оплата труда (с оценкой 4) и способность к самовыражению (с оценкой 4). То есть люди не довольны размером заработной платы и не очень устраивают условия к более полному выявлению и развитию своих способностей и реализации их в профессиональной деятельности – карьерный рост.



**Рис.2. Пентаграмма групповой мотивации персонала малых и средних винодельческих предприятий АТО «Гагаузия»**

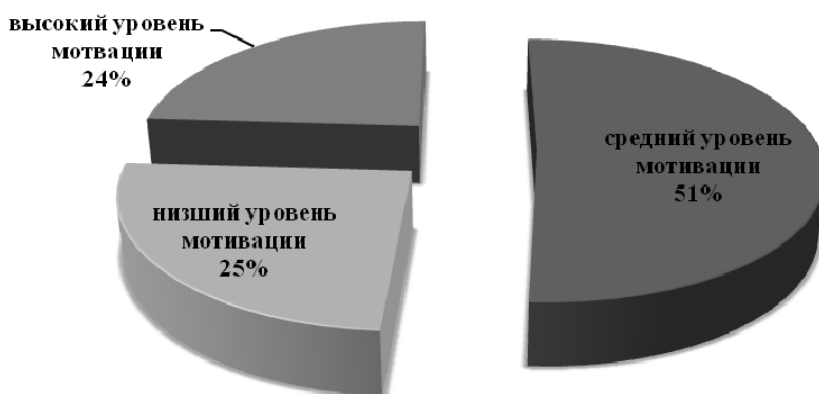
*Источник:* разработано автором на основе анализа результатов исследования 11 малых и средних винодельческих предприятий АТО «Гагаузия»

Для диагностики уровня коллективной мотивации нами были определены уровни и границы мотивации персонала:

- 1) низкий уровень – границы уровня мотивации 5-19;
- 2) средний уровень – границы уровня мотивации 20-27;
- 3) высший уровень – границы уровня мотивации 28-35.

Результаты диагностики измерения уровень групповой мотивации показал, что 51% респондентов в области среднего уровня мотивации, 24% - в области высокого уровня мотивации и 25% в области низкого уровня мотивации (рис.3). Это говорит о том, что 75% респондентов исследуемых предприятий хорошо мотивированы, то есть они ожидают от предприятия удовлетворения своих ожиданий.

Опираясь, на результаты нашего опроса и апробированных результатов исследования мы выявили, уровень групповой мотивации респондентов МСП виноделия АТО «Гагаузия», который составил 24, то есть средний уровень мотивации. Если сравнить с максимальным значением (35) то уровень групповой мотивации составляет 69%.



**Рис. 3. Результаты измерения мотивации персонала на малых и средних винодельческих предприятиях АТО «Гагаузия»**

*Источник:* разработано автором на основе анализа результатов исследования 11 малых и средних винодельческих предприятий АТО «Гагаузия»

Групповой мотивационный баланс определяется как соотношение между мотивацией и антимотивацией. В нашем случае данное соотношение имеет вид: 24/11, то есть мотивация выше антимотивации. Из этого следует, что персонал хорошо мотивирован на работу, то есть

у персонала есть желание работать и добиваться своих и целей предприятия. Люди могут, добиться большого только тогда, когда у них будет сильная мотивация. В данном случае руководитель должен найти нужные средства для поддержания мотивации персонала.

Хотя если говорить, о проблемах мотивации труда персонала винодельческих предприятий то они очевидны: низкая заработная плата и возможность, способствующая к самовыражению (отсутствие возможности обучения и развитии).

Подводя итоги, анализа результатов анкетирования по мотивации труда персонала следует отметить, что совершенствовать и усилить систему мотивации персонала возможно посредством следующих мер:

- 1) Поддержание зарплаты на уровне требований рынка труда - материальные стимулы, которые основываются не только на заработной плате, но и на льготах;
- 2) Учёт индивидуального вклада работников и равный доступ различных групп работников ко всем видам оплаты стимулирования труда зависимости от трудового вклада;
- 3) Размер заработной платы должен быть связан не с занимаемой должностью, а степенью ответственности;
- 4) Материальное стимулирование инновационных работников, то есть предоставление условий для инициативных работников;
- 5) Предоставляйте сотрудникам максимальные возможности для обучения<sup>9</sup>;
- 6) Используйте при управлении людьми моральное стимулирование (использование «зачарованных» слов-мотиваторов<sup>10</sup>), так как имеют огромную важность для современного управления малым и средним бизнесом.

#### Литература:

1. Виханский О. С. Менеджмент [Текст] : учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2006. – С.146.
2. Гаина Б., Арикова З., Ротару А., Тарасов А. Менеджмент качества винодельческой продукции. Монография / Б.Гаина, З. Арикова, А.Ротару, А.Тарасов – Комрат: Комратский Государственный Университет, 2013 г. 166С. С.90
3. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 313с. С. 6
4. Жданкин Н.А. Мотивация персонала. Измерение и анализ: учебно-практическое пособие / Н.А. Жданкин.-М.: Финпресс,2010.-С.67-70
5. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А., Ловчева М.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник. Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2014.-524 с. С.136-140
6. Литвинюк А.А., Гончарова С.Ж., Данилочкина В.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика: учебник для бакалавров - М.: Издательство Юрайт, 2014.-398с.С.174-175
7. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст]: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури - 2-е изд. - М.: Дело, 2001. – С.761.
8. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Апенько С.Н., Мерко А.И. Мотивация персонала: Учебное пособие. Практические задания (практикум).- М.: Изд. «Альфа-Пресс», 2010г. -640с.
9. Резник С.Д., Ленина С.Ш., Глухова И.В. Мотивация управленческого персонала в строительных организациях. - Пенза: ПГУАС, 2003. - С. 127—165.
10. Поршнева А. Г, Румянцевой З. П., Соломатина Н. А. Управление организацией. Инфра – М. 2000г. – 669с. С.390
11. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах, или Как платить меньше, но чтобы работали больше? /Н.В. Самоукина. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 238 с.С.151-167.

<sup>9</sup> В растущих и обучающихся организациях периодичность повышения квалификации и переподготовки значительно выше, чем принято современными нормами, предусматривающими, что работник должен один раз в три года пройти повышение квалификации труда по тому рабочему месту и той деятельности, на которых он профессионально занят

<sup>10</sup> «Зачаровывающие» слова – мотиваторы – спасибо, благодарю Вас, колоссально и т.д.



**Nagorna V.YE.**

Postgraduate

*Khmelnytsky National University, Ukraine*

## **THEORETICAL-METHODOLOGICAL BASIS OF THE ANALYSIS OF FORECASTING AND PLANNING IN INDUSTRIAL ENTERPRISES**

**Нагорна В.Є**

здобувач

*Хмельницький національний університет, Україна*

### **ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ, ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

*In this article the theoretical – methodological bases of analysis forecasting and planning at the industrial enterprises. Also, the essence and content of management functions, analysis, planning and control. Identified problems of adaptation planning, as a universal method of management to the new economic relations, namely to market conditions.*

**Keywords:** *methods of management, planning conception, the function of management, planning and control, analysis.*

*В статті визначені теоретико – методологічні основи аналізу прогнозування і планування на промислових підприємствах, розкрито сутність і зміст функцій управління, аналізу, планування та контролю. Визначена проблема адаптації планування, як універсального методу управління до нових економічних відносин, а саме до ринкових умов господарювання.*

**Ключові слова:** *методи управління, концепції управління, функції управління, планування, контроль, аналіз.*

Ринкова система господарювання, яка формується в Україні, обумовлює зміну форм та методів управління економікою підприємства, вимагає нових підходів до визначення місця та ролі підприємства в розвитку суспільного виробництва. Тому постає гостра необхідність у вдосконаленні процесу управління, за допомогою деяких модифікованих функцій управління, які були б адаптовані до сучасних умов існування на промислових підприємствах.

Саме для ефективного управління на промислових підприємствах та досягнення позитивного результату необхідно враховувати такі управлінські функції як: планування і прогнозування, організація, координація і регулювання, активізація і стимулювання, облік, аналіз і контроль.

Проблеми дослідження планування та прогнозування в управлінській діяльності підприємства знаходять своє відображення в багатьох наукових публікаціях та працях науковців: П.Друккера, Мескона М.Х, Портера М. Певний внесок в розвиток теорії планування зробили вітчизняні економісти: М. Алексеєва, П. Атамас, Е. Бельтюков, В. Василенко, С. Голов, О. Орлов, С. Рябцун, Л. Соколова, Тарасюк Г.М О. Шеремет, П. Фомін, М.

Аналіз стану розробки проблеми в сучасних умовах показує, що по при велику дослідницьку увагу, багато її аспектів досі вивчені недостатньо. Тому метою статті є теоретичні дослідження процесу управління підприємства за допомогою аналізу функцій планування та прогнозування, для розкриття можливості побудови методології нової концепції економічного планування та прогнозування, для подальшої апробації її в діяльності підприємств України.

Управлінські функції які необхідні для формування і досягнення цілей, повинні бути як результативними, так і ефективними.

Управління підприємством або іншими первинними суб'єктами господарювання – це постійний і системний вплив на діяльність його структур для забезпечення узгодженої роботи і досягнення кінцевого позитивного результату. Тому сам процес управління являє собою ціле направлену координацію суспільного виробництва. Це управління машинами,

механізмами, при цьому здійснюється і управління людьми та їх відносинами, які виникають у процесі виробництва. Відомий вчений у сфері управління П.Друккер, підкреслював, що результативність є наслідком того, що «робляться потрібні і правильні речі». А ефективність – наслідок того, що «ці речі створюються правильно» [2, с. 123].

Таблиця 1

**Порівняння трактування поняття планування в різних наукових сферах**

Автор	Визначення планування
Економічна сфера	
Економічний словник [4]	Одна з найважливіших функцій керівника, що містить прогнозування майбутнього розвитку і вироблення способів реалізації цього майбутнього.
Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. [11]	Являє собою процес підготовки рішень про цілі, способи і методи їх досягнення шляхом ціленаправленої порівняльної оцінки різних альтернативних варіантів дій в передбачуваних умовах, і їх прийняття завжди пов'язано із використанням ресурсів.
Орлов О. О [10]	Це свідома воляова діяльність для визначення цілей підприємства, ресурсів для досягнення цих цілей і передбачення результатів.
Соціальна сфера	
Дворецька Г. В. [3]	Це науково обґрунтоване визначення перспектив і показників розвитку соціальних інститутів, організацій, явищ і процесів, а також розробка заходів для досягнення бажаного на всіх рівнях формування соціальних відносин
Лукашевич М.П. [6]	Це науково обґрунтоване визначення цілей, показників і завдань (термінів, темпів, пропорцій) розвитку соціальних процесів та основних засобів утілення їх у життя в інтересах трудового колективу
Науково - технічна сфера	
Нелеп В.М. [8]	Це цілеспрямована інтелектуальна діяльність людей, що має на меті визначення цілей і завдань функціонування певних систем (підприємство, район, держава...) та шляхів і методів досягнення цих цілей і завдань.
Кузьмін О.Є, Мельник Л.І [5]	Це система розрахунків, спрямована на вибір і обґрунтування цілей розвитку суб'єкта інноваційної діяльності і на підготовку рішень необхідних для їх безумовного досягнення.

Підходи до визначення планування в різних сферах суспільствознавчих наук, що є необхідною умовою для дослідження планування на промислових підприємствах подані в табл. 1.

Розвинутий ринок неможливий без планування, оскільки воно є найважливішою з усіх управлінських функцій. Перехід до ринкової концепції управління вимагає перегляду всіх елементів теорії планування.

Планування в цьому випадку виконує велику роль, вирішуючи питання про те, якими повинні бути цілі організації, що повинна робити організація і як це робити. Саме за допомогою планування керівництво підприємства прагне встановити основні напрями для прийняття рішень, які забезпечать цей процес як єдине ціле.

Таким чином, сутність планування, як функції управління підприємством, полягає в обґрунтуванні цілей і шляхів їх досягнення на основі виявлення комплексу завдань і робіт, а також визначення ефективних методів, способів і ресурсів усіх видів, необхідних для виконання цих завдань та встановлення їх взаємозв'язку. Планування є основною ланкою та організаційним початком всього процесу реалізації цілей підприємства.

Прогнозування в управлінському циклі передуює плануванню і його завдання полягає в науковому передбаченні розвитку виробництва, а також у пошуку рішень, які забезпечать розвиток підприємства та його частин в оптимальному режимі. Планування і прогнозування

завжди орієнтуються на дані минулого, але прагнуть визначити і контролювати прийняття управлінських рішень в перспективі. Надійність прогнозування залежить від точності одержаної й опрацьованої інформації, фактичних показників минулого.

Прогнозування розвитку підприємства – процес розробки прогнозів, що ґрунтується на наукових методах пізнання економічних явищ, наукове обґрунтування можливих якісних і кількісних змін стану підприємства в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану [9].

Найбільшого поширення набуло угруповання методів прогнозування за ступенем формалізації, відповідно до якого всі методи можна поділити на інтуїтивні (методи експертних оцінок) і формалізовані.

Таблиця 2

### Характеристика методів прогнозування

Область застосування	Призначення	Особливості застосування
<b>Експертні методи</b>		
Економічна кон'юнктура. Розв'язання проблем науково-технічного прогресу. Розвиток об'єктів різної складності	Для об'єктів, розвиток яких не піддається предметному опису, математичній формалізації. В умовах відсутності достовірної статистики, що характеризує об'єкт управління, в умовах великої невизначеності.	За експертними оцінками 7-9 фахівців. Вироблення колективної думки групи експертів.
переваги	Можливе за відсутності ЕОМ, в екстремальних ситуаціях	
недоліки	Потребує багато часу для опитування і обробки даних.	
<b>Методи екстраполяції</b>		
Визначення прогнозної оцінки величини, тенденції розвитку окремих показників економічної діяльності	Використовують за відносно стабільного розвитку підприємств або за наявності сезонних чи циклічних коливань з чітко вираженим трендом.	За допомогою статистичних формул, результатом яких є побудова функції та аналіз так званого ряду динаміки, який класифікує значення показників у часі, у розрізі окремих періодів та описує динаміку їх розвитку.
Переваги	Стає можливим досить точно визначення майбутніх економічних величин.	
Недоліки	вимагає оперування величезною кількістю економічних показників. Не дає точних результатів на тривалий термін, тому що він базується на даних минулого і теперішнього часу, і похибка поступово збільшується в міру віддаленості прогнозу.	
<b>Методи моделювання</b>		
Використовується в сферах проектування і управління, де основними є процес ухвалення ефективних рішень на основі інформації, що отримується.	Обробка, представлення і використання інформації про об'єкти, які взаємодіють між собою і зовнішнім середовищем	Передбачає конструювання моделі (зразка) реального процесу чи явища, які мають відбутися у майбутньому.
Переваги	Є найточнішим методом з використанням регресійних рівнянь, які кількісно описують взаємозв'язки між різними секторами економіки	
Недоліки	Немає чіткого формального алгоритму, який би дозволив побудувати модель для будь-якого об'єкту	

Економічні прогнози необхідні для визначення шляхів розвитку підприємства та економічних ресурсів, що забезпечують його динаміку, для виявлення найбільш імовірних й економічно ефективних варіантів довго- середньострокових і поточних планів, обґрунтування основних напрямків економічної і технічної політики, передбачення наслідків прийнятих рішень і здійснюваних заходів. Сучасні економічні умови вимагають

максимального розширення фронту прогнозування, подальшого вдосконалення методології та методики розробки прогнозів.

Можливі різновиди прогнозів:

1. Економічні прогнози мають здебільшого загальний характер і слугують для опису стану економіки в цілому.

2. Прогнози розвитку конкуренції характеризують можливу стратегію і практику конкурентів, їхню частку на ринку.

3. Прогнози розвитку технології орієнтують користувача щодо перспектив розвитку технологій.

4. Прогнози стану ринку використовують для аналізу ринку товарів.

5. Соціальне прогнозування досліджує питання, пов'язані зі ставленням людей до тих чи інших суспільних явищ.

Таким чином, прогнозування – це спосіб застосування набутого досвіду та поточних припущень з метою визначення майбутнього.

Планування та прогнозування дає змогу виявити проблеми, що існують на ринку, і намітити необхідні заходи для їх подолання у майбутньому. Однак неможливо абсолютно точно передбачити всі параметри економічної системи, яких буде досягнуто на практиці, адже формування плану завжди відбувається в умовах інформаційної недостатності. І саме ринок має можливість скоригувати економічні процеси і привести їх до необхідної рівноваги.

План в умовах ринку і самостійності підприємств має забезпечити насамперед ритмічність виробництва, одержання стабільних доходів і стійке фінансове становище підприємств.

Використання методів прогнозування на промисловому підприємстві дасть змогу на підставі ретроспективних, екзогенних і ендогенних даних, а також їх змін в аналізованому періоді часу, зробити висновки, щодо майбутнього економічного розвитку підприємства. Тому необхідно виявити основні переваги та недоліки, особливості застосування методів прогнозування та їх основне призначення для розвитку, як промислового підприємства так і економіки в цілому.

Характеристику методів прогнозування зведено у табл. 2.

**Висновки.** Підсумовуючи всі вище розглянуті підходи, необхідно наголосити, що для результативності та високої ефективності етапів планування та прогнозування в економічній сфері на сьогодні постає необхідність поєднання існуючих підходів із новими, модернізованими поглядами на процес управління. Тому була сформована порівняльна характеристика поняття планування в різних наукових сферах. Таким чином, на основі проведеного аналітичного огляду відомих методів прогнозування були визначені особливості їх застосування та проаналізовані переваги та недоліки, що дозволить врахувати їх в процесі моделювання діяльності підприємства та сприяти економічному розвитку підприємства.

### Література:

1. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы / М. М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 248 с.
2. Друкер Петер. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво. Пер. з англ / Петер Друкер. – К.: Україна, 2004. – 241 с.
3. Дворецька Г. В. Соціологія: Навч. посібник/Г. В. Дворецька - Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 472 с.
4. Економічна енциклопедія: у 3 томах. Т. 1. А-К / [за ред. С. В. Мочерного]. – К.: ВЦ „Академія”; Тернопіль: Академія народного господарства, 2006. – 683 с.
5. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: підручник / Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.
6. Лукашевич М.П. Соціологія економіки: підручник/М.П. Лукашевич М.П – К.: Каравела, 2005. – 283с.
7. Мескон М. Основи менеджмента [Электронный ресурс] / Майкл Мескон, Альберт Майкл, Хедоури Франклин. – Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/Books/Management/meskon/index.html>.
8. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві: підручник / В. М. Нелеп. – К.: КНЕУ, 2000.-372 с.
9. Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці: наук.аналіт.журн.2012 №1.1 232с.

10. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства: підручник / Орлов О. О. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
11. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Каравела, 2003.- 432 с.

**Parubets O.M.**

PhD, Associate Professor of Economics  
*National aviation university, Ukraine*

## **INTERACTION OF TRANSPORT ENTERPRISES IN COMPOSITION OF INTER-TERRITORIAL NETWORK STRUCTURES**

**Парубець О.М.**

к.е.н., доцент  
*Національний авіаційний університет, Україна*

### **ВЗАЄМОДІЯ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СКЛАДІ МІЖТЕРИТОРІАЛЬНИХ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР**

*In the article interregional disparities in development of certain types of transport enterprises revealed. Expediency interaction of transport enterprises as part of inter-territorial transport networks on the basis of EU countries experience grounded.*

**Keywords:** *transport enterprises, network structure, interaction, traffic volumes, cooperation*

*В статті виявлені міжрегіональні диспропорції в розвитку підприємств окремих видів транспорту. На основі використання досвіду країн ЄС обґрунтовано доцільність взаємодії підприємств транспорту в складі міжтериторіальних транспортних мережеских структур.*

**Ключові слова:** *транспортні підприємства, мережескі структури, взаємодія, обсяги перевезень, співробітництво*

Інтеграційні процеси, що відбуваються в сучасному світі під впливом глобалізаційних змін, передбачають необхідність швидкої розробки та ефективного впровадження програм транскордонного та міжрегіонального транспортно-економічного співробітництва.

Активізація торговельного, культурного, туристичного, наукового та технічного співробітництва між регіонами України та інших держав світу неможлива без створення сприятливих умов для розвитку взаємовигідного партнерства на рівні підприємств транспортної галузі. Діяльність останніх, з одного боку, знаходиться в тісному взаємозв'язку з іншими галузями економіки, з іншого – суттєво впливає на розвиток ринкової кон'юнктури та безпосередньо залежить від неї. При цьому транспортна складова в ціні товарів відіграє вирішальну роль при обґрунтуванні доцільності розвитку зовнішньоекономічних відносин, формуванні сприятливої кон'юнктури для виходу на нові і більш віддалені ринки збуту [1].

Перед початком процесу формування, розробки і впровадження сумісних міжтериторіальних транспортних проектів, концепцій інвестиційно-інноваційного розвитку територій першочерговим завданням є оцінка потенційних можливостей транспортного співробітництва між ними.

Основними гальмуючими факторами на шляху розвитку інтеграційних процесів на транспорті виступають геоекономічні, геополітичні, комунікаційні, інфраструктурні, галузеві та соціальні, вплив яких значно варіюється в залежності від транспортно-географічного розташування окремих регіонів.

Найбільшими за площею в Україні є Одеська (33,3 тис. км<sup>2</sup>), Дніпропетровська (32,0 тис. км<sup>2</sup>), Чернігівська (31,9 тис. км<sup>2</sup>) та Харківська (31,4 тис. км<sup>2</sup>), а найменшими Закарпатська (12,8 тис. км<sup>2</sup>), Тернопільська (13,8 тис. км<sup>2</sup>) та Івано-Франківська (13,9 тис. км<sup>2</sup>) області.

Серед 24 регіонів України тільки вісім не мають спільних кордонів з суміжними державами; це Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська, Полтавська, Миколаївська, Херсонська, Черкаська, Тернопільська області. Враховуючи географічне розташування окремих регіонів України, рівень транспортного засвоєння їх територій, розвиток

інфраструктурних об'єктів, обсяги зовнішньоекономічної діяльності тощо функціонуючі підприємства транспорту підпадають під дію не тільки внутрішньої, але і зовнішньої конкуренції.

Згідно з дослідженнями, проведеними Державною службою статистики України на основі результатів опитування транспортних підприємств, серед основних факторів, що заважають їх нормальній роботі, виділені наступні: конкуренція з боку вітчизняних перевізників, низький платоспроможний попит, нерівність умов господарювання порівняно з конкурентами, нестача оборотних коштів, транспортних засобів, а також паливних та мастильних матеріалів [1]. До переліку даних факторів, враховуючи тематику дослідження, слід додати недостатнє інформаційне висвітлення можливостей і переваг транспортно-транзитного потенціалу регіонів, низький ступінь ініціативності та відкритості транспортних підприємств до пошуку нових партнерів і споживачів, відсутність досвіду побудови мережових взаємовідносин тощо.

Безумовно, дані фактори стають на заваді розвитку міжтериторіальних мережових транспортних структур, які отримали розвиток в багатьох країнах світу.

Мережева взаємодія підприємств транспорту, особливо тих, що розташовані на території прикордонних регіонів, дає поштовх для розповсюдження підприємницьких ідей та економічної активності від територій-лідерів в розвитку транспорту до аутсайдерів. Така взаємодія можлива при умові формування єдиних спільних правил транспортної діяльності з дотриманням міжнародного транспортного права, екологічних вимог до стаціонарних і пересувних джерел забруднення на транспорті, ефективного інформаційного обміну між суб'єктами господарювання, діючими на різних територіях, освоєння нових сегментів ринку транспортних послуг, впровадження нових транспортних та інформаційних технологій, використання транспортно-розподільчого, науково-технічного і виробничо-ресурсного потенціалу території.

Перш за все проаналізуємо міжрегіональні відмінності в розвитку транспортно-транзитного потенціалу регіонів України.

Згідно з статистичними даними за 2013 р. [2; 3; 4] найбільші обсяги перевезень вантажів автотранспортними підприємствами мали Донецька область – 26,2 %, Дніпропетровська – 11,2 %, Львівська – 6,5 %, найменші Закарпатська область – 0,8 %, Чернівецька та Чернігівська області – по 0,4% від загального обсягу перевезень.

Серед залізниць України значний обсяг вантажопотоку за цей же період продемонстрували Донецька (37 %), Придніпровська (31 %), Південно-Західна (10 %), на долю Одеської та Південної залізниць припадало по 8 %, Львівської 6 %.

В розподілі перевезень вантажів морським транспортом значну питому вагу займали Одеська область (38,6 %), м. Київ (36,2 %), найнижчу Дніпропетровська (4,9 %), Донецька (5,0 %) та Херсонська (1,9 %) області.

Дещо інша тенденція спостерігалася у вантажоперевезеннях річковим транспортом. Найбільші обсяги перевезень мали Одеська (37,6 %), Дніпропетровська (18,2 %) Херсонська (18,0 %), найменші Полтавська (3,1 %), Черкаська (0,7 %), Миколаївська (0,1 %) області.

Авіаційним транспортом перевезення вантажів та пошти у звітному періоді виконували 19 вітчизняних авіакомпаній, більша частина яких зосереджена в м. Києві.

У розподілі відправлення пасажирів за підсумками 2013 р. 50,49 % належить автомобільному транспорту, а саме автобусам, залізничному – 6,42%, авіаційному 0,12 %, морському 0,1 %, річковому 0,01 %, решта 42,86 % належить окремим видам міського пасажирського транспорту.

Найбільший обсяг відправлення пасажирів залізничним транспортом мають Київська (21,4%), Харківська (10,1%), Донецька (9,6%), Дніпропетровська (8,6%), найменший Миколаївська (0,6%), Херсонська та Чернівецька області (0,4%).

В розрізі автомобільного транспорту за період, що аналізується, виділялися Донецька (14,3%), Дніпропетровська (9,5%) області та м. Київ (12,2%). Найменший обсяг перевезень

пасажирів даним видом транспорту здійснювався в Полтавській (1,6%), Закарпатській та Чернівецькій областях (по 1,3%).

В міжнародному сполученні у перевезенні пасажирів лідируючі позиції займали Харківська (19 %), Львівська (16,5 %), Волинська (13,2 %) області.

За обсягами перевезення пасажирів морським транспортом кращі показники мали Миколаївська, Одеська області та м. Київ. При цьому в міжнародному сполученні майже 50 % пасажиропотоку обслуговувалося в Одеській області та м. Києві.

Серед перевезень пасажирів річковим транспортом найбільшу частку займали Миколаївська, Херсонська області та м. Київ, що складало 32,0, 22,0 та 18,0 % відповідно від загального обсягу пасажиропотоку.

Перевезення пасажирів авіаційним транспортом, зокрема в міжнародному сполученні, здійснювалось в Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській, Запорізькій, Київській, Кіровоградській, Луганській, Одеській, Харківській областях та м. Києві.

Різняться регіони і за показниками розвитку шляхів сполучення. Так, найбільшу щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям в км на 1 тис. км<sup>2</sup> території на кінець 2013 р. мали Львівська (376), Чернівецька (355), Тернопільська (351), Хмельницька (346), Вінницька (339) області, найменшу Миколаївська (195), Херсонська (174) області. За щільністю залізничних колій загального користування перші позиції займали Донецька (60), Львівська (58), Чернівецька (51), останні належали Київській та Черкаській (28), Чернігівській (27) та Херсонській (16) областям [2; 3; 4].

Кардинальним чином ситуація в 2014 р. погіршилась на транспорті Донецької та Луганської областей, що негативно позначається на показниках діяльності всієї транспортної системи держави. На відновлення нормальної діяльності транспортних підприємств та об'єктів інфраструктури яких буде потрібен тривалий час та значні суми коштів. Згідно до попередньої оцінки Міністерства інфраструктури, тільки на відновлення функціонування об'єктів дорожнього господарства даних областей необхідна сума в розмірі більше 2 млрд грн. [5].

Існуючі міжрегіональні диспропорції в розвитку транспортно-транзитного потенціалу окремих адміністративно-територіальних одиниць України можливо подолати, як зазначалося вище, шляхом розвитку мережевих відносин на транспорті, що дасть змогу не тільки географічно сконцентрувати взаємопов'язані з транспортом види діяльності та підвищити конкурентоспроможність транспортних підприємств, але і забезпечити розвиток економіки територій, на яких вони зосереджені.

Обрання нашою державою європейського вектору інтеграції передбачає необхідність поглиблення взаємовигідної співпраці на рівні адміністративно-територіальних одиниць України з регіонами країн-членів ЄС. Юридично закріплені угоди про співпрацю між окремими регіонами України та ЄС в більшості випадків стосуються розвитку торговельно-економічного, науково-технічного, культурно-гуманітарного та туристичного співробітництва і практично не зачіпають сферу взаємодії на рівні транспортних підприємств та розвитку інфраструктурних об'єктів. Сумісна реалізація проектів, в першу чергу, повинна включати стратегічні документи розвитку співробітництва в транспортній сфері, формування різноманітних мережевих структур у вигляді транспортних кластерів, альянсів, мереж транспортних і пов'язаних з ними компаній інших галузей економіки, віртуальних підприємств тощо.

Організаційно-правові питання створення таких структур знаходяться в сфері компетенції держави. Приватний бізнес при забезпеченні відповідних умов на державному і місцевому рівнях створить передумови формування єдиного транспортно-логістичного ланцюга постачань в будь яку точку нашої держави та її основних зовнішньоекономічних партнерів.

Враховуючи це, при розвитку мережевої взаємодії підприємств транспорту, перш за все, необхідно знайти точки перетину державних і приватних інтересів в транспортній сфері,

побудувати відповідні умовам сьогодення механізми управління мережевими структурами на транспорті з чітким розподілом ризиків і засобів їх зниження.

Європейські транспортні компанії вже давно оцінили переваги об'єднання і взаємодії в складі мережових структур, консолідації активів і розвитку сумісного бізнесу на партнерських засадах.

В сфері транспорту прикладом територіальної міжкластерної кооперації є Європейські мережі морських і транспортно-логістичних кластерів. В більшості країн ЄС підтримка кластерних ініціатив здійснюється як на державному, так і регіональних рівнях, але основну фінансову допомогу надає держава, найбільший обсяг якої отримують малі та середні підприємства, що входять до складу кластеру.

Широке розповсюдження в країнах ЄС отримали різного роду альянси – авіаційні, суднохідних компаній, залізничних перевізників. В більшості випадків вони створюються транспортними компаніями – конкурентами шляхом об'єднання їх зусиль для перерозподілу ринку транспортних послуг, стримування експортного потенціалу окремих країн, переманювання вантажо- і пасажиропотоків з одного виду транспорту на інший, збільшення обсягу транзиту тощо. При формуванні альянсів, як і інших видів мережових транспортних структур, враховуються інтереси не тільки безпосередніх учасників, але й тих, хто опосередковано пов'язаний з їх діяльністю, та вимоги перш за все міжнародних контролюючих органів в сфері дотримання антимонопольного законодавства.

Як кластери, так і альянси передбачають об'єднання підприємств певного виду транспорту. На нашу думку, ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів та їх сталого розвитку є створення міжтериторіальних транспортних мережових структур шляхом об'єднання не тільки підприємств транспортної галузі, але і географічно та економічно взаємопов'язаних з транспортом суб'єктів господарювання інших видів діяльності. При цьому треба брати до уваги, що стандартної моделі побудови мережових структур на транспорті не існує. В кожному окремому випадку ініціатива щодо їх створення може йти як зверху, так і знизу; головне, щоб вона була підтримана та реалізована шляхом об'єднання зусиль і ресурсів всіх зацікавлених сторін, не зачіпала бізнес-інтересів інших економічних агентів та не суперечила нормам національного і міжнародного права.

Досліджуючи сутність, особливості, формування і розвиток міжтериторіальних інтегрованих мережових структур в економіці Росії, М. А. Кантемірова зазначає, що під ними розуміється сукупність підприємств і організацій, що взаємодіють між собою на довгостроковій основі, взаємодоповнюють один одного в процесах господарської діяльності, мають спільні економічні інтереси і стратегії ринкової поведінки, спрямовані на експансію економічного простору, використання потенціалу територій і його відтворення та забезпечують високу стійкість, ефективність та конкурентоспроможність діяльності. На думку автора, головною метою їх функціонування є концентрація об'єктів власності, капіталів, інтелектуальних можливостей, виробничого потенціалу, маркетингово-збутових рішень, менеджменту на пріоритетних напрямках діяльності шляхом розвитку просторових мереж функціонування підприємств по створенню вартості [6].

При цьому наголошується, що відмінними властивостями таких структур є територіальна відособленість учасників та територіальна економічна експансія [7].

Враховуючи особливості функціонування підприємств різних видів транспорту, метою входження і взаємодії останніх в складі різноманітних міжтериторіальних транспортних мережових структур є, перш за все, об'єднання та кооперація всіх учасників транспортно-логістичного ринку шляхом консолідації зусиль, ресурсів, активів та технологій для закріплення і розширення своїх позицій на ринку, підвищення конкурентоспроможності та своєчасного, повного і якісного задоволення вимог споживачів транспортних послуг.

В залежності від розміру територій, масштабів охоплення ринків, кількості учасників будуть різними форми та види створених за їх участю мережових бізнес-об'єднань, але в



основу їх формування і функціонування повинні бути закладені сучасні інформаційно-комунікаційні технології.

Починаючи з 2002 року Всесвітній економічний форум разом з міжнародною школою бізнесу публікує Індекс мережевої готовності, який є комплексним показником, що характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та їх вплив на конкурентоспроможність країн та добробут населення. Згідно до даного рейтингу рівень розвитку ІКТ вимірюється за 53 параметрами, які об'єднані в три групи в залежності від умов для розвитку даних технологій: готовності громадян, ділових кіл та державних органів влади до застосування ІКТ; рівня використання зазначених технологій в суспільному, комерційному та державному секторах. Серед 148 країн, представлених в рейтингу, Україна за підсумками 2014 р. зайняла 81 місце, погіршивши свої позиції на 8 пунктів в порівнянні з 2013 р. (73 місце). Перше місце в рейтингу посіла Фінляндія, поряд з нею в десятку лідерів увійшли такі країни ЄС, як Швеція, Нідерланди, Англія, посівши 3, 4 і 9 місця відповідно [8].

Підсумовуючи вищенаведене та враховуючи накопичений загальноєвропейський досвід формування і функціонування міжтериторіальних мережевих структур на транспорті та можливості розвитку співробітництва в транспортній сфері між створеними за участю України та країн ЄС євро регіонів, а також між окремими регіонами нашої держави, необхідно створити сприятливі умови для взаємовигідного партнерства, отримання можливостей інвестування знань, досвіду, ресурсів, технологій, встановлення прямих контактів між суб'єктами транспортного та інших видів бізнесу з представниками державних і місцевих органів влади, консолідації обсягів перевезень, розвитку інфраструктурних об'єктів та інформаційно-комунікаційних технологій, виходу на нові міжнародні ринки, розробити наукові підходи до оцінки економічної ефективності мережевої взаємодії. Розвиток таких структур потребує багато часу і зусиль, узгодження напрямків транспортних стратегій, формування відповідних механізмів і інструментів взаємодії, але має суттєві переваги для подальшого розвитку регіонів і підвищення їх конкурентоспроможності.

### Література:

1. Сич Є.М. Організаційно-економічні проблеми взаємодії транспортних мереж суміжних країн: [монографія] / Є.М. Сич, О.М. Парубець. – Монографія. – К.: Логос, 2012. – 218 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів 2014 р. [Електронний ресурс]// Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2014. – 390 с. – Режим доступу: [http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/reuting\\_investiciynoyi\\_privablivosti\\_regioniv\\_2014\\_1.pdf](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/reuting_investiciynoyi_privablivosti_regioniv_2014_1.pdf)
4. Транспорт і зв'язок України: статистичний збірник / [за ред. О.О. Кармазіної]. – К.: Державна служба статистики України. – 2014. – 222 с.
5. Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/uk/news/47500.html>
6. Кантемирова М. А. Развитие интегрированных межтерриториальных сетевых структур в экономике России [Электронный ресурс] / М. А. Кантемирова // Фундаментальные исследования, 2013. – № 10-4. – С. 831-836. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-integrirovannyh-mezhterritorialnyh-setevyih-struktur-v-ekonomike-rossii>
7. Кантемирова М. А. Особенности интегрированных межтерриториальных сетевых структур [Электронный ресурс] / М. А. Кантемирова // Фундаментальные исследования, 2013. – № 10-4. – С. 825-830. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-integrirovannyh-mezhterritorialnyh-setevyih-struktur>
8. Всемирный экономический форум: Индекс сетевой готовности 2014 года [Электронный ресурс] / Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/04/24/6750>

**Polozova T.V.**

Ph.D., Associate Professor,  
*Kharkiv National University of radioelectronics, Kharkiv, Ukraine*

## **THE NOTION AND ESTIMATION OF INNOVATIVE-INVESTMENT FLEXIBILITY OF THE ENTERPRISE**

**Полозова Т.В.**

к.е.н., доцент,  
*Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків, Україна*

### **ПОНЯТТЯ І ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*In article model and the main stages of the estimation of innovative-investment flexibility of the enterprise are proposed. The method of the calculation coefficient innovativeness and coefficient investment ability of the enterprise is proposed. Logical and hierarchical scheme of the calculation of the index of innovative-investment flexibility of the enterprise is built.*

**Key words:** *estimation, stages, factor, flexibility, adaptation, innovative-investment flexibility of the enterprise.*

*У статті запропоновано модель та основні етапи оцінки інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства. Розроблено методику розрахунку запропонованих коефіцієнтів інноваційності та інвестоспроможності підприємства. Побудована логіко-ієрархічна схема розрахунку інтегрального показника інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства.*

**Ключові слова:** *оцінка, етапи, показник, гнучкість, адаптація, інноваційно-інвестиційна гнучкість підприємства.*

Сучасні умови розвитку економіки України вимагають від підприємств підвищення інноваційно-інвестиційної активності на національному та світовому ринках, що є фактором не тільки ефективного розвитку самого підприємства, але й важливою складовою розвитку національної і світової інноваційних систем. На тлі дестабілізуючих факторів економічного розвитку, що склалися в Україні, підвищується актуальність питань методологічного забезпечення оцінки та врахування індикаторів інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємств, яка характеризуватиме здатність підприємства до адаптації до умов мінливості зовнішнього інноваційно-інвестиційного середовища.

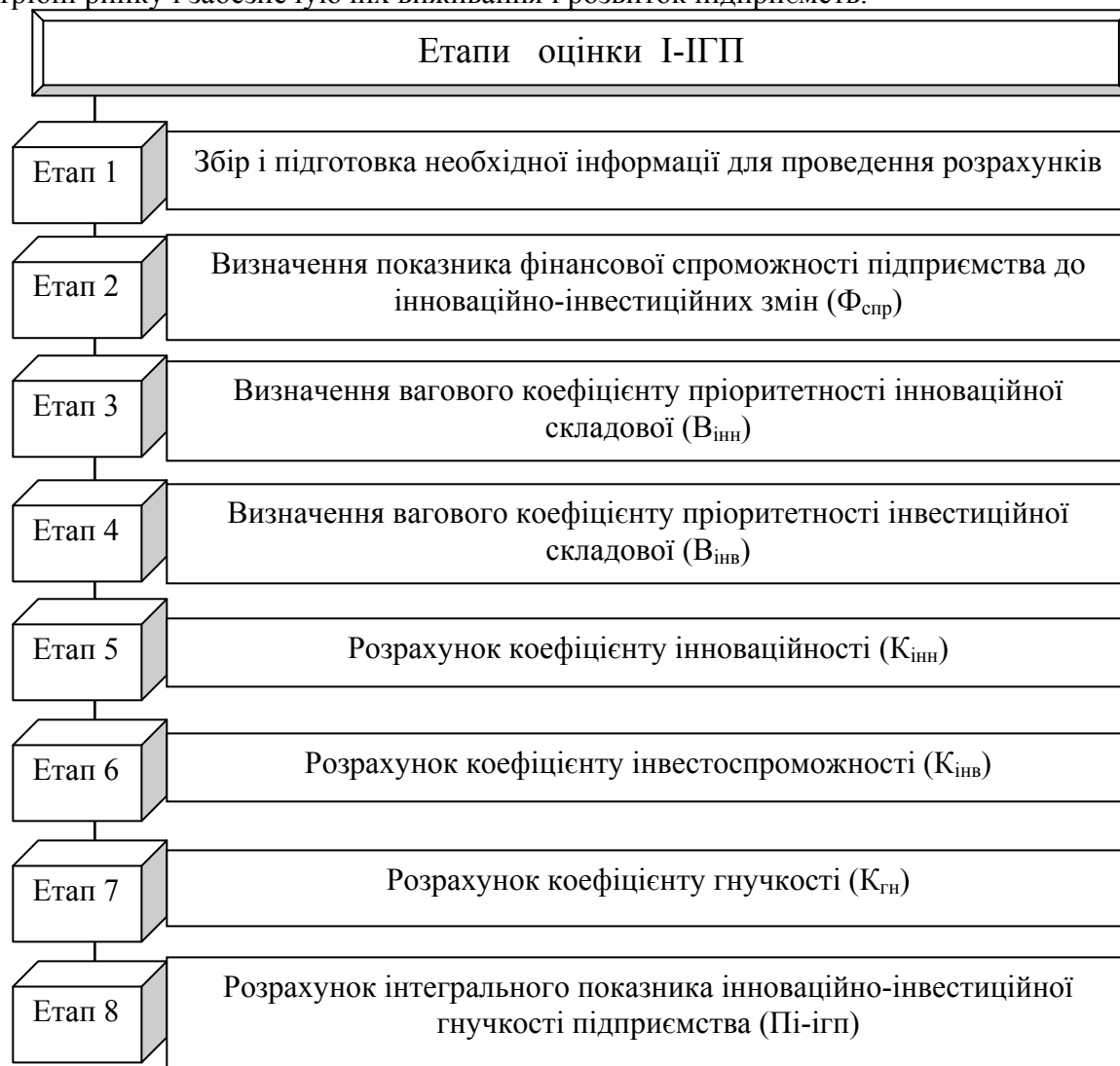
Проблематиці методичного забезпечення кількісного оцінювання в сфері інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств присвячено велику кількість наукових праць. Питання інноваційного та інвестиційного розвитку та оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу розглянуті у роботах таких відомих українських науковців, як С.М. Ілляшенко [1], П.П. Микитюк [2], П.Г. Перерва [3], Л.В. Соколова [4], О.М. Ястремська [5] та ін. Питанням економічної діагностики присвятили свої роботи такі вчені, як О.Г. Мельник [6], Я.А. Фомин [7] та ін. Дослідженню питання адаптивної гнучкості інноваційно-інвестиційного розвитку присвячено роботи таких вчених, як: Т.І. Дем'яненко [8], А. Сетхі, С. Сетхі [9], О.В. Грачов [10] та інші.

У роботі [8] автор запропонувала систему показників оцінки рівня адаптивної гнучкості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, серед яких: показники використання виробничих ресурсів (показники ефективності виробничих засобів; показники ефективності використання матеріальних ресурсів; показники ефективності використання праці); показники продажу (показники оцінки продажу продукції; показник собівартості продукції; показники оцінки величини та структури авансованого капіталу (активів)); показники ефективності господарської діяльності (показники прибутку та рентабельності підприємства); показники фінансового стану (показники ліквідності; показники фінансової стійкості; показники ділової активності).

Проте слід зазначити, що у запропонованій системі індикаторів відсутні показники, що характеризують результати або ефективність саме інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Науковець О.В. Грачов запропонував під гнучкістю підприємства розуміти здатність суб'єкта господарювання оновлювати номенклатуру продукції через організаційно-технологічні зміни у виробництві й управлінні підприємством для забезпечення прибутковості та конкурентоспроможності діяльності [10]. Таким чином, у даній праці основний акцент зроблено на виробничому аспекті, тобто здатності підприємства оновлювати номенклатуру продукції.

У роботі [11] як критерій оцінки ефективності діяльності підприємства запропоновано використати показник гнучкості підприємства на основі моделі гнучкого розвитку. Відповідно до даного підходу ефективно працюючими вважаються підприємства, які мають економічний потенціал (стійкість до оновлення) у поточному періоді і здатні одержувати необхідний результат, що дозволяє їм освоювати за визначені терміни певне число виробів, які потрібні ринку і забезпечуючих виживання і розвиток підприємств.



**Рис. 1. Основні етапи оцінки інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства**

*Джерело: розробка автора*

Результати наукового пошуку дозволяють зробити висновок про обмеженість використання у науковій літературі поняття «інноваційно-інвестиційна гнучкість підприємства», і відповідно, про недостатню глибину розробки питань методичного забезпечення кількісного вимірювання інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства.

Враховуючи актуальність і ступінь розробки даної проблеми, метою даного дослідження є визначення поняття «інноваційно-інвестиційна гнучкість підприємства» та розробка відповідного методичного інструментарію оцінки інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства (І-ІГП).

Результати проведених досліджень дозволили отримати визначення поняття «інноваційно-інвестиційна гнучкість підприємства» (І-ІГП), під якою пропонується розуміти здатність підприємства реагувати та адаптуватися до потреб ринку за умов мінливості зовнішнього середовища у процесі здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, що дозволяє у майбутньому виживати, утримувати і поширювати ринкові позиції, одержуючи необхідний результат, який забезпечує інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства.

На основі проведеного наукового пошуку у даному дослідженні запропонована модель оцінки І-ІГП, основні етапи якої наведені на рис. 1.

Головним призначенням запропонованої моделі є кількісна оцінка спроможності підприємства реагувати та адаптуватися до потреб ринку в процесі інноваційно-інвестиційної діяльності, виявлення і розрахунок факторів, що впливають на результативні показники, визначення резервів і шляхів підвищення ефективності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Запропонована модель доцільна при використанні на підприємствах, керівництво яких налаштоване і готове до прийняття рішень щодо випуску не тільки удосконаленої та модифікованої продукції, але й до випуску альтернативної (нової) продукції (за рахунок поширення асортименту).

Інформаційною базою для розрахунку показників за запропованою моделлю є статистична та бухгалтерська звітність, до якої в даний час в Україні відносяться [12]: Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1); Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2); Звіт про рух грошових коштів (форма № 3); Звіт про власний капітал (форма № 4); Структурне обстеження підприємства (форма № 1-підприємство (коротка)); Звіт з праці (форма № 1-ПВ); Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання (форма № 6-ПВ); Обстеження інноваційної діяльності підприємства (форма № ІНН); Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства (форма № 1-інновація); Звіт про створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності (форма № 1-технологія); Звіт про виконання наукових та науково-технічних робіт (форма № 3-наука); Звіт про набуття прав інтелектуальної власності та використання об'єктів права інтелектуальної власності (форма № 4-нт); Відомість обліку нематеріальних активів, нарахованої амортизації (зносу) (форма № ВНА-1); Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів (форма № 2-інвестиції); Звіт підприємства про реалізацію інвестиційного проекту в спеціальній (вільній) економічній зоні або на території пріоритетного розвитку (форма № 1-ІП); Звіт про іноземні інвестиції в Україну (форма № 10-зез); Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу (форма № 13-зез); інші інформаційні джерела (бізнес-план; результати маркетингових досліджень і т.ін.).

Математична формалізація розрахунку показника інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства ( $\Pi_{I-IGP}$ ) має такий вид:

$$\Pi_{I-IGP} = \Phi_{спр} \cdot K_{гн}, \quad (1)$$

де  $\Phi_{спр}$  – фінансова спроможність підприємства до реалізації інноваційно-інвестиційних процесів;

$K_{гн}$  – коефіцієнт гнучкості, призначений скоригувати показник фінансової спроможності підприємства до реалізації інноваційно-інвестиційних процесів (тобто суму чистого прибутку, спрямованого на реалізацію інноваційно-інвестиційних заходів).

Показник фінансової спроможності підприємства ( $\Phi_{спр}$ ) до реалізації інноваційно-інвестиційних процесів (або здатність підприємства до оновлення) характеризує частину чистого прибутку підприємства, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів, у загальній сумі чистого прибутку і розраховується за формулою:

$$\Phi_{спр} = \frac{\Pi_{i-i}}{\Pi_{ч}}, \quad (2)$$

де  $\Pi_{i-i}$  – частина чистого прибутку підприємства, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві;

$\Pi_{ч}$  – загальна сума чистого прибутку.

Прибуток, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів ( $\Pi_{i-i}$ ), виконує стратегічні задачі, що забезпечують розвиток підприємства, і є одним з факторів ефективності його інноваційно-інвестиційної діяльності. Чим більше частка прибутку, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів, тим вище темпи гнучкості підприємства і більше обсяг коштів, що спрямовуються на вирішення даних завдань.

Величина чистого прибутку, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві ( $\Pi_{i-i}$ ), визначається з урахуванням діючої системи оподаткування і мінімально необхідних сум прибутку, що спрямовуються на: приріст оборотних коштів ( $\Pi_{ок}$ ); утримання об'єктів соціально-культурного призначення ( $\Pi_{соц}$ ); дивіденди ( $\Pi_{д}$ ); інші витрати з прибутку ( $\Pi_{інш}$ ).

Виходячи з вищесказаного величину чистого прибутку, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві, можна визначити за формулою:

$$\Pi_{i-i} = \Pi_{ч} - \Pi_{ок} - \Pi_{соц} - \Pi_{д} - \Pi_{інш}. \quad (3)$$

Сума чистого прибутку ( $\Pi_{ч}$ ) визначається як різниця між величиною прибутку до оподаткування і сумою податку на прибуток за формулою:

$$\Pi_{ч} = \Pi \cdot \left(1 - \frac{\Pi_{п}}{100}\right), \quad (4)$$

де  $\Pi$  – сума прибутку до оподаткування;

$\Pi_{п}$  – діюча ставка податку на прибуток, %.

Інформаційним джерелом суми чистого прибутку підприємства є рядок 2350 форми № 2 "Звіт про фінансові результати".

Чим вище значення  $\Phi_{спр}$ , тим вище здатність і активність підприємства до реалізації інноваційно-інвестиційних заходів у майбутньому або порівняно з іншими підприємствами-конкурентами.

Другою складовою показника інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства є коефіцієнт гнучкості. Він розраховується як середньозважене коефіцієнтів інноваційності та інвестоспроможності, скоригованих, у свою чергу, на коефіцієнти пріоритетності інноваційної та інвестиційної складових відповідно. Коефіцієнт гнучкості пропонується розраховувати за формулою:

$$K_{гн} = \frac{V_{інн} \cdot K_{інн} + V_{інв} \cdot K_{інв}}{K_{інн} + K_{інв}}, \quad (5)$$

де  $V_{інн}$  – ваговий коефіцієнт пріоритетності інноваційної складової інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (визначається експертним шляхом);

$K_{інн}$  – коефіцієнт інноваційності, який характеризує здатність підприємства до реагування на інноваційні процеси (зміни);

$V_{інв}$  – ваговий коефіцієнт пріоритетності інвестиційної складової інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (визначається експертним шляхом);

$K_{інв}$  – коефіцієнт інвестоспроможності, який характеризує інвестиційні можливості щодо реалізації інноваційних процесів на підприємстві.

Загальний підхід до розрахунку коефіцієнтів інноваційності та інвестоспроможності базується на методиці розрахунку середньгеометричного та відображається формулою:

$$K_{інн(інв)} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i}, \quad (6)$$

де  $I$  –  $i$ -й індекс, що характеризує інноваційну (або інвестиційну) складову І-ІГП;

$n$  – кількість індексів, які характеризують інноваційну (або інвестиційну) складову І-ІГП.

Коефіцієнт інноваційності розраховується як середньгеометричне індексу оновлення, індексу впровадження інноваційних заходів, індексу комерціалізації об'єктів права

інтелектуальної власності та індексу використання людських ресурсів як складової інтелектуального потенціалу підприємства за формулою:

$$K_{\text{інн}} = \sqrt[4]{I_{\text{он}} \cdot I_{\text{впр}} \cdot I_{\text{ком}} \cdot I_{\text{люд}}} = \sqrt[4]{\frac{V_{\text{осв.вл}}}{V} \cdot \frac{I_{3_{\text{вл}}}}{I_3} \cdot \frac{\text{ОПВ}_{\text{вл}}}{\text{ОПВ}} \cdot \frac{Ч_{\text{інн}}}{Ч}}, \quad (7)$$

де  $I_{\text{он}}$  – індекс оновлення, який характеризує частку виробів, що знаходяться на стадії розробки та освоєння власного виробництва ( $V_{\text{осв.вл}}$ ) у загальному обсязі продукції ( $V$ );

$I_{\text{впр}}$  – індекс впровадження інноваційних заходів, який характеризує частку кількості власних впроваджених інновацій ( $I_{3_{\text{вл}}}$ ) у загальній кількості впроваджених інновацій ( $I_3$ ) на підприємстві;

$I_{\text{ком}}$  – індекс комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності, який показує питому вагу комерціалізованих об'єктів права інтелектуальної власності через використання у власному виробництві ( $\text{ОПВ}_{\text{вл}}$ ) у загальній кількості комерціалізованих об'єктів права інтелектуальної власності на підприємстві ( $\text{ОПВ}$ );

$I_{\text{люд}}$  – індекс використання людських ресурсів як складової інтелектуального потенціалу підприємства, який характеризує частку чисельності працівників, здатних розробляти та впроваджувати інновації ( $Ч_{\text{інн}}$ ) до загальної чисельності працівників ( $Ч$ ).

Таким чином, коефіцієнт інноваційності відбиває здатність підприємства перебудовуватися на випуск нових виробів та адаптуватися до необхідних ринкові потреб.

Коефіцієнт інвестоспроможності розраховується як середньгеометричне індексу реалізації інвестиційних проектів, індексу фінансування інвестиційних проектів та індексу фінансової незалежності за формулою:

$$K_{\text{інв}} = \sqrt[3]{I_{\text{реал}} \cdot I_{\text{фін}} \cdot I_{\text{ф.нез}}} = \sqrt[3]{\frac{\text{ІІ}_{\text{реал}}}{\text{ІІ}_{\text{пл}}} \cdot \frac{\text{ІІ}_{\text{вл}}}{\text{ІІ}_{\text{реал}}} \cdot \frac{I_{\text{вл}}}{I}}, \quad (8)$$

де  $I_{\text{реал}}$  – індекс реалізації інвестиційних проектів, який характеризує частку кількості реалізованих інвестиційних проектів ( $\text{ІІ}_{\text{реал}}$ ) у загальній кількості інвестиційних проектів, що планувалися до реалізації ( $\text{ІІ}_{\text{пл}}$ );

$I_{\text{фін}}$  – індекс фінансування інвестиційних проектів, який характеризує частку кількості інвестиційних проектів, профінансованих за рахунок власних інвестиційних коштів ( $\text{ІІ}_{\text{вл}}$ ) у загальній кількості реалізованих інвестиційних проектів ( $\text{ІІ}_{\text{реал}}$ );

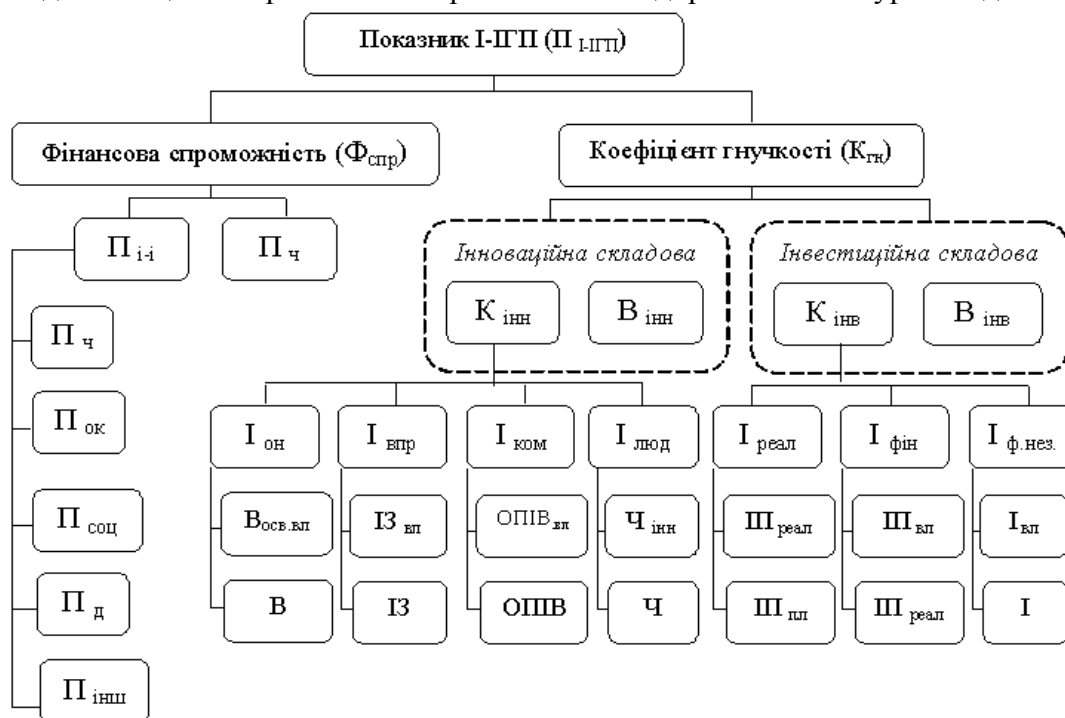
$I_{\text{ф.нез}}$  – індекс фінансової незалежності, який демонструє власну спроможність фінансувати інвестиційні заходи та розраховується відношенням суми власних грошових коштів, спрямованих на фінансування проведених інвестиційних заходів ( $I_{\text{вл}}$ ) до загальної суми інвестиційних коштів, спрямованих на реалізацію інвестиційних заходів ( $I$ ).

Слід зауважити, що при розрахунку коефіцієнтів інноваційності та інвестоспроможності може бути відсутня будь-яка складова, яка приймає участь у розрахунку. Це обумовлене відсутністю на підприємстві у розрахунковому періоді відповідних заходів. Наприклад, протягом періоду, в якому здійснюється розрахунок, не передбачалося заходів щодо комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності. Тоді у формулі (7) розрахунку коефіцієнту інноваційності буде знижено ступінь кореню до ( $n=3$ ).

Технологія розрахунку показника інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства представлена логіко-ієрархічною схемою, яка наведена на рис. 2.

Запропонований у даному дослідженні показник може бути використаний як кількісний індикатор інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства у часі та просторі. Ідентифікація міри гнучкості у часі передбачає визначення динаміки розрахованого значення показника, використовуючи дані досліджуваного підприємства. Збільшення значення даного показника у динаміці буде характеризувати позитивну тенденцію на шляху адаптації та реагування підприємства на інноваційно-інвестиційні процеси. Зменшення значення даного показника у динаміці, навпаки, характеризуватиме регресивну реакцію на інноваційно-інвестиційні процеси, що відбуваються на підприємстві. Просторова ідентифікація міри гнучкості передбачає порівняння розрахованих значень даного показника кількох підприємств однієї галузі. Максимальне значення показника гнучкості буде свідчити про

більшу здатність підприємства до адаптації ринковим вимогам з урахуванням своїх фінансових можливостей порівняно з іншими суб'єктами господарської діяльності. Це може бути складовою оцінки стратегічного протистояння підприємств-конкурентів даної галузі.



**Рис. 2. Логіко-ієрархічна схема формування інтегрального показника інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства (Π<sub>ІГП</sub>)**

*Джерело: розробка автора*

Таким чином, основним призначенням запропонованої моделі є кількісна ідентифікація у часі та просторі спроможності підприємства реагувати та адаптуватися до потреб ринку в процесі інноваційно-інвестиційної діяльності, що є одним з основних факторів підвищення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства у конкурентному просторі.

Використання науково-обґрунтованого підходу до оцінки гнучкості на практиці дозволить підприємствам комплексно і більш об'єктивно оцінити свої інвестиційні можливості до інноваційних перетворень, здійснити кількісну ідентифікацію факторів, що негативно впливають на інноваційно-інвестиційну активність, та вчасно розробити і впровадити стимулюючі заходи, спрямовані на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства. Наслідком цього має бути активізація процесів, які сприятиме залученню сторонніх інвесторів.

Перспективою подальших досліджень може бути розробка процедури експертного оцінювання вагових коефіцієнтів пріоритетності інноваційної та інвестиційної складових показника інноваційно-інвестиційної гнучкості підприємства.

### Література:

1. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенко. – Суми : ТОВ "друкарський дім "папірус", 2011. – 644 с.
2. Микитюк П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств : монографія / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Тернограф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. – 304 с.
3. Перерва П. Г. Трансфер технологій : монографія / П. Г. Перерва, Д. Коциски, Д. Сакай, М. Верешне Шомоши. – Х. : Віroveць А. П. "Апостроф", 2012. – 668 с.
4. Соколова Л. В. Моделирование выбора инвестиционно-привлекательного промышленного объекта / Л. В. Соколова, Т. М. Герман // Економіка : проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 249. – В 5 т. – Т. 5. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 1312-1316.

5. Ястремська О. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О. М. Ястремська. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 392 с.
6. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: монографія / О. Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
7. Фомин Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия: учеб. пособие для вузов / Я. А. Фомин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
8. Дем'яненко Т. І. Оцінка рівня адаптивної гнучкості у формуванні адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства / Т.І. Демяненко // БізнесІнформ. – 2012. – № 12. – С. 217–220.
9. Sethi A. K. Flexibility in Manufacturing: A Survey / A. K. Sethi and S. P. Sethi // The International Journal of Flexible Manufacturing Systems, 1990. – № 2. –р. 289–328.
10. Грачов О. В. Управління розвитком гнучкості підприємства : Дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.В. Грачов / Харківський національний економічний ун-т. — Х., 2006. – 266 с.
11. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / Самочкин В.Н. и др.; под ред. В.Н. Самочкина; – 2-е изд. доп. – М.: Дело, 2002. – 376 с.
12. Публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/pr/prm\\_ric/pm\\_u/prm\\_met.html](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/pr/prm_ric/pm_u/prm_met.html)

### **Punchak L.**

PhD of Economic Science, senior teacher  
National technical university of Ukraine "KPI", Ukraine

## **BOOK EXHIBITION ACTIVITY IN THE CONTEXT OF COMMUNICATIVE FUNCTION**

### **Пунчак Л.А.**

к.е.н., старший викладач  
Національний технічний університет України «КПІ», Україна

## **ДІЯЛЬНІСТЬ КНИЖКОВИХ ВИСТАВОК В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЇХ КОМУНІКАТИВНОЇ ФУНКЦІЇ**

*This article investigated the role of book exhibitions and fairs in the distribution and sales promotion of publishing and bookselling business products. Built classification and definition of the most iconic on different grounds book fairs and exhibitions. Exhibition of books considered as a way of communication, including professional, tool of information and cultural character. The features of promotional activities carried out at book fairs and exhibitions and their impact on firm performance.*

**Keywords:** publishing, exhibition, intelligence, communication, culture, function, fair.

*В даній статті досліджено роль книжкових виставок та ярмарок у поширенні та стимулюванні збуту продукції книговидавничих та книготорговельних підприємств. Побудовано класифікацію і визначено найбільш знакові за різними ознаками книжкові ярмарки та виставки. Розглянуто виставку книг як спосіб комунікації, в т.ч. професійної, захід культурно-пропагандистського характеру. Визначено особливості рекламної діяльності, проваджуваної на книжкових виставках та ярмарках та їх вплив на результати діяльності підприємств.*

**Ключові слова:** видавнича діяльність, виставка, інтелект, комунікація, культура, функція, ярмарка.

В умовах розвитку сучасного інформаційного суспільства, яке висунуло на перший план знання, інтелект та професіоналізм кожного з його членів, одну з найважливіших ролей, не дивлячись на прогнози зарубіжних вчених та практиків, відіграє книга як спосіб соціальної комунікації, актуалізований засобами книжкової справи.

Під впливом часу, одночасно змінюється і структура видавничого репертуару, як у кількісному, так і в якісному співвідношенні, що найтіснішим чином пов'язано з популяризацією електронної книги. Проте значною проблемою є зростання чисельності населення, яка не читає книг. Криза читання – це загальносвітова тенденція, і саме тому уряди світових держав впроваджують спеціальні державні програми, спрямовані на його подолання. Значна частина напрямів цих національних програм прямо пов'язана з книжковими виставками-ярмарками, які з одної сторони є господарською формою взаємозв'язку між видавцями та книготорговцями, а з іншої – своєрідним



соціокультурним феноменом, способом соціальної комунікації та засобом розвитку вітчизняної культури.

Питанням діяльності виставок-ярмарок, в т.ч. книжкових, присвячені праці таких вчених як А.Беловицька, Е.Беспалова, Г.Шведова-Водка, М.Н.Куфаєва, А.М.Ловягіна, Н.А.Рубакіна, А.І.Шамурина, І.С.Баренбаума, А.С.Мильнікова, О.О.Гречихіна та ін. Проте, недостатньо висвітленими залишаються питання діяльності книжкових виставок та ярмарок в контексті реалізації їх комунікативної функції.

Метою статті є дослідження рекламно-пропагандистської діяльності книжкових виставок та ярмарок.

Книжкові виставки-ярмарки виникли в Німеччині в XIII ст. як форма оптової торгівлі книгами. Сьогодні вони стали невід'ємним елементом сучасного життя світового співтовариства. Особливо їх інтенсивний розвиток відбувався у другій половині XX ст., зокрема – останні десятиріччя. На теперішній час щорічно проводиться близько 300 найбільших та найзначніших книжкових виставки у 86 країнах світу.

В сучасних умовах, посилення ролі та значення книжкових виставок-ярмарок зумовлені рядом причин, в тому числі – інтенсивним процесом інтеграції, який спостерігається в книжковій справі: книжкові ринки окремих країн виходять за межі національних кордонів та набувають інтернаціональних рис. При цьому, взаємодія внутрішнього та зовнішнього світових книжкових ринків відбувається на багатьох рівнях та в різних формах, головними з яких є експорт та імпорт книг, продаж ліцензій та їх закупка у зарубіжних правовласників, торгівля через Інтернет, засвоєння зарубіжного досвіду та відтворення ідей на внутрішньому ринку, участь у міжнародних та національних виставках-ярмарках. За даними Книжкової Палати України, остання форма є найбільш поширеною серед вітчизняних видавництв, що пов'язано з руйнацією в останні десятиліття старої централізованої системи оптової книжкової торгівлі та відсутністю на даний момент її якісної заміни.

Згідно з експертними даними, книжкова торгівля останні роки стала галуззю, яка найбільш динамічно та інноваційно розвивається. При цьому інновації тут мають місце не в рамках загального напрямку розвитку, а змінюється сам напрям [2]. В руслі цього розвитку відбувається процеси, наслідки яких особливо негативно відобразились на діяльності незалежних книжкових магазинів.

Дані дослідження книжкового ринку, яке проводилось GfK Custom Research у 2013 році показують, що система каналів розподілу, під якими мається на увазі сукупність підприємств, організацій та сторонніх осіб, які беруть участь у доведенні продукту (книги) від виробника (видавця) до споживача, є досить розгалуженою. Найбільш популярними залишаються книжкові магазини, якими користуються більше половини респондентів. 17% опитаних купують книжки через Інтернет. Книжкові магазини та супермаркети передовсім приваблюють читачів широким асортиментом літератури та зручністю пошуку книжок. Купівлі на книжкових ятках, в кіосках чи некнижкових магазинах носять переважно спонтанний характер.

Сучасні довідкові видання з маркетингу трактують ярмарку як одне з організаційних заходів по поширенню продукту на ринок, в якому демонстрація продукту поєднується зі збутом; як специфічну форму стимулювання продажів (в першу чергу нових товарів); як форму організації оптової торгівлі [1; 2; 6]. Крім того, відзначають, що ярмарка має дуже багато спільного з виставкою, але на відміну від останньої, носить більш утилітарний характер.

В світі щорічно проводиться більш як 500 книжкових виставок та ярмарок. Половина з них відбувається в Європі, найбільші книжкові експозиції належать таким країнам, як Німеччина, Франція та Італія. На найбільшій у світі Франкфуртській книжковій ярмарці укладається до 80% договорів на продаж тиражів видань. Крім того, ніщо не може порівнятись з виставками-ярмарками по ефективності реклами та пропаганді книги та читання, що вказує на їх активну участь в розвитку культури.

На основі проведеного аналізу нами визначено, що сучасні світові книжкові виставки-ярмарки можна розділити за цільовим призначенням на такі групи:

- виставки-ярмарки, які орієнтуються переважно на правові угоди та в основному професіоналів. Це перш за все, Франкфуртська КЯ, Міжнародна ярмарка дитячої книги в Болоньї тощо.

- виставки-ярмарки, які орієнтовані переважно на торгові угоди по готовим тиражам. Вони розраховані в першу чергу на книготорговців та відвідувачів, оскільки в їх рамках відбувається продаж книг зі стендів. Це Паризький книжковий салон, Брюссельська МКЯ тощо.

- виставки-ярмарки, які організуються в країнах частково націоналізованими або слабо розвиненими книжковими ринками, які мають скоріше соціально-культурну орієнтацію та значно меншу комерційну значимість. Це перш за все Алжирська, Дакарська ярмарки.

- дрібні, масові, регулярні заходи на кшталт Днів, Тижнів, Декад книги. Їх функціональне навантаження – багатопланове: це пропаганда читання в цілому, активізація інтересу до книги у так званих маргінальних прошарків населення, рекламні цілі, та можливості збільшення власне продажів. Проте останнє не є домінантною ціллю. Важливим є те, що подібні заходи мають загальнокультурну та державну значущість, з відповідним ставленням до них владних структур всіх рівнів, а не як предмет занепокоєння професіонально пов'язаних з книгою організацій та структур.

Дослідження світової системи книжкових виставок-ярмарок показує, що їх функції останні роки розширюються, відповідно зростає роль ярмарки як місця укладання правових угод, форми оптової торгівлі книгами. Разом з тим, ні одна з них сьогодні не проводиться без великої культурно-просвітницької програми, призначеної як для спеціалістів, так і для широкого кола відвідувачів.

На книготорговому рівні книжкова виставка-ярмарка являє собою форму оптової торгівлі книгами, яка здійснюється як правило, з певною періодичністю в одному й тому ж встановленому місті та у встановлені терміни, та виконує роль посередника між товаровиробником (виробництвом) та роздрібними підприємствами (магазинами); сприяє встановленню господарських зв'язків, укладанню договорів по поставкам, тощо.

Як соціокультурний феномен, виставка-ярмарка книг являє собою своєрідний спосіб комунікації (перш за все, професійної), який склався історично, крупомаштабний захід культурно-пропагандистського характеру. Це означає наступне: широко рекламує та пропагандує книгу в цілому та книжкову продукцію конкретних видавництв, сприяючи активізації її збуту на внутрішньому та зовнішньому ринках, та отримання прибутку, дослідженню попиту населення, розширенню професійних, ділових та комерційних контрактів видавництв та книготорговців, виставки-ярмарки тим самим активно беруть участь в процесі формування суспільної свідомості, пропаганді читання, розвитку національної культури, є засобом реалізації зовнішньої та внутрішньої політики держави.

При цьому повнота функцій, які виконуються ярмаркою, її ефективність залежать від її організації, якості підготовки на різних рівнях: від видавництв до професійних організацій – організаторів виставки-ярмарки, та державних структур, під патронажем яких вона проводиться.

Актуалізація книги як способу соціальної комунікації в процесах та засобами книжкової справи представляє собою процес руху книги в єдності процесів книговиробництва, книгопоширення та книговідтворення, які відповідно, не ототожнюються з виготовленням книжкового видання в його матеріально-речовій формі, фізичним розподілом тиражу видання через бібліотеки та книжкову торгівлю, перевиданням та читанням конкретного книжкового видання. Принципово важливо підкреслити, що всі три процеси, перераховані раніше, починаються та відбуваються в суспільній свідомості. Саме тому і книга реалізує в суспільстві свої ідеологічні, політичні, пізнавальні, освітні, естетичні

функції та завжди була, є і буде способом відображення та засобом формування суспільної свідомості.

Звідси значною є роль книжкових виставок-ярмарок як своєрідного засобу комунікації, розвитку культури, пропаганди книги та читання. Проте, для того, щоб виставка-ярмарка в повній мірі виконувала ці функції, вона повинна бути організована на відповідному високому рівні, який перш за все передбачає розмаїття засобів реклами та пропаганди книги, які застосовуються, їх ефективності. При цьому необхідно пам'ятати, що книга є товаром особливого виду і її справжня цінність реалізується за допомогою процесу читання і вона задовольняє перш за все духовні потреби, яка сама ж і здатна сформувати.

Реклама та пропаганда в книжковій торгівлі існують у діалектичній єдності у вигляді комплексу процесів та заходів з поширення духовних цінностей, які знайшли своє відображення у видавничій продукції, та одночасно обов'язковому формуванню споживчого попиту на конкретні видання. Особливістю рекламно-пропагандистської кампанії в рамках виставки-ярмарки є тривалість її проведення, оскільки вона реалізується як під час підготовки, так і в період проведення заходу, та застосовується в двох основних напрямках: реклама та інформація про саму виставку-ярмарку, реклама та інформація про експонента та їх друкованої продукції.

Важливою особливістю рекламно-пропагандистської діяльності на ярмарці є вмале поєднання в ній засобів масової інформаційної пропаганди, які традиційно широко використовуються видавцями з так званими контактними аудиторіями, тобто засобами безпосереднього впливу на покупців, які в практиці книжкової справи зазвичай використовуються книготорговці. Одночасне використання великої кількості різних засобів реклами, пропаганди книги та читання в умовах ярмарки – друга її особливість – дає можливість здійснити цей процес одночасно на трьох різних рівнях: інформаційному, спонукальному та нагадуючому, що є надзвичайно важливим для повноти впливу на споживача, і робить виставку саму по собі найбільш ефективним засобом реклами та пропаганди книги.

Номінально організація виставково-ярмаркової діяльності має сприяти діяльності видавництва і розвитку книжкового ринку через створення позитивного іміджу видавництва, вивчення попиту на книжкову продукцію, ідентифікацію проблем книговидавання і книгопоширення. На практиці, як канал

збуту, виставково-ярмаркова діяльність не дає очікуваного ефекту. Основними причинами є недостатня увага організаторів до маркетингових інструментів, недосконалість здійснюваної рекламно-інформаційної діяльності, počas низький рівень технічного забезпечення, незадоволення потреби у розширенні виставкових площ.

В умовах зміни структури видавничого репертуару, появи нових та вдосконалення старих, традиційних, каналів збуту, виставки та ярмарки все більше перетворюються на інформаційно-сервісні біржі та потужні механізми реклами та пропаганди книги, а відповідно – засобу розвитку культури.

Проведений аналіз свідчить, що порівняно з 90-ми роками, книжкові виставки-ярмарки в Україні помітно прогресують, проте, невирішеними залишаються і численні проблеми, які не дозволяють говорити про відповідність вітчизняних книжкових виставок сучасним європейським тенденціям.

### Література:

1. Бондаренко Я. Мрії збуваються / Я. Бондаренко // Світ дитячих бібліотек. – 2010. – №1. – С. 6-9.
2. Вербицкая В. Роль Интернет в выставочном бизнесе / В.Вербицкая // Электронный ресурс. - Режим доступа: [www.expro.ua/Articles/lang/ra/articleid/](http://www.expro.ua/Articles/lang/ra/articleid/)
3. Дослідження ринку книг в Україні // Электронный ресурс. - Режим доступа: [http://www.gfk.ua/public\\_relations/useful\\_info/index.ua.html](http://www.gfk.ua/public_relations/useful_info/index.ua.html)
4. Интернет технології у виставковій діяльності / Т. Дупляк., Т. Ткаченко // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 3. – С. 26-29.
5. Исследования книжного рынка Украины // Маркетинговые исследования. – 2008. – № 4. – С. 91.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга /Ф.Котлер. — К.; СПб.; М.: Издат. дом "Вильямс", 1998. – 680с.

**Sadchikov V.S.**

Postgraduate student

*Chernihiv National University of Technology, Ukraine*

## **CONCEPTUAL BASES OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CROP ENTERPRISES**

**Садчиков В.С.**

аспірант

*Чернігівський національний технологічний університет, Україна*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА**

*Проаналізований організаційно-економічний механізм та розглянуті пріоритетні напрями інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва. Сформовані основні аспекти реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва. Наведена концептуальна схема управління інноваційним розвитком аграрних підприємств та виявлені основні чинники зростання інвестицій в аграрне виробництво.*

**Ключові слова:** *організаційно-економічний механізм, інноваційний розвиток, підприємства галузі рослинництва, аграрні відносини, стратегія інноваційно-технологічного розвитку, аграрний ринок, інвестиції, агроінновації.*

*The organizational and economic mechanism of innovative development of the crop industry is analyzed. The main aspects of strategy organizational-economic mechanism of innovative development of the crop industry are formed. Conceptual diagram of innovative development of the industry crop are given. The basic ways of innovation development in agricultural enterprises is highlighted. The basic factors of investment in innovation are shown.*

**Keywords:** *organizational and economic mechanism, innovative development, crop enterprises, agrarian relations strategy of innovation and technological development, agricultural market, investment, agricultural innovation.*

Виробництво аграрної продукції посідає провідне місце в системі продовольчої безпеки кожної країни, оскільки є обов'язковою передумовою соціальної та економічної стабільності держави. Важливість та необхідність гарантування продовольчої безпеки України потребує підтримання відповідного рівня виробництва продуктів харчування, що в свою чергу передбачає використання державної підтримки аграрних підприємств та вжиття заходів щодо впровадження ефективного організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва.

На рівні аграрного підприємства організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку (ОЕМІР) націлений на:

- прискорення розвитку науково-технічного прогресу в аграрній сфері;
- ефективну розробку інновацій та втілення комплексу заходів в інноваційний розвиток аграрного виробництва;
- технологічне переоснащення основних засобів аграрних підприємств та забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції.

ОЕМІР виконує такі функції: фінансування, планування та розробку матеріально-технічного забезпечення інновацій; одержання, аналіз та використання інноваційної інформації; оцінку економічної ефективності інновацій; та інше. ОЕМІР має виконувати такі завдання:

- реалізація інноваційного потенціалу аграрного підприємства з метою прискорення процесів розробки та впровадження нової техніки та прогресивних аграрних технологій;

- прискорення процесу інноваційного розвитку аграрних підприємств за допомогою формування інноваційної інфраструктури в аграрній сфері, розвитку нових форм господарювання та системи державної підтримки інноваційних процесів в аграрній сфері;
- ефективне використання законодавчої підтримки з боку держави та інституційного забезпечення у створенні якісно нових агротехнологій, форм організації аграрного виробництва та інноваційного потенціалу всіх суб'єктів господарювання;
- створення належних фінансово-економічних та виробничо-технологічних умов для реалізації інноваційного потенціалу аграрних підприємств і організація ефективного інноваційного процесу.

ОЕМІР повинен створити сприятливі умови для прискорення інноваційних процесів та забезпечити інноваційний розвиток аграрних підприємств [4].

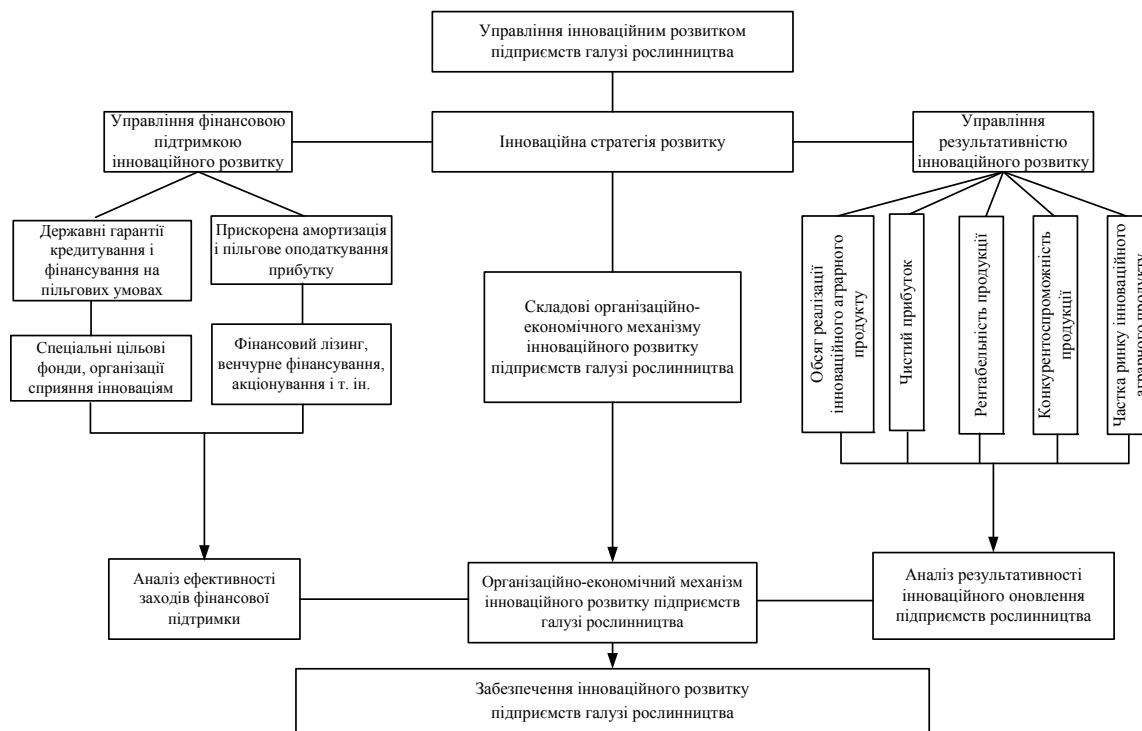
Процес управління інноваційним розвитком, який включає процедурні, організаційні, інформаційні, технічні аспекти реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва, є засобом раціонального та ефективного використання нововведень в роботі аграрних підприємств, розробці нового аграрного продукту, техніко-технологічному переоснащенні виробництва (рис. 1).



**Рис. 1. Стратегічні складові організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва**

Концептуальна схем управління інноваційним розвитком аграрних підприємств, що базується на використанні відповідного ОЕМІР, включає управління фінансовою підтримкою та результативністю інноваційного розвитку, що забезпечує необхідні і достатні умови реалізації всіх стратегічних складових, спрямованих на забезпечення інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва (рис. 2).

Інноваційний розвиток аграрних підприємств можливий за наявності відповідного інноваційного потенціалу і необхідних механізмів його реалізації, що створює об'єктивні передумови для нарощування темпів конкурентних переваг на аграрних підприємствах, при використанні потенційних можливостей розвитку аграрного ринку [1]. Таким чином, на підприємствах галузі рослинництва виникає об'єктивна необхідність в стимулюванні інноваційного розвитку, у підтримці всіх заходів щодо впровадження інновацій в аграрне виробництво.



**Рис. 2. Концептуальна схема управління інноваційним розвитком підприємств галузі рослинництва**

Розглянемо основні шляхи інноваційного розвитку на аграрних підприємствах [2]:

- вдосконалення основ інноваційного розвитку виробництва на базі останніх досягнень аграрної науки;
- освоєння та використання інноваційних технологій та інноваційних засобів виробництва на аграрних підприємствах;
- виокремлення програм навчання та розвитку персоналу для поглиблення процесів виробництва інноваційної аграрної продукції;
- впровадження інноваційних заходів щодо вдосконалення системи виробничої безпеки, в тому числі і екологічної;
- створення систем управління інноваційним розвитком виробничих процесів на аграрних підприємствах.

Основні шляхи інноваційного розвитку на аграрних підприємствах визначають інноваційний потенціал розвитку підприємств галузі рослинництва та можливості вирішувати певні проблеми і завдання. Ступінь використання інновацій залежить від характеру розвитку та ефективності системи менеджменту на аграрних підприємствах. Інноваційний розвиток підприємств галузі рослинництва повинен бути взаємопов'язаний із інтелектуальним капіталом підприємств, використовуючи всі наукові знання та їх трансформацію в інноваційні наукомісткі технології та технологічні рішення.

Виходячи з цього, кожне аграрне підприємство розробляє свою стратегію інноваційно-технологічного розвитку, при цьому враховуючи власні інтереси, цілі та потенційні можливості подальшого розвитку підприємства [3].

Пріоритетні напрями інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва стосуються насамперед:

- впровадження новітніх аграрних технологій виготовлення продукції рослинництва;
- виготовлення нових видів рослин за допомогою впровадження ефективної селективної політики аграрних підприємств;
- застосування нових видів добрив для прискореного росту рослин, інноваційних засобів їх захисту, збільшення урожайності та підвищення якості аграрної продукції;

- пошук напрямків розширення меж ринку (охоплення нових сегментів ринку, виявлення нових способів використання товару, виходу на нові ринки);
- диверсифікація виробництва і збуту (пропозиція на нових ринках нових товарів, які розвивають традиційні та інноваційні напрямки діяльності підприємства.

Оптимальне співвідношення джерел інвестиційних ресурсів і використання чинників зростання інвестицій та пріоритетних напрямів інноваційного розвитку аграрних підприємств, а також тісний взаємозв'язок через систему управління між інноваційною, виробничою та маркетинговою діяльністю приводять до позитивного результату здійснення інноваційної стратегії [5].

У сучасних умовах ОЕМІР впроваджує інвестиційну стратегію підприємства шляхом розробки і реалізації інноваційних проектів, головна особливість яких полягає у тому, що вони охоплюють етапи, пов'язані як із здійсненням дослідницької фази життєвого циклу інновацій, так і виконанням всіх інших етапів, закінчуючи дифузією інноваційного продукту. Розглянемо чинники зростання інвестицій в інноваційну діяльність (рис. 3).



**Рис. 3. Чинники зростання інвестицій в інноваційну діяльність підприємств галузі рослинництва**

Складність і багатогранність взаємодії інноваційних та інвестиційних процесів дозволяє говорити про необхідність постійного вдосконалення наукових підходів до формування організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва, а також про трансформацію організаційно-економічного механізму в базову стратегічну модель розвитку галузі рослинництва. Така трансформація організаційно-економічного механізму розглядається як один з основних способів адаптації до змін зовнішнього ринкового аграрного середовища та здійснення інноваційного розвитку, поліпшення якості кінцевого аграрного продукту для повного задоволення попиту споживачів даного виду продукту на території України та на зарубіжних ринках.

### Література:

1. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
3. Пономаренко В.С., Пушкарь А.И. Методи и моделі фінансового забезпечення розвитку підприємств: Монографія. – Х.: ХДЕУ, 2000. – 160 с.
4. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством. – Х.: Основа, 2002. – 619 с.
5. Пилипенко А.Ф. Формирование организационно-экономического механизма обеспечения устойчивости работы предприятия: Дис. канд. экон. наук: 08.06.01. – Харьков, 2002. – 188 с.

**Sievidova I.A.**

PhD in Economics, Associate professor  
*V. Dokuchaev Kharkiv National Agrarian University, Ukraine*

## **ORGANIZATIONAL-ECONOMIC BASES OF ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN A GLOBALIZED ECONOMY**

**Севидова И.А.**

к.э.н., доцент, докторант  
*Харьковский национальный аграрный университет им. В.В. Докучаева, Украина*

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

*В статье рассмотрены основные тенденции, в организации аграрного производства, влияющие на обмен продукцией на внутреннем и внешнем рынках и, как следствие, на интеграцию сельскохозяйственных предприятий Украины в европейский рынок.*

**Ключевые слова:** *аграрное производство, сельскохозяйственная продукция, оптовая торговля.*

*The article deals with the basic trends in management of agrarian production affecting the exchange of goods in domestic and export markets and, as a consequence, to the integration of agricultural enterprises of Ukraine into the European market.*

**Key words:** *agrarian production, agricultural products, wholesale.*

Современное направление развития аграрного производства - это переход к интенсивным технологиям, а также использование новых конструкций, материалов и энергосберегающих технологий. Научные разработки и инновации в этой области поддерживаются как на государственном уровне, так и в частном порядке заинтересованными компаниями. Государственные программы поддержки сельхозпроизводителей во многих странах дополнительно предусматривают дотации на аграрное производство. В современном мире постоянно наращиваются объемы производства сельскохозяйственной продукции. Необходимость здорового и сбалансированного питания выходит на первое место среди главных проблем человечества. В то же время, на фоне всеобщей глобализации, укрупнения городских конгломератов и дефицита земель, пригодных для сельскохозяйственного использования, становится очевидным факт уменьшения объемов производства сельскохозяйственной продукции в Украине и сокращение емкости внутреннего рынка вследствие снижения покупательной способности населения и ограничения возможностей ее экспорта. Спад аграрного производства вызван также и негативными тенденциями в развитии экономики страны в целом. Прежде всего сокращением объемов ресурсов, снижением эффективности их использования, ослаблением исполнительской и технологической дисциплины, отсутствием прогрессивной мотивации труда, резким уменьшением притока инвестиций, отсутствием научно - технического прогресса в этой области и льготного кредитования, низкими ценам на сельскохозяйственную продукцию относительно других отраслей экономики страны.

Хотя реализация продукции и является завершающей стадией хозяйственной деятельности, процедура планирования сбыта в рыночных условиях должна предшествовать стадии производства. По мнению современных ученых она заключается в улучшении рыночной конъюнктуры и в составлении планов продаж, на основе которых должны формироваться планы снабжения и производства. Неумение управлять сбытом продукции порождает цепочку:

- переполнены склады;
- отсутствие оборотных средств на закупку сырья;
- остановка производства.

Устойчивых, стабильных связей производственной цепочки между производителями, оптовиками и розничными торговцами не существует, они носят бессистемный



эпизодический характер, отсутствует информация о возможных каналах реализации продукции. [2]

С развитием рыночных отношений стала очевидной необходимостью в создании специализированных организаций, которые смогли бы осуществлять продажу крупных партий товаров внутри страны и за рубежом. Современный украинский оптовый рынок характеризуется наличием большого количества оптовых структур всех форм собственности. Поскольку большая часть оптовиков состоит из мелких оптовых организаций, то тот же товар является объектом неоднократной купли-продажи. Главной компонентой торговой инфраструктуры является складское хозяйство, которое обеспечивает эффективное функционирование оптовой торговли, особенно сельскохозяйственной продукцией. Оптовые предприятия, не имеющие складского хозяйства, а их сейчас в Украине подавляющее большинство объективно не могут осуществлять полное обслуживание клиентов и выполнять большинство функций, присущих индустрии оптовой торговли. Они занимаются в основном только посреднической деятельностью, хотя и используют обычно право собственности на товары.

Однако такой процесс не сопровождается реальным движением товаров, является одной из основных причин высокой доли перепродажи товаров внутри оптового звена, неоправданности оптовых наценок. Все это негативно влияет на конечную цену товара, и это является еще одной проблемой, которая сдерживает развитие овощеводства, поскольку именно цена является одним из важнейших рычагов развития рынка. [1]

Цены на сельскохозяйственную продукцию определяются рынком, они формируются по соотношению спроса и предложения. Для успешного функционирования и дальнейшего совершенствования сельскохозяйственное предприятие в целом и производства отдельных видов продукции в рыночных условиях на предприятиях непрерывным должен быть процесс поиска методов и обоснование возможностей формирования цен на продукцию должно осветить эффективное направление дальнейшего развития. [4]

Правительственные органы должны регулировать ценообразование на рынке сельскохозяйственной продукции экономическими методами контроля и налогообложения оптовых заготовителей и розничных реализаторов. Торговля в условиях глобализации экономики превращается в сложную динамическую систему, функционирующую в рамках чрезвычайно масштабной, социально-экономической системы рыночной среды, для выполнения основной задачи - обеспечение продовольственной безопасности страны.

Одним из важнейших законодательных актов по обеспечению продовольственной безопасности является «Стратегия розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» от 17 октября 2013. Она закрепляет гарантии продовольственной безопасности на уровне стратегической цели аграрной политики. Приоритетными направлениями достижения стратегических целей является обеспечение продовольственной безопасности государства путем:

- обеспечение качества и безопасности пищевых продуктов, соблюдение требований к их производству в результате усовершенствования системы сертификации производства и стандартизации, внедрения на всех предприятиях перерабатывающей и пищевой промышленности систем управления качеством и безопасностью пищевых продуктов;
- создание системы логистики, убойных пунктов живого скота и птицы, других составляющих рыночной инфраструктуры для личных крестьянских и средних хозяйств;
- проведение мониторинга и прогнозирования рынка сельскохозяйственной продукции, реагирования на рыночные риски ... [3]

Усиление продовольственной зависимости страны в условиях глобализации мировой экономики увеличивает опасность завоевания ее внутреннего рынка иностранными товаропроизводителями. Как показывает опыт развитых стран, именно за счет стимулирования государством экспорта, им удается удерживать стабильную динамику

экономического развития. Поэтому в современных условиях эффективное развитие украинского экспорта является важным элементом долгосрочной стратегии государства по рыночному реформированию и структурной перестройке экономики. Итак, для Украины важно не просто наращивание присутствия на внешних рынках, а оптимизация структуры экспорта, улучшение качества, повышение экономической и технологической эффективности экспортного производства. Европейский рынок имеет свои стандарты и для того, чтобы выйти на этот рынок, соответствовать уровню безопасности и технических условий, нам необходимо осуществить необходимые изменения и в техническом регулировании и в требованиях по безопасности продукции. Отношения Украины с Европейским Союзом в современной внешне- и внутривластной ситуации имеют для нее исключительно важное значение. Речь идет не просто о более или менее активных экономических контактах с одним из самых авторитетных зарубежных партнеров, но и о возможности осуществления Украиной стратегического выбора на перспективу, от которого будут зависеть место и роль государства в новой системе международных отношений, в том числе экономических и валютно-финансовых. Минэкономразвития разработана Программа по имплементации Соглашения об ассоциации с ЕС для выполнения международных и внутривластных обязательств Украины, что, в конце концов, даст возможность наиболее эффективно и быстро использовать все перспективы, открывающиеся перед Украиной в случае подписания ею Соглашения. Эта Программа разработана для того, чтобы полностью обеспечить выполнение обязательств, взятых Украиной, в том числе и тех, которые подпадают под действие временного применения. Реализация этой программы обеспечит эффективное действие механизма имплементации Соглашения об ассоциации. А имплементация Соглашения, в свою очередь, будет способствовать переходу отношений между Украиной и Европейским Союзом на новый уровень - политической ассоциации и экономической интеграции. Основным принципом концепции единого рынка является «принцип взаимного признания», то есть гарантирования, что все продукты питания, которые производятся в ЕС или импортируются из других стран, могут свободно продаваться по всей территории ЕС, если они отвечают установленным требованиям. [5]

Новые отношения, построенные на основе ассоциации, создадут условия для успешной реализации стратегических целей внешней политики государства, направленной на европейскую интеграцию. В Украине, многие экономисты отдают приоритет крупным предприятиям, хотя и о перспективе их развития в будущем единого мнения нет. Уровень развития АПК в конечном итоге будет определять возможности создания целевых региональных рынков сельскохозяйственной продукции и соответствующих сегментов в нем, с широкими возможностями обмена продукцией на внутреннем и внешнем рынках.

#### **Литература:**

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Овчаров А.А. Эффективность организации у изменяющемся обществе / А.А. Овчаров // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика та социология. М., – 2007. – № 4. – С. 5 – 19
3. Розпорядження КМУ від 17 жовтня 2013 р. № 806-р "Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року" – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p#n7>
4. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С. 3-10.
5. REGULATION (EC) No 764/2008 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32008R0764>

**Semenenko O.V.**

assistant of service management department  
*Kyiv National University of Technologies and Design, Ukraine*

## **RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE CONDITION LIGHT INDUSTRY OF UKRAINE**

**Семененко О.В.**

асистент кафедри менеджменту сфери послуг  
*Київський національний університет технологій та дизайну, Україна*

### **РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ СТАНУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

*The article says the place and role of light industry in the national economic system; status and some problematic aspects unstable development branch in the transition to a civilized market relations. Made suggestions for improving the provision of consumer needs, and therefore better financial and economic results of its operations.*

**Keywords:** *light industry, retrospective analysis, product competitiveness, competitiveness – stability of enterprise, exports, imports, resistance businesses.*

*У статті розглядається місце і роль легкої промисловості в національній економічній системі; стан та деякі проблемні аспекти нестабільного розвитку галузі в період переходу до цивілізованих ринкових відносин. Вносяться пропозиції щодо покращення забезпечення споживчих потреб населення, а відповідно і поліпшення фінансово-економічних результатів її діяльності.*

**Ключові слова:** *легка промисловість, ретроспективний аналіз, конкурентоспроможність, конкурентостійкість, експорт, імпорт, стійкість підприємств.*

**Вступ** Легка промисловість завжди і в багатьох країнах світу була і залишається однією з провідних галузей економіки і промисловості зокрема. У середньому частка легкої промисловості в країнах ЄС становить 6,5%, у світі – 7,8%. Зокрема у Німеччині, Франції, США частка цієї галузі у загальному обсязі виробництва промислової продукції складає 6-8%, в Італії - 12%, що дає змогу цим країнам формувати до 20% бюджету за рахунок відрахувань галузі, а також забезпечувати наповнення внутрішнього ринку на 75-85% продукцією власного виробництва. Слід зазначити, що і в колишньому Радянському Союзі частка текстильної та легкої промисловості у формуванні бюджету становила близько 27% [1]. Ринкові перетворення, а також системна криза, яка з'явилася в Україні на початку 90-х років докорінно змінили економічну ситуацію в цій галузі, причому не в кращу сторону. А тому, її відродження і подальший стійкий розвиток потребує від інституційних структур застосування науково обґрунтованої економічної і регуляторної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** В цілому можна зазначити, що існує значна кількість наукових праць, які висвітлюють теоретичні та практичні аспекти розвитку легкої промисловості. Але найбільш ґрунтовні дослідження зосередженні в працях вітчизняних діячів: Грищенка І.М., Гречан А.П., Гончарова Ю.В., Ігнат'євої І.А., Лабурцевої О.І., Паливоди О.М., Тарасенко І.О., Хмурової В.В., Чубукової О.Ю.

**Постановка завдання** враховуючи, що легка промисловість є важливою ланкою економіки, мета полягає у дослідженні стану легкої промисловості в ретроспективному аналізі для співставлення проблем сьогодення, визначення і забезпечення стійкого динамічного розвитку галузі.

**Виклад основного матеріалу** Легка промисловість в недалекому минулому являлася сферою національних стратегічних пріоритетів України. І це не випадково! Вона відносилася до багатогалузевого комплексу соціального спрямування, галуззю, що виробляла товарні цінності першочергового народного споживання, забезпечувала не тільки населення і промислово-виробничий персонал предметами споживчого ринку. Продукція легкої промисловості завжди користувалася високим попитом у Збройних Силах, інших військових формувань. В умовах особливого періоду підприємства легкої промисловості мали всі необхідні резерви для швидкої мобілізації виробничих потужностей й промислово-виробничого персоналу для виробництва продукції оборонного спрямування. Окрім того

багатогалузевий комплекс, який об'єднував 25 підгалузей і 500 підприємств в роки командно-адміністративної системи забезпечував робочими місцями і відповідно різного видами доходів близько 1 млн. чол., тобто 5% працездатного населення України, в тому числі на підприємствах галузі понад 500 тис. чоловік. Високий же рівень рентабельності виробництва підприємств, що становив від 20 до 50% дозволяв за рахунок їх прибутків регулярно проводити дотації інших сфер економіки, а в багатьох областях, районах і містах легка промисловість була основою для формування місцевих бюджетів.

Сьогодні, в період переходу до цивілізованого ринку, до того ж за часів незалежності України, легка промисловість втратила свою колишню потужність, а наполегливі спроби колективів підприємств реформувати галузь шляхом роздержавлення і приватизації не сприяли її стійкому розвитку, а деякі її підгалузі навіть опинилися в кризовій ситуації.

Проведені дослідження на підприємствах легкої промисловості, а також аналіз спеціальної літератури і висновків фахівців, показали, що на нестабільний стан галузі впливає достатньо велика кількість екзогенних та ендогенних чинників, в тому числі і історичного характеру.

По-перше, слід зазначити, що ускладненням для вирішення проблем в легкій промисловості стало те, що «...у роки входження України до складу СРСР української економіки як системної цілісності взагалі не існувало» [2, С.114]. «...найбільша складність полягала у так званій міжреспубліканській спеціалізації економіки і сформованому за часів радянської влади розподілі праці між колишніми союзними республіками... Структура так званого єдиного союзного народногосподарського комплексу, до складу якого входила й Україна, була вибудована в такий спосіб, що відокремлення від нього будь-якого суб'єкта господарювання і його розвиток в автономному режимі ставали неможливими»[3, С.8].

По-друге, обвальний розрив міжгосподарських зв'язків і гостра обмеженість асортиментної продукції доповнюється зниженням платоспроможного попиту з боку населення на готовий одяг і взуття, а промислових підприємств на сировину, що призвело до суттєвого скорочення реалізації продукції.

По-третє, технічна та технологічна відсталість, нерозвиненість та недосконалість законодавчої бази, недосконалість фінансових та банківських установ, і як наслідок низький рівень інвестиційної привабливості та інноваційної діяльності та не бажання зарубіжних інвесторів до вкладу коштів у розвиток національної легкої промисловості України.

По-четверте, зростання імпорту товарів легкої промисловості в результаті глобалізації бізнесу, а також податковий тиск на вітчизняного товаровиробника призвів до падіння внутрішнього виробництва, погіршення конкурентних позицій національних товаровиробників і зростання імпорту споживчих товарів. За даними Міністерства економіки України, коефіцієнт залежності України від імпорту за 1992-1994 рр. зріс з 14 до 37%, а в 1995 р. він досяг відмітки у 43%.

По-п'яте, зміни, що виникли у макро- і мікро- середовищах діяльності підприємств вимагали проведення реструктуризації та пристосування виробництва до нових обсягів та структур попиту ринку. Але відсутність досвіду роботи, брак ефективного керівника з сучасним підходом та досвідом роботи виробничого менеджменту і маркетингу в умовах ринку стримували ефективний розвиток галузі.

Перші кроки поступового налагодження галузі протягом 1999-2007 років, змінює глибока фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. завдавши більш руйнівного удару по її діяльності і, ще раз підкресливши неготовність її персоналу і менеджменту до різких коливань попиту та пропозицій.

За роки трансформаційних змін майже в 14 раз зменшилася її частка у структурі промислового комплексу, з 10,8% у 1990 р. до 1,1% у 2005 р. та 0,7% у 2013 р. (рис.1). Більшість підприємств не запровадили ефективні механізми економічної мотивації до технологічної та структурної модернізації виробництва. Стан науково-технічного потенціалу погіршується, відчутно скорочується частка високотехнологічних виробництв, несформовані й мало освоєнні нові товарні ринки, низька конкурентоспроможність власних розробок та

продукції легкої промисловості вітчизняних виробників на світовому ринку, кадрова проблема, низький рівень заробітної плати. Підприємства, щоб якось утримуватись в складних фінансово-економічних умовах, залучають більше іноземного замовника працювати за толінговими схемами (70-80% продукції), що покращують результати діяльності, але ж ніяк розвиток галузі в цілому.



**Рис.1** Питома вага легкої промисловості у загальному обсязі реалізованої промислової продукції 1985–2013 рр. (складено за даними [6])

Статистичні дані дають можливість простежити тенденції розвитку підприємств легкої промисловості (табл.1).

Таблиця 1

**Індекси промислової продукції в легкій промисловості (текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів) 2001-2013 рр.**

(відсотків до попереднього року)

Показники	2001	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Відхилення 2013 до 2001 у %
Легка промисловість	113,8	100,3	97,4	89,4	74,2	108,9	107,6	93,4	94,2	- 19,6
текстильне виробництво	111,5	108,7	112,4	92,1	72,6	116,9	115,3	104,9	93,6	- 17,9
виробництво одягу	116,3	100,2	89,7	85,8	71,6	104,7	105,5	91,7	95,2	- 21,1
виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	110,3	91,9	99,4	95,8	84,1	106,6	105,3	85,9	92,6	- 17,7

\* Розраховано за даними [6,7]

Наведена динаміка розвитку виробництва засвідчує про стійку нестабільність діяльності галузі. Розглядаючи показники 2001-2009 років зазначимо зниження темпів виробництва (2009 р. по відношенню до 2001 р.) на 39,6%. Індекс продукції 2009 року становив – 74,2% до попереднього року, що став найгіршим показником за аналізований період (зниження темпів виробництва досягли відмітки 25,8%). Рік 2010 надихав на поживлення і розквіт галузі, але ці надії виявилися марними – поступовий спад у всіх підгалузях спостерігається до 2013 року. Цей рік характеризується поступовим надолуженням минулорічних показників, але нажалі не у всіх підгалузях. Негативний показник наявний у текстильному виробництві – 6,4% до попереднього року, інші спрацювали також з від’ємним результатом (легка промисловість – 5,8%, виробництво одягу – 4,8%, виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – 7,4%), але кращим від попереднього 2012 року.

Динаміка частки продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств також дозволяє фіксувати нестабільний стан спаду.

Членство України в СОТ у 2008 році призводить до докорінних змін з партнерами, повного відкриття ринків товарів легкої промисловості. Висока частка імпортованих товарів легкої промисловості, що ввозять за заниженою митною вартістю та контрабандно, створює тим самим недобросовісну конкуренцію вітчизняним підприємствам на внутрішньому ринку. Із року в рік зростає імпорт товарів «секонд-хенд», зокрема, як зазначила Ізовіт Т.Л., обсяг товарів цієї групи в 2013 р. досяг 102,4 тисяч тонн, або 2,3 кг. на одного жителя України, середня митна вартість склала 1,26 дол. США за 1 кг. [4]. Частка української продукції на внутрішньому ринку, за експертною оцінкою, становить менше 20% [5, С.6], офіційний імпорт складає 5%, а інша частина – «тіньовий» імпорт.

За період 2009-2013 рр. можемо зазначити, що обсяги імпорту в порівнянні з 2009 роком збільшилися на 1 615 104 тис. дол. США (91,7%), також збільшуються обсяги експорту на 106 645 тис. дол. США (10,4%). Не дивлячись на збільшення експортної продукції по відношенню до попередніх років, імпортна продукція на 81,3% випереджає експорт (табл. 2).

Таблиця 2

**Аналіз імпорту та експорту основних товарів легкої промисловості за 2009-2013 рр.**

Назва товару	Імпорт, тис. дол.					2013 р. до 2009 р., %	Експорт, тис. дол.					2013 р. до 2009 р., %
	2009	2010	2011	2012	2013		2009	2010	2011	2012	2013	
Всього товарів	1 761519	2 571009	2 445681	3 505912	3 376623	191,7	1 020590	1 068649	1217278	1 069173	1 127235	110,4

\* Розраховано за даними [8]

Загальна непрозорість ринку, відсутність збалансування імпорто-експортних потоків, нерівність конкурентних умов, відсутність динамічних процесів інноваційного розвитку, послаблення інвестиційного клімату, повна залежність текстильної промисловості від імпортової сировини, відсутність системного підходу щодо державного регулювання на рівні галузі, недоступність довгострокових кредитів впливають на конкурентостійкість підприємств та рівномірне зростання фінансових та економічних показників.

**Висновки.** Запорукою стабілізаційних процесів розвитку підприємств легкої промисловості є забезпечення економічної стійкості її підприємств. Досягти відродження галузі, а відповідно і покращення динаміки фінансово-економічних показників допоможуть першочергові заходи, до яких ми відносимо: модернізацію виробництва; захист вітчизняного виробника від безконтрольного ввезення товарів, які реалізуються за тіньовими схемами; упорядкування ринку товарів «секонд-хенд» через проходження обов'язково санітарно-епідеміологічного контролю, контролю за рухом і митною вартістю імпортованих товарів.

**Література:**

1. Лебедев В.В. Пути развития текстильной и легкой промышленности [Електронний ресурс] / В.В. Лебедев, Л.Н. Фомченкова, И.А. Шамис. – Режим доступу: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=analitica2&t=14>
2. Тарасенко І.О. Сталый розвиток підприємств легкої промисловості: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: КНУТД, 2010. – 390с.
3. Кучма Л.Д. Кроки становлення національної економіки 1994-2004 роки: доп. та виступи Президента України, офіц. док.: у 2 кн. Кн. 1: Подолання кризи радикальні економічні реформи 1994-1999 роки. / Леонід Кучма. – К.: Либідь, 2008. – 520с. - С.8
4. Офіційний сайт Української асоціації підприємств легкої промисловості “Укрлегпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrlegprom.org.ua/golovni-podiyi.html>
5. Стан справ у легкій промисловості України в 2013 р. // Легка промисловість. – 2013. - №4 - С.5-7

6. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г. Осауленка, Державна служба статистики України. – К., 2014. – 553 с. (те ж – за 2005, 2008, 2010 pp.).
7. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
8. Офіційний сайт Української асоціації підприємств легкої промисловості «Укрлегпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrlegprom.org.ua/statistika\\_analitika\\_ukrlegpromu.html](http://ukrlegprom.org.ua/statistika_analitika_ukrlegpromu.html)

### **Skrynkovsky R. M.**

Ph.D. in Economics, Corresponding Member of the Ukrainian Academy of Sciences  
*Lviv University of Business and Law, Ukraine*

## **DIAGNOSTICS OF ATTRACTIVE INVESTMENT IMAGE OF ENTERPRISE: TOOLS FOR BUSINESSMAN, ECONOMIST, MANAGER**

### **Скриньковський Р. М.**

кандидат економічних наук, член-кореспондент Української академії наук  
*Львівський університет бізнесу та права, Україна*

## **ДІАГНОСТИКА ПРИВАБЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА: ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЛЯ БІЗНЕСМЕНА, ЕКОНОМІСТА, МЕНЕДЖЕРА**

*The scientific article presents diagnostic components of attractive investment image of enterprise: 1) information openness to the environment; 2) transparency investment; 3) level of development of education and professional potential of staff. It is disclosed basic forces acting in the microenvironment of the enterprise. It is disclosed formula for the comprehensive evaluation of the integral level attractive investment image of enterprise.*

**Keywords:** *enterprise, attractive investment image, information openness, transparency investment, educational and professional potential of staff, diagnostics.*

*У науковій статті наведено складові діагностики привабливого інвестиційного іміджу підприємства: 1) інформаційна відкритість до зовнішнього середовища; 2) інвестиційна прозорість; 3) рівень розвитку освітньо-фахового потенціалу персоналу. Розкрито основні сили, що діють у мікросередовищі підприємства. Представлено формулу для комплексного оцінювання інтегрального рівня привабливого інвестиційного іміджу підприємства.*

**Ключові слова:** *підприємство, привабливий інвестиційний імідж, інформаційна відкритість, інвестиційна прозорість, освітньо-фаховий потенціал персоналу, діагностика*

Виконана наукова робота (англ. *Educational and professional potential of staff as a factor of influence on investment attractiveness of the company*) [1] та результати досліджень д.е.н., проф. О. Мельник [2] дають змогу стверджувати, що комплексними діагностичними цілями суб'єкта господарювання в системі цілей діагностики діяльності підприємства є [1, с. 11; 2, с. 93, 139]:

- діагностика інвестиційної привабливості підприємства;
- діагностика конкурентоспроможності підприємства;
- діагностика розвитку підприємства тощо.

Крім цього, розвиток будь-якого суб'єкта господарювання (незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання) ґрунтується на умові (або на 3-х його визначальних характеристиках) – формула (1) [1, с. 11] (на підставі [2, с. 262; 3; 4]).

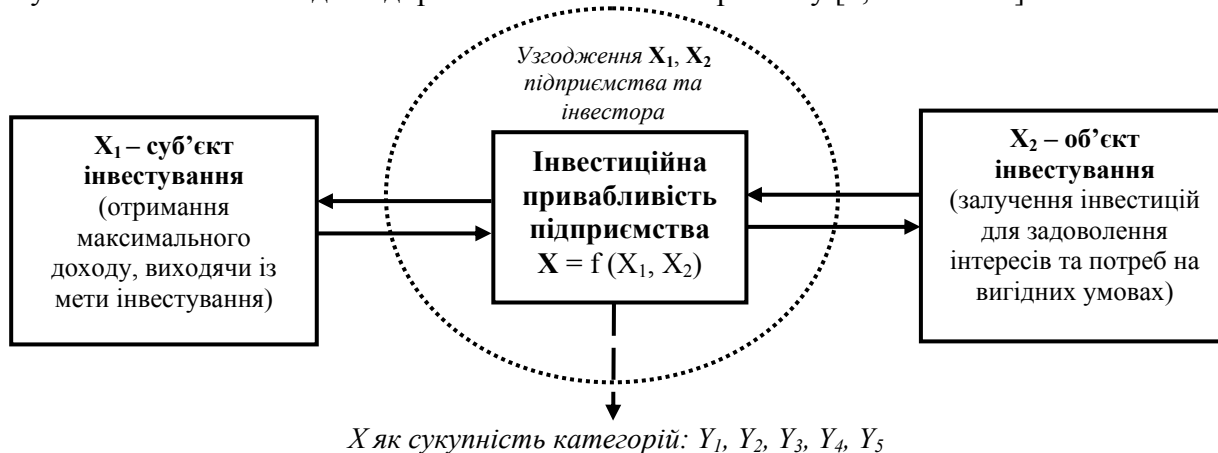
$$(A\uparrow, B\uparrow) \text{ з урахуванням розвитку } (C), \quad (1)$$

де  $(A\uparrow, B\uparrow)$  – відповідно, висока інвестиційна привабливість (на засадах формування привабливого інвестиційного іміджу) та конкурентоспроможність (КСП);  $(C)$  – освітньо-фаховий потенціал (ОФП) персоналу.

З огляду на це, враховуючи результати досліджень у працях [1, с. 13-14, 21, 113-118; 3; 5 – 10], необхідно зазначити наступне:

1. Інвестиційна привабливість підприємства (в системі «інвестор – реципієнт») – інтегральна характеристика його як об'єкта інвестування, що базується на узгодженні мети і характеру інвестування інвестора та цілей реципієнта інвестицій (підприємства, суб'єкта господарювання), яке забезпечує досягнення комплексного позитивного ефекту від освоєння капіталовкладень для кожного з них з позиції перспективності та розвитку (баланс їх інтересів та подвійний ефект) (рис. 1) [1, с. 13-14].

2. Узагальнення зарубіжного досвіду (зокрема Ф. Котлера, К. Ротцола, Ч. Сендиджа, П. Стоукса, К. Шенфельда та ін.) показало, що *імідж підприємства* (суб'єкта господарювання) – 1) сформоване (або створене) представлення для цільової (або контактної) аудиторії інформації (повної, вихідної, відкритої та достовірної) про власну підприємницьку діяльність та успіхи суб'єкта господарювання; 2) репутація і рівень сприйняття підприємства (фірми), його успіхи та ступінь стабільності. Відповідне представлення впливає (постійно та динамічно) на відносини підприємства (фірми) з його оточенням, на його КСП та інвестиційну привабливість в контексті власного розвитку. Суттєвий вплив на імідж підприємства має ОФП персоналу [1, с. 113-114].



**Умовні позначення:**

$X$  – інвестиційна привабливість підприємства;  $X_1, X_2$  – інвестиційні потреби та інвестиційні інтереси, відповідно – підприємства-реципієнта та інвестора;

$Y_1$  – ефективність інвестицій;  $Y_2$  – можливість та перспектива для інвесторів;  $Y_3$  – умова розвитку підприємства (параметр, що формує рівень потенціалу);  $Y_4$  – порівняльний показник;  $Y_5$  – сукупність факторів (умова інвестування)

**Рис.1. Інвестиційна привабливість підприємства як ефект узгодження інвестиційних інтересів і інвестиційних потреб об'єкта та суб'єкта інвестування**

Джерело: [1, с. 13] з уточненнями (сформовано та доповнено автором на підставі узагальнення інформації у [1, с. 201-204] та аналізу джерел [5, с. 173-176; 6, с. 126-127])

3. Найважливішими складовими діагностики привабливого інвестиційного іміджу підприємств (часткова діагностична ціль суб'єкта господарювання) є такі [1, с. 21, 113-118; 3; 7 – 10]:

1) інформаційна відкритість суб'єкта господарювання до його зовнішнього середовища через надійність підприємства (рівень виконання партнерських зобов'язань, рівень гарантійних обов'язків) та знаність його на ринку (показник рекламної кампанії, показник гучного бренду, показник зв'язків з громадкістю тощо);

2) інвестиційна прозорість підприємства (рівень фінансової прозорості, рівень комерційної прозорості, рівень виробничої прозорості, рівень управлінської прозорості, стабільність організації тощо);



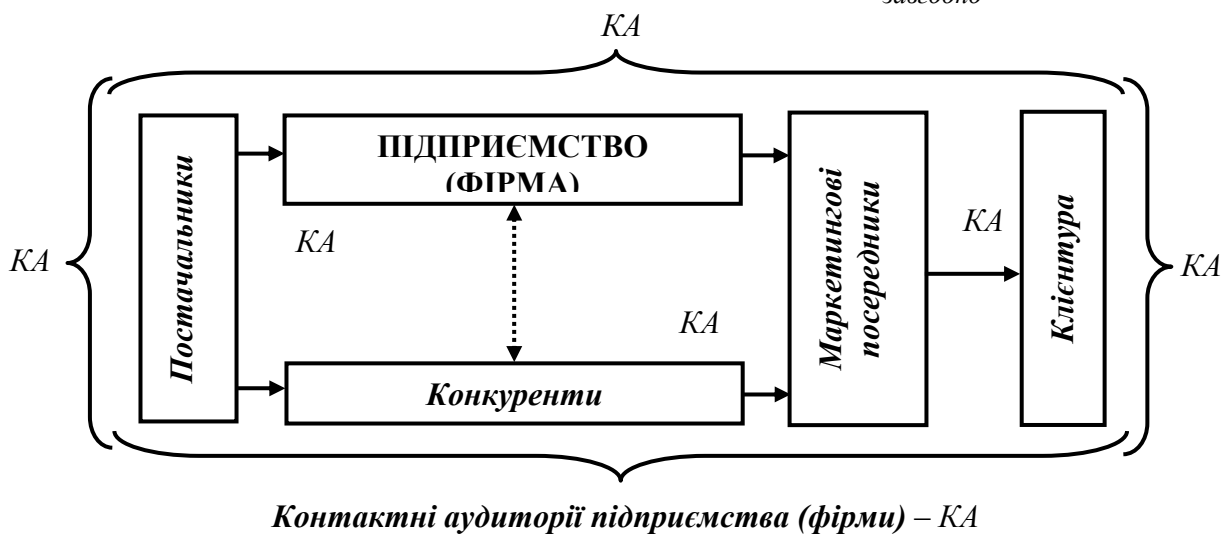
3) рівень розвитку освітньо-фахового потенціалу (ОФП) персоналу (управлінського персоналу; робітників основного і допоміжного виробництва).

Поряд з тим, слід зазначити: ОФП персоналу можна частково ототожнити з інтелектуальним потенціалом, а у свою чергу з інтелектуальним капіталом, в складі якого виділяють наступні елементи [11, с. 368, 407-408]:

а) людський капітал (характеризує навички, здібності, досвід, систему цінностей тощо працівників підприємства, які дають змогу генерувати нові знання та ідеї);

б) капітал відносин (безпосередньо пов'язаний із зовнішнім середовищем підприємства (рис. 2 – підхід Ф. Котлера) та визначається лояльністю до клієнтів, репутацією, партнерів по бізнесу тощо) [1, с. 21].

*Аксіома: За допомогою інформації, ресурсів та часу можна досягти всього, що завгодно*



**Рис. 2. Основні сили, що діють у мікросередовищі підприємства**

*Джерело: [1, с. 19; 12, с. 18, 25; 13, с. 106; 14, с. 13]*

На рис. 2 контактними аудиторіями підприємства є організації, з якими існують певні механізми та відносини, а саме: фінансово-кредитні установи, банки, інвестори та ін., що забезпечують діяльність підприємства фінансовими ресурсами; державні установи; профспілки, партії, асоціації, громадські організації; ЗМІ (розповсюджують інформацію про підприємство); адвокатські фірми; науково-дослідні організації, освітні установи; організації сфери страхування та ін. [1, с. 18; 12, с. 17-20; 13, с. 106; 14, с. 13-16];

с) інтелектуальна власність та активи інфраструктури (становлять організаційний капітал – відображає знання, які задіяні в структурі, процесах та культурі підприємства [1, с. 21]. Ключовою особливістю знань як об'єкта управління на підприємстві є те, що знання виступає одночасно ресурсом та результатом функціонування суб'єкта господарювання [11, с. 407; 15; 16, с. 59]).

З огляду на це, і як свідчить аналіз літературних джерел за проблемою [2-11; 13-16], практики функціонування вітчизняних та іноземних підприємств та інформація у працях [1; 12], комплексне оцінювання інтегрального рівня привабливого інвестиційного іміджу підприємства у відповідній галузі за регіональною приналежністю ( $K_{pi}$ ) пропонується здійснювати за формулою (2):

$$K_{pi} = \sqrt[3]{K_{iv} \times K_{ip} \times K_{ofp}}, \quad (2)$$

де  $K_{iv}$  – інтегральний рівень інформаційної відкритості підприємства до його зовнішнього середовища (через надійність та знаність суб'єкта господарювання на ринку);  $K_{ip}$  – інтегральний рівень інвестиційної прозорості підприємства;  $K_{ofp}$  – інтегральний рівень розвитку ОФП персоналу.

За отриманими результатами (відповідно до формули (2)), якщо  $K_{pi}$  знаходиться у межах від 0,5 до 1,0, то ми можемо говорити, що підприємство має високий привабливий інвестиційний імідж та перевищує за цим параметром середньогалузевий рівень; якщо  $K_{pi}$  менше від межі 0,5, то це свідчить про значно гірші параметри привабливого інвестиційного іміджу суб'єкта господарювання порівняно з підприємствами-конкурентами; якщо  $K_{pi} = 0,5$ , то це демонструє повну відповідність стандартам привабливого інвестиційного іміджу підприємства, що сформовані у галузі.

Отже, діагностика привабливого інвестиційного іміджу підприємства передбачає цільове оцінювання системи бізнес-індикаторів про діяльність та успіхи підприємства (стан, тенденції та перспективи розвитку), виходячи з його інформаційної відкритості до зовнішнього середовища (через надійність та знаність суб'єкта господарювання на ринку), інвестиційної прозорості та відповідного рівня розвитку ОФП персоналу, які у сукупності впливають на рівень професійно-ділових відносин в системі «інвестор – реципієнт» щодо залучення інвестиційних ресурсів у підприємство на взаємних вигідних умовах.

### Література:

1. Скриньковський Р.М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу як фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07 / Р.М. Скриньковський; Львівський університет бізнесу та права. – Львів, 2014. – 233 с.
2. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
3. Янковська Л.А. Формування освітньо-фахового потенціалу в системі соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.07 / Л.А. Янковська. – Львів: Нац. ун-т “Львів. політехніка”, 2008. – 40 с.
4. Мельник О.Г. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. Науковий журнал. – 2011. – №1. – С. 155-166.
5. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: [моногр.] / [Єпіфанов А.О., Дехтяр Н.А., Мельник Т.М., Школьник І.О. та ін.]; за ред. д.е.н. Єпіфанова А.О. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
6. Буднікова Ю.В. Інвестиційна привабливість як економічна категорія / Ю.В. Буднікова, О.М. Таряник // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. – 2011. – № 2. – Т.1. – С. 125-128.
7. Ястремська О.М. Методичний підхід до визначення інвестиційно привабливого іміджу підприємства / О.М. Ястремська // Економіка розвитку. – Харків, 2002. – грудень. – № 4 (24). – С. 85-90.
8. Горовий Д.А. Формування іміджу промислового підприємства / Д.А. Горовий, Д.М. Ковальов // Економіка розвитку. – Харків, 2006. – червень. – № 2 (38). – С. 77-79.
9. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1998. – 800 с.
10. Плакида С.І. Імідж підприємства як фактор його конкурентоспроможності / С.І. Плакида, Ю.П. Митрохіна [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/36\\_PWMN\\_2010/Economics/76553.doc.htm](http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76553.doc.htm) (29.12.14).
11. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [моногр.] / С.Ф. Голов. –К.: Центр учб. літ., 2007. – 522 с.
12. Скриньковський Р.М. PS-маркетинг: соціальні основи та система управління / Р.М. Скриньковський, Т.Б. Процюк // Економіка. Фінанси. Право: інформац.-аналіт. журнал. – 2013. – № 8/1. – С. 12-26.
13. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф.Котлер. – [пер. с англ.]. – М.: Изд. дом “Вильямс”, 2007. – 656 с.
14. Алексеев І.В. Банківський маркетинг: [навч. посібн.] / І.В. Алексеев, О.В. Захарчук, Н.Н. Рим. – [2-ге вид., доп.]. – Львів: Львів. банків. коледж НБУ, 1998. – 96 с.
15. Гетьман О.О. Економічна діагностика: [навч. посібн. для ВНЗ] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ: Центр навч. літ., 2007. – 307 с.

16. Управление знаниями в корпорациях: [учеб. пособ.] / [Мильнер Б.З., Румянцев З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В.]; под ред. д.е.н., проф. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006. – 304 с.

**Tertychna L.I.**

Candidate of Economic Sciences,  
*National University of Food Technologies, Ukraine*

## **HUMAN CAPITAL MANAGEMENT AS A COMPONENT OF COMPANY MANAGEMENT**

**Тертична Л.І.**

к.е.н., доцент

*Національний університет харчових технологій, Україна*

### **УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЮ**

*The article provides justification of the necessity of economic approach application based on principles of individual's rational optimization behavior. The place of human capital within the system of the company capital management is defined. The program of human capital efficiency management within the company is proposed.*

**Keywords:** *human capital, company intellectual capital, structural capital, human capital efficiency management*

*У статті обґрунтована необхідність використання економічного підходу, заснованого на принципах раціональної оптимізуючої поведінки індивідів. Визначено місце людського капіталу в системі управління капіталом організації. Запропонована програма управління ефективністю людського капіталу в організації.*

**Ключові слова:** *людський капітал, інтелектуальний капітал компанії, структурний капітал, управління ефективністю людського капіталу*

Перспективи розвитку і удосконалення сучасного виробництва не можуть розглядатися поза стратегією формування і використання людського капіталу організації. Проте недооцінка ролі людського капіталу, невміння правильно оцінити його ефективність, типові для вітчизняних організацій. Ринкове середовище вимагає враховувати усе, проте, соціально-економічна оцінка людських продуктивних сил, як основного активного чинника розвитку і забезпечення конкурентоспроможності організації, і до цього часу не входить до управлінського інструменту більшості керівників.

Теорія людського капіталу досліджує залежність доходів працівника, організації, суспільства від знань, навичок і природних здібностей людей. Принципові ідеї такої залежності були висловлені ще Адамом Смітом. Передвісниками цієї теорії стали наукові роботи академіка С. Г. Струмиліна, який теоретично обґрунтував значення для народного господарства розвитку освіти і одним з перших спробував дати кількісну оцінку впливу освіти на ефективність праці і виробництва [1]. Розробили теорію людського капіталу в другій половині ХХ ст. американські економісти Г.-С. Беккер, Т.-В. Шульц. За короткий час теорія здобула багато прихильників і отримала загальне наукове визнання. Підтвердженням цього є присудження в 1992 р. премії імені Нобеля з економіки Гарі Стенлі Беккеру (США) за значний внесок в розробку і популяризацію ідей теорії людського капіталу. В Україні до кінця 90-х років ХХ ст. концепція людського капіталу вченими переважно замовчувалася, а іноді упереджено критикувалася. Переломним етапом по відношенню до досліджень проблем людського капіталу стали роботи професора Київського національного університету ім. Тараса Шевченка О. А. Грішнкової [2].

Метою цього дослідження є обґрунтування необхідності використання економічного підходу, заснованого на принципах раціональної оптимізуючої поведінки індивідів – базового методологічного положення теорії людського капіталу, в процесі управління людським капіталом в організації.

На мікроекономічному рівні (рівні організації) людський капітал є сукупною кваліфікацією та продуктивних здібностей всіх працівників організації, а також здобутки

організації у справі ефективної організації праці, її мотивації та розвитку персоналу, здатність працівників постійно створювати і нарощувати все більшу вартість, в тому числі примножувати особистий потенціал. На цьому рівні людський капітал асоціюється з виробничим і комерційним капіталом організації, оскільки прибуток отримують від ефективного використання усіх видів капіталу.

Єдність речового і людського капіталу полягає в наступному.

1. Невід'ємними чинниками економічного зростання є речовий і людський капітали. Проте, згідно з дослідженнями західних і вітчизняних вчених, в останні десятиліття частка і роль людського капіталу постійно збільшуються, внаслідок чого він перетворюється на головний чинник економічного зростання на усіх рівнях економіки. «Людський капітал – цінний ресурс, важливіший, ніж природні ресурси або накопичене багатство... Саме людський капітал, а не заводи, оснащення і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання і ефективності» [3, с. 196, 267].

2. Обидва види капіталу створюються і накопичуються завдяки капіталовкладенням, які вимагають від інвестора значних витрат. При цьому людський капітал формується головним чином в результаті певних інвестицій в людину, а також вимагає доброї волі і чималих зусиль самого «об'єкта інвестування» [4, с. 53]. Серед видів таких інвестицій можна назвати: навчання, підготовку на виробництві, зміцнення здоров'я і медичне обслуговування, міграцію, пошук інформації тощо. Зрештою накопичуються економічні здібності людей, які надають можливість отримувати більші доходи.

3. Людський капітал, як і речовий, приносить доходи своїм власникам.

4. Обидва види капіталу можуть накопичуватися, зокрема людський капітал – у вигляді знань, навичок і здібностей тощо.

5. Принципово однаковою є економічна мотивація вкладень в людський і фізичний капітали. Тому підходи до ухвалення рішення щодо інвестування у відповідний капітал однакові.

Разом з тим, інвестиції в людський капітал, як специфічну форму капіталу, також мають суттєві особливості, що відрізняють їх від інших видів інвестицій [5, с. 57-58]:

1. Людський капітал та інвестиції у нього проявляється передусім у тому, що він, на відміну від інших видів капіталу, в жодному випадку не може формуватися без прямої участі його майбутнього власника. Отже, інвестування людського капіталу у вигляді витрат часу й зусиль людини-власника цього капіталу є абсолютно необхідною умовою його нарощення на будь-якому рівні. Тому необхідною умовою ефективності інвестування людського капіталу як на макро-, так і на мікроекономічному рівні, і навіть на рівні родини є раціональне розуміння і сумлінне ставлення до нарощення людського капіталу з боку його майбутніх власників.

2. Віддача від інвестицій у людський капітал залежить безпосередньо від терміну його використання, тобто на макроекономічному рівні визначається часом, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини, а на мікроекономічному – часом роботи людини в даній організації. Чим раніше зроблено інвестиції в людину, тим довше, за інших рівних умов, вони принеситимуть віддачу, тому інвестування в молодших працівників вигідніше порівняно із старшими. При цьому слід враховувати, що якісніші інвестиції, хоча й потребують більше часу і коштів, приносять, як правило, більший і триваліший ефект.

3. Нарощення та використання людського капіталу, незалежно від джерел інвестування (держава, організація, родина чи людина особисто), визначальною мірою контролює сама людина. Тому такий елемент людського капіталу, як висока трудова і навчальна мотивація, є дуже важливим і необхідним для того, щоб процес формування людського капіталу мав максимально можливу ефективність.

4. Людина та її людський капітал нероздільні, отже, права власності на людський капітал нікому не може бути передано. Необдумані витрачені кошти і час на формування таких здібностей, які не будуть продуктивно використовуватися людиною, повернути неможливо. У зв'язку з цим інвестиції в людину відрізняє вищий, ніж для звичайних

капіталовкладень, ступінь ризику та невизначеності.

5. Характер, масштаби і види інвестицій в людину, на відміну від інших видів інвестицій, значною мірою зумовлені комплексом історичних, національних, культурних особливостей і традицій суспільства, трудовим менталітетом народу.

6. Інвестиційний період людського капіталу значно довший порівняно з іншими видами капіталу. Наприклад, інвестиційний період такої форми вкладень у людину, як освіта, тобто тривалість лише офіційного, формального навчання, може сягати 24 років (середня та вища освіта, аспірантура, докторантура), тоді як середній інвестиційний період фізичного капіталу складає 1,5-2 роки. Ця обставина також збільшує ризикованість інвестування в людський капітал.

7. Особливістю людського капіталу є також те, що в процесі використання він не лише зношується, а й збагачується за рахунок надбання людиною професійного досвіду, зростання кваліфікації навіть без спеціальних інвестицій. Зношування людського капіталу визначається, по-перше, мірою природного старіння людського організму, його фізичних та психофізіологічних функцій, а, по-друге, мірою морального зношування (економічного старіння) знань чи відносного зменшення цінності здобутої колись освіти. Відмінністю людського капіталу є те, що при правильному його використанні зношування відбувається значно повільніше порівняно з фізичним капіталом. Якщо у процесі використання людського капіталу постійно здійснюються додаткові інвестиції у підвищення кваліфікації, зміцнення здоров'я, трудову міграцію тощо, то його якісні й кількісні характеристики, цінність його, а також віддача від нього можуть зростати протягом майже всього трудового життя людини. Підтвердженням цього є високі заробітки працівників унікальної кваліфікації (наприклад, відомих вчених) навіть у поважному віці.

8. Функціонування людського капіталу, віддача від його застосування зумовлені не лише загальною економічною ситуацією (як і фізичного капіталу), але й волею людини – власника цього капіталу, її менталітетом, мотивацією, індивідуальними інтересами та перевагами, її зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури, в тому числі й економічної. Тому зміни в обсязі людського капіталу залежно від затрат принципово неможливо оцінити з тією самою точністю, що й для фізичного капіталу, і прогнозувати майбутню віддачу від інвестицій в людський капітал набагато складніше.

9. Порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу, інвестиції в людський капітал є не лише високоризикованими, але й дуже вигідними як для окремої людини, так і для суспільства в цілому. Вкладення в людський капітал, як в середньому для окремої людини і організації, так і загалом на макроекономічному рівні, дають значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефекти.

Діюча сьогодні система обліку активів вітчизняних організацій не дозволяє розглядати персонал як об'єкт для інвестицій. Наприклад, придбання комп'ютера за 20000 грн., ремонт автомобіля розглядається як збільшення активів організації на всю суму витрачених коштів, проте набагато більші витрати на пошук, залучення і адаптацію висококваліфікованого фахівця розглядаються в звітності як одноразові витрати, які зменшують прибуток.

Активи організації, які не підлягають традиційним оцінкам, вирішальною мірою впливають на формування її конкурентоспроможності і, відповідно, ринкової ціни, ми розглядаємо як інтелектуальний капітал організації. Основні його складові – людський капітал і структурний капітал. Кожен з них створюється людськими знаннями, здібностями і творчістю. Саме сукупність цих складових визначає приховані джерела конкурентоспроможності і цінності, які наділяють організацію нетрадиційно високою ринковою ціною.

У сучасній західній економічній літературі [6, с. 12] категорія «інтелектуальний капітал компанії» розуміється досить широко:

- активи ринку, тобто нематеріальні активи компанії, які визначають її положення на ринку (марка, назва, канали дистрибуції, сприятливі для організації угоди, контракти тощо);
- активи інтелектуальної власності – інтелектуальна власність, яка на законних правах, підтверджених відповідними документами, належить компанії (торгові і сервісні марки, патенти, авторські права і т. п.);
- активи інфраструктури – інтелектуальні активи, які забезпечують функціонування організації (корпоративна культура, філософія управління, процеси управління, бізнес-процеси тощо);
- людино-центровані активи – знання, здібності і уміння, які належать співробітникам організації та її партнерам, і використовуються компанією як власні інтелектуальні активи.

Отже, людський капітал втілений в самих працівниках, він не може бути скопійований або відтворений в іншій організації і навіть в цій організації, але без цих співробітників.

Другою важливою складовою інтелектуального капіталу організації виступає структурний капітал, під яким ми розуміємо сукупність баз даних, торгових марок, організаційних структур, комп'ютерних програм, патентів та інших організаційних аспектів, які забезпечують продуктивну роботу персоналу. Елементи структурного капіталу певною мірою об'єктивні і відтворні, їх можна придбати, продати, скопіювати для іншої організації тощо.

І людський, і структурний капітали можуть багаторазово примножити ефективність функціонування, конкурентоспроможність і ринкову ціну компанії, але людським капіталом, на відміну від структурного, організація не може розпоряджатися на власний розсуд. Іншими словами, найважливішим джерелом економічної сили організації стає ресурс, яким вона не може володіти, що докорінно відрізняє сучасну ситуацію від притаманної індустріальному суспільству. Інтелектуальний капітал можна вважати тільки тимчасово залученими засобами, якими організація або не володіє (як, наприклад, людським капіталом), або не може скористатися без людей (організаційна структура, культура корпорації, програмні продукти).

Таким чином, управління людським капіталом перетворюється не просто в основу, але і в найбільш складну складову управління організацією. Пітер Друккер акцентує увагу на тому, що сьогодні в прибуткових і неприбуткових організаціях «співробітниками слід керувати так, як нібито вони добровольці, а не наймані працівники» [7, с. 48].

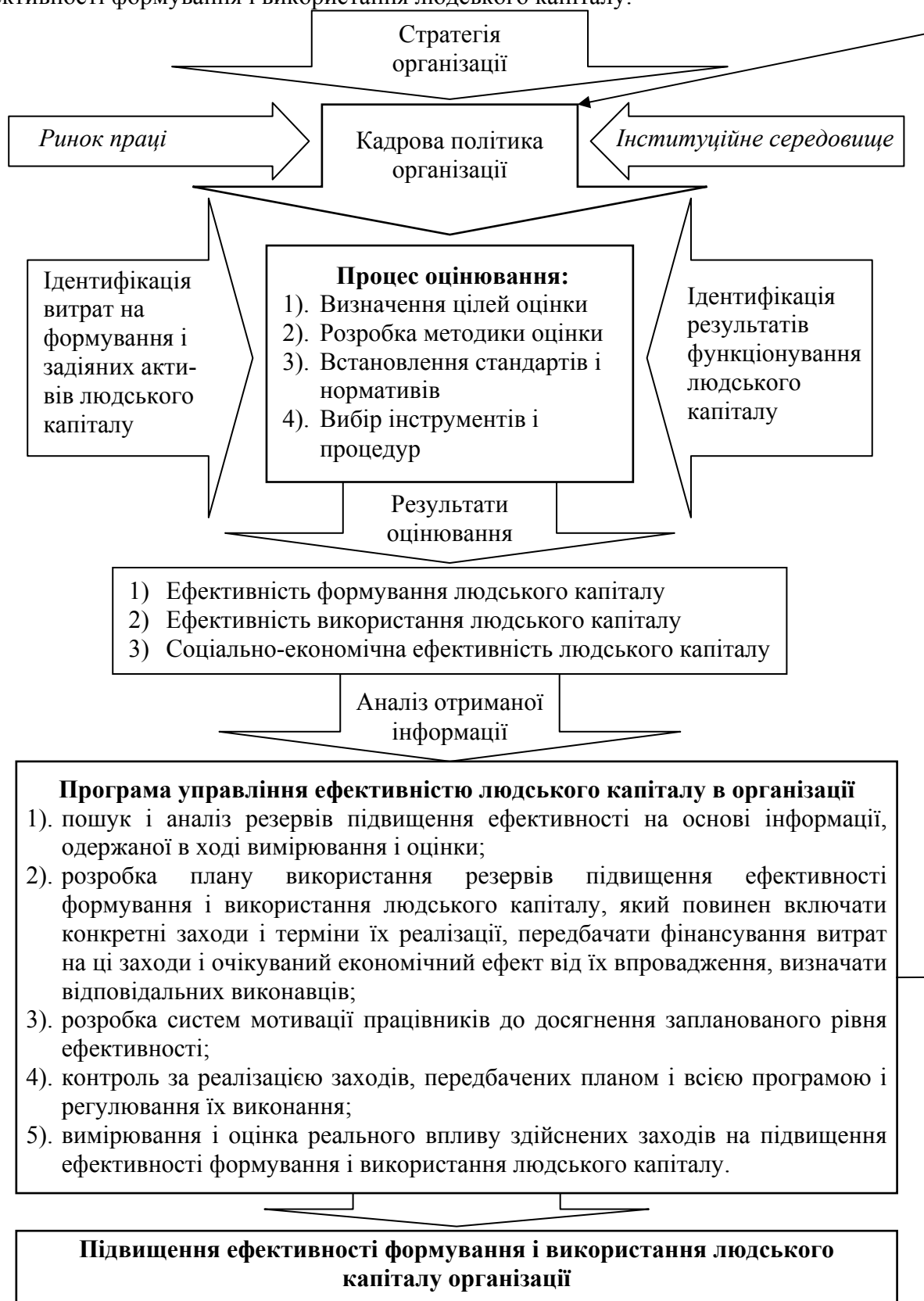
Ефективне використання людського (а разом з ним і структурного) капіталу ще більше ускладнюється ще й тому, що на сучасному ринку праці (і ці тенденції вже відчуваються на динамічних ринках праці великих міст в Україні) висококваліфіковані і високомотивовані фахівці сучасних професій мають широку свободу вибору своїх працедавців. У контексті концепції управління людським капіталом організації саме правильний вибір, розвиток, оцінювання і використання можливостей співробітників перетворює їх людські якості на вагомі фінансові показники організації.

Програма управління ефективністю людського капіталу в організації розробляється як результат аналізу інформації, отриманої в ході оцінювання рівня ефективності й включає такі етапи (рис. 1):

1. пошук і аналіз резервів підвищення ефективності на основі інформації, отриманої в ході виміру і оцінки;
2. розробка плану використання резервів підвищення ефективності формування і використання людського капіталу, який повинен включати конкретні заходи і терміни їх реалізації, передбачати фінансування витрат на ці заходи і очікуваний економічний ефект від їх впровадження, визначати відповідальних виконавців;
3. розробка систем мотивації працівників для досягнення запланованого рівня ефективності;

4. контроль за реалізацією заходів, передбачених планом і усією програмою і регулювання їх виконання;

5. вимір і оцінка реального впливу здійснюваних заходів на підвищення ефективності формування і використання людського капіталу.



**Рис. 1. Процес управління ефективністю людського капіталу в організації**

На основі цієї програми вносяться корективи в процес управління персоналом і кадрову політику організації з метою зменшення витрат на формування людського капіталу з

розрахунку на одиницю його задіяних активів і на одиницю отриманого ефекту від його використання. В результаті відбувається підвищення ефективності формування і використання людського капіталу, загальної соціально-економічної ефективності людського капіталу організації, що означає підвищення конкурентоспроможності організації на ринку і, відповідно, підвищення якості трудового життя його працівників.

Таким чином, управління людським капіталом в організації дозволяє дати реальну оцінку ринковій вартості усіх активів організації, включаючи і такі, поки що «невидимі» в управлінському обліку, як знання, досвід, відданість, мотивація; надати необхідну інформацію для ухвалення рішень в управлінні людським капіталом як менеджерам з персоналу, так і вищим керівникам; і головне – спонукати керівників усіх рівнів думати про людей не як про витрати, які потрібно мінімізувати, а як про активи, які слід оптимізувати і ефективно використовувати.

### **Література:**

1. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда / С. Г. Струмилин. – М.: Наука, 1982. – 471 с.
2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
3. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. Грейсон, О'Делл К.; пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.
4. Грішнова О. А. Людський розвиток: Навч. посіб / О. А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
5. Тертична Л. І. Соціально-економічна ефективність людського капіталу України: дис. ... канд. екон. наук : 08.09.01 : захищена 26.10.2004 : затв. 9.02.2005 / Тертична Любов Іванівна; Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. – К., 2004. – 188 с.
6. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. New York. Harper Business, 1997, 240 p.
7. Drucker on Asia: a dialogue between Peter Drucker and Isao Nakauchi / Peter F. Drucker, Isao Nakauchi. Oxford, Newton, MA : Butterworth-Heinemann, 1997, 192 p.

### **Trusova N.V.**

PhD., associate professor, past graduate student for getting Doctor Degrees  
*Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University, Dnepropetrovsk, Ukraine*

## **FINANCIAL COMPONENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE**

### **Трусова Н.В.**

к.е.н., доцент, докторант

*Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпропетровськ,  
Україна*

## **ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

*Functioning of agricultural enterprises impossible without activation tactical financial opportunities and design of financial capacity, that acts foundation of economic development. Proved, that all components expand production farms and renewal of their material resources require increasing amounts of financial resources in the implementation of their financial programs form a particular type of funding model: conservative, aggressive and perfect. It can provide criteria for the impact of inflation the real rate of return on the rate of monthly turnover of current assets and assets that are charged wear. Value of financial resources in the availability of funds and the need for additional funding has determined.*

**Keywords:** *financial resources, inflation, additional funding assets, net revenue, profitability.*

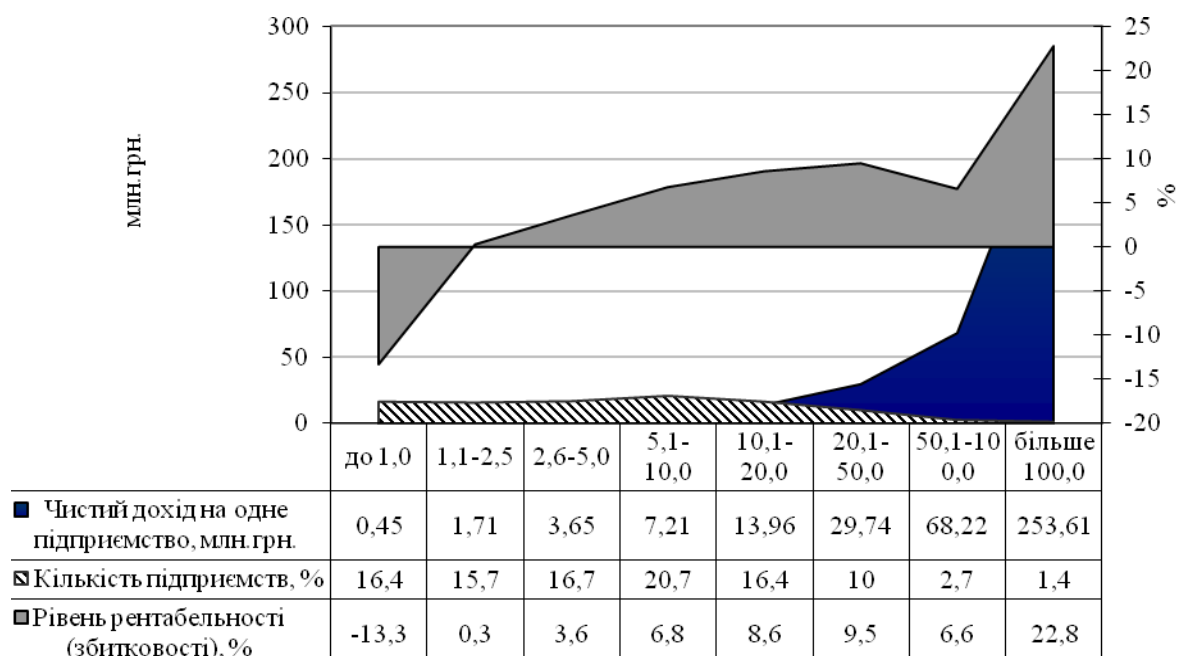
*Функціонування сільськогосподарських підприємств неможливе без активізації тактичних фінансових можливостей та конструювання фінансового потенціалу, який виступає фундаментом їх економічного розвитку. Обґрунтовано, що всі складові розширення обсягу виробництва сільськогосподарських підприємств і відновлення складу їх матеріальних ресурсів вимагають збільшення суми фінансових ресурсів, які у процесі реалізації фінансових програм їх розвитку утворюють модель фінансування певного типу: консервативну, ідеальну та агресивну. Це дозволяє виділити критерії впливу інфляції на реальний рівень рентабельності з розрахунку місячного*



обороту поточних активів та активів, на які нараховується знос. Визначено вартість фінансових ресурсів при наявності вільних коштів та необхідності в додатковому фінансуванні.

**Ключові слова:** фінансові ресурси, інфляція, додаткове фінансування, активи, чистий дохід, рентабельність.

Практично всі складові розширення обсягу виробництва сільськогосподарських підприємств і відновлення складу їх матеріальних ресурсів вимагають збільшення суми фінансових ресурсів. Вагомий вплив на фінансову складову забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств здійснює рівень отриманого чистого доходу. Слід підкреслити, що саме розподіл сільськогосподарських підприємств за обсягом чистого доходу від реалізації сільськогосподарської продукції в країні є класичним прикладом визначення надлишку або дефіциту фінансових ресурсів, що в підсумку визначає умови пропорційності та збалансованості забезпечення джерелами фінансування та сукупної величини їх фінансового потенціалу. За різними оцінками, перманентний дефіцит фінансових ресурсів у рослинництві становить 45-60 млрд. грн., в тваринництві – 40-45 млрд. грн. [3, с. 130-144]. Для гарантування стабільного функціонування сільськогосподарських підприємств на мінімально прийнятному рівні, розмір чистого доходу в середньому на одне господарство повинен досягати 5,1-10,0 млн. грн., який забезпечують лише 20,7% сільськогосподарських підприємств (рис. 1).



**Рис. 1. Розподіл сільськогосподарських підприємств України за обсягом чистого доходу від реалізації сільгосппродукції в 2013р.\***

Джерело: розроблено автором за [5; 6]

Нажаль лише 1,4% сільськогосподарських підприємств мають реальну фінансову платформу забезпечення ефективного виробництва з обсягом чистого доходу більш як 100,0 млн.грн. Для 16,4% господарств дефіцит фінансових ресурсів віддзеркалює непропорційність розподілу джерел фінансування. При цьому збитковість виробничої діяльності в даних підприємствах варіює в межах 13,3%, з обсягом чистого доходу на одне підприємство 456 тис.грн.

Номинальний рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва за 1995-2013 рр. насправді не відповідає реальному стану (рис. 2). Він відображав лише гіперінфляційні викривлення, сутність яких полягає у тому, що в умовах гіперінфляції виробництво з тривалим операційним періодом виглядає високорентабельним, тоді як насправді воно збиткове. «Ефект гіперінфляції» обумовлюється тим, що чистий дохід від реалізації продукції з тривалим операційним періодом значно перевищує її собівартість, сформовану під впливом порівняно

низьких цін на матеріальні ресурси, придбаних в минулому періоді і яких уже немає і не буде. Насправді ж отриманого доходу не вистачає навіть для забезпечення простого відтворення, якщо врахувати стрімке динамічне зростання цін.

Чим вищий рівень інфляції та триваліший операційний період, тим відчутніше проявляє себе «ефект гіперінфляції», який унеможливорює ефективність виробництва з тривалим операційним періодом, допускаючи лише короткострокові фінансові операції.

За період 2010-2013 рр. був дещо кращими, ніж період 2004-2009 рр., за який стабілізувався рівень виробництва сільськогосподарських підприємств України, коливаючись за роками під впливом кліматичних факторів. Реальний рівень рентабельності виробництва в короткостроковому операційному періоді був близьким до 1-2%, в довгостроковому – від 0,2 до 0,9%. Пожвавилось банківське кредитування сільськогосподарських підприємств, при цьому позитивну роль відіграла часткова компенсація кредитних ставок за рахунок коштів державного бюджету за винятком 2013 р.

Дані рис. 2 свідчать, що в 2010-2011 рр. реальний рівень рентабельності виробництва сільськогосподарських підприємств, з розрахунку місячного обороту поточних активів та активів, на які нараховується знос був нижче номінального значення на 0,3-0,7%. Це говорить про те, що оновлення основних та відтворення оборотних засобів в господарствах відбувалось винятково за рахунок власних джерел фінансування. В 2012 р. за сумою використаних власних і позикових джерел фінансування це виглядало як розширене відтворення, що особливо було помічене при дефляційних процесах в економіці. Дія кумулятивного інфляційного коректора в 2013 р. зумовила необхідність використання значної частки чистого доходу для покриття витрат, пов'язаних з відтворенням поточних активів. Причому це стосувалося і самих фінансових ресурсів (грошових коштів, які зберігаються на рахунках в банку), оскільки їхня номінальна вартість не відображала реальну.



**Рис. 2. Динаміка реальної рентабельності (збитковості) виробництва сільськогосподарських підприємств України, з розрахунку на місяць обороту активів, %**

*Джерело: побудовано автором за даними [5; 6]*

У зв'язку з цим треба зауважити, що визначення такого власного джерела фінансування як амортизація, не дозволяє забезпечити реального фінансування діяльності підприємства, оскільки проявляється дія так званого «лага запізнювання». За економічних умов нарахування амортизації зводиться до принципу її нарахування за незмінними нормами від постійної

первісної вартості об'єктів. Водночас, внаслідок інфляційних процесів їхня реальна вартість не співпадає з номінальною, тому, для простого відтворення в умовах інфляції амортизаційний фонд буде завжди недостатнім для формування необхідних ресурсів фінансування основних засобів за номінальними цінами на момент заміни вибулих об'єктів.

Враховуючи відсутність статичної рівноваги економіки та динамічний цикл прояву інфляції, сільськогосподарські підприємства акумулюючи грошові кошти для створення фінансових ресурсів у перспективі, використовують їх відразу, після надходження на рахунки в банку, задля уникнення інфляційних втрат. На нашу думку, такий підхід, виправданий з тактичних міркувань, але не може бути обґрунтованим на перспективу, бо здійснення розширеного відтворення неможливе без накопичення фінансових ресурсів з урахуванням стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств. Виходом із цього може бути дисконтування вкладень грошових коштів на депозитних рахунках, що уможливило знівелювання впливу інфляційного чинника, але за умов перевищення банківського відсотка над індексами інфляції. Водночас, нестійкість фінансової кон'юнктури обмежує застосування цих механізмів протидії інфляції.

Необхідно зважати на те, що більшість сільськогосподарських підприємств залишається неспроможними акумулювати фінансові ресурси, необхідні для оновлення і модернізації матеріально-технічної бази та забезпечення розширеного відтворення. Неодноразово під час реформування сільськогосподарських підприємств аграрної сфери піднімалося питання про те, які підприємства слід розвивати в сільському господарстві України за організаційно-правовою формою та розмірами [49; 50]. Проведена оцінка стану та тенденцій розвитку малих та середніх підприємств хоча і засвідчила висхідні тренди щодо його покращання, але він гірший порівняно з великими корпоративними підприємствами. Отже, саме ці групи підприємств, насамперед повинні бути основними реципієнтами для отримання державної фінансової підтримки, яка має спрямовуватися на забезпечення отримання прибутковості виробництва на рівні, що гарантує розширене відновлення, створення сприятливих соціальних умов життя сільського населення та покращення добробуту їхніх сімей, формування передумов для збереження та комплексного розвитку сільських територій.

#### **Література:**

1. Амбросов В. Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 15–18.
2. Бойко В.А. Стратегия и тактика антикризисного регулирования и управления деятельностью сельскохозяйственных организаций / В.А. Бойко, Л.И. Чистоходова. – М.: Изд-во МГОУ, 2008. – 189 с.
3. Вініченко І.І., Трусова Н.В. Фінансова складова розвитку господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / І.І. Вініченко, Н.В.Трусова // Наука й економіка. Збірник наукових праць. Хмельницьк: Хмельницький ДЦНТ, 2013. - №4 (32). – С.130-144.
4. Розвиток форм господарювання на селі / В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, М. Й. Малік [та ін.]. – К. : Урожай, 1993. – 234 с.
5. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2006 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2007.
6. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2013 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2014.

**Petrashavska A.D.**

Candidate of Science in Economics (PHD), Associate professor

**Yatskevich I. V.**

Candidate of Science in Economics (PHD)

**Franchuk E.P.**

Postgraduate (PhD/doctoral Candidate)

*O. S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications, Ukraine*

## **METHODS OF MANAGING TELECOMMUNICATIONS COMPANIES' SERVICES**

**Петрашевська А.Д.**

к. е. н., доцент

**Яцкевич І.В.**

к.е.н.

**Франчук О.П.**

аспірант

*Одеська національна академія зв'язку ім. О.С.Попова, Україна*

## **МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГАМИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ**

*This article examines the methods of managing telecommunications companies' services in Ukraine. The influence and significance of the managing methods for making effective administrative decisions are substantiated.*

**Key words:** *service, management system, telecommunications network, quality criterion, methods of management.*

*В статті розглянуто методи управління послугами телекомунікаційних компаній в Україні. Обґрунтовано вплив та значення методів управління, для прийняття ефективних управлінських рішень.*

**Ключові слова:** *послуга, система управління, телекомунікаційна мережа, критерій якості, методи управління.*

**Актуальність дослідження.** За останні роки сучасна галузь телекомунікаційних послуг характеризується уповільненням темпів зростання, загостренням конкуренції операторів зв'язку, зниженням доходності окремих послуг, збільшенням міграції та зростанням відтоку абонентів від компаній-операторів, збільшенням витрат на залучення нових клієнтів, зростанням вимог до інфраструктури мережі бізнесу. Наявність означеної ситуації що склалася у галузі, спонукає телекомунікаційні компанії шукати нові, ефективні способи розробки та надання сучасних телекомунікаційних послуг, направлених на більш повне задоволення потреб клієнтів, тому саме ці завдання є актуальними для українських телекомунікаційних компаній, оскільки сфера телекомунікацій є однією з основних галузей економіки України.

**Метою статті** є визначення методів управління послугами телекомунікаційних компаній, та їх адаптації до умов конкурентного ринку.

Досягнення даної мети вимагає за необхідності постановки й вирішення наступних завдань:

- визначити поняття телекомунікаційної послуги;
- дослідити розвиток, тенденції та закономірності функціонування ринку телекомунікаційних послуг в Україні;
- визначити головні цілі у сфері надання послуг телекомунікаційних компаній в Україні.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблеми, які вирішують методи управління послугами телекомунікаційних компаній досліджувалися багатьма російськими та українськими вченими, серед яких: В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко, О. Г. Варфоломєєва, Т. В. Колченко, А.Б.Іванов, А.В.Засецький, С.Д.Постников, І.В.Соколов.

Відаючи належне науковому здобутку попередніх досліджень потрібно визнати, що існує необхідність їх продовження.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Складним елементом структури товарного ринку є послуга оскільки вона виступає особливим споживчим благом, яке виражається в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу або суспільства. Особливістю послуги як товару (порівняно із звичайним товаром – матеріальним благом) є те, що вона корисна як не матеріальна річ, а як діяльність (освіта, охорона здоров'я, охорона громадського порядку, оборона, управління суспільством, послуги транспорту, зв'язку, житлово-комунальні).

Загальний вигляд поняття послуги наведено Ф. Котлером. Послуга – це будь-який захід або користь, які одна сторона може запропонувати іншій та які в основному невловимі й не приводять до оволодіння чимось. Виробництво послуг може бути пов'язано з товаром у його матеріальному виді [1].

На законодавчому рівні, у Законі України «Про телекомунікації» термін послуга зв'язку вживається в такому значенні: послуга зв'язку – продукт (результат) діяльності оператора та (або) провайдера зв'язку, спрямований на задоволення потреб споживачів галузі зв'язку. Тобто, підприємства зв'язку, які надають послуги споживачам іменуються оператором або провайдером зв'язку.

Оператором зв'язку є суб'єкт господарювання який має право на здійснення діяльності у сфері зв'язку із правом на технічне обслуговування та експлуатацію мереж зв'язку.

Провайдером зв'язку є суб'єкт господарювання, який має право на здійснення діяльності у сфері зв'язку без права на технічне обслуговування та експлуатацію мереж зв'язку і надання в користування каналів зв'язку.

Споживачами послуг зв'язку є юридичні або фізичні особи, які потребують, замовляють та (або) отримують послуги зв'язку для власних потреб.

Правовою основою діючої системи в галузі зв'язку, яка розкриває існуючий стан розвитку і функціонування телекомунікаційної сфери являються закони України «Про телекомунікації» та «Про поштовий зв'язок».

В концепції розвитку телекомунікацій в Україні зазначається, що телекомунікації відіграють значну роль в соціальній та економічній діяльності суспільства, забезпечуючи підтримку розвитку економіки держави та соціальної сфери, де розвиток телекомунікацій повинен здійснюватися випереджувальними темпами порівняно із загальними темпами розвитку економіки і буде визначальним на найближчу і більш віддалену перспективу. Також в концепції виділено, що повільні темпи розвитку телекомунікацій приведуть до зниження конкурентоспроможності економіки України.

Слід відзначити, про те, що основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками 9 місяців 2014 року склала 94, 87 %.

Характерною рисою сучасного ринку телекомунікацій України є його залежність від розвитку світових стандартів телекомунікацій. Всі технології, що на даний час використовуються в Україні, були винайдені поза межами нашої країни, та прийшли в Україну з значним відставанням, застарілим обладнанням, яке раніше використовувалося в Європі.

Тому, на нашу думку, основними тенденціями розвитку телекомунікацій в Україні сьогодні повинні виступати:

1. здійснення якісного переходу до використання нових технологій, що ґрунтуються на інноваціях;
2. запровадження нових якісних послуг, що призведе до зростання кількості абонентів та обсягів прибутків;
3. надання нових перспективних та конкурентоспроможних послуг;

4. навчання та якісна підготовка IT- спеціалістів, що є необхідною потребою для розвитку сфери інформаційно-комунікаційних технологій в Україні.

Для більшості операторів зв'язку, які надають послуги зв'язку, характерний нескінченний цикл виробництва з точки зору створення кінцевого продукту – послуги. Покриття практично всіх населених пунктів створює єдину мережу зв'язку країни, що складається з різноманітних станційних і лінійних споруд, поєднаними лініями і каналами, які взаємодіючи, забезпечують двобічний процес передавання інформації. Підприємства (оператори) зв'язку, не завжди є єдиним виробником цієї послуги.

Специфіка галузі полягає в тому, що виробничий процес, не закінчується в межах одного підприємства, а в створенні закінченої послуги приймають участь декілька організаційно та фінансово відокремлених операторів зв'язку, які виконують різні технологічні операції в процесі надання послуги користувачам, потребує чітко організованої системи взаємодії усіх учасників процесу виробництва послуг зв'язку [2]. Телекомунікаційні послуги повинні надаватися споживачам за встановленим рівнем (системою показників) якості на основі міжнародних стандартів і відповідати рівню розвитку телекомунікаційних мереж та платоспроможності споживачів телекомунікаційних послуг в Україні.

Під управлінням послугами зв'язку розуміється цілеспрямована діяльність, орієнтована на підтримку, а, у необхідних випадках підвищення, рівня продажу існуючих послуг, а також планування, розробку та просування на ринок нових послуг зв'язку для досягнення визначених завдань підприємства (одержання прибутку, зростання обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо) [3].

Тому, розвиток системи управління якістю телекомунікаційних послуг повинен здійснюватися за такими напрямками:

- адаптація нормативно-правових актів з питань якості телекомунікаційних послуг до міжнародних нормативних документів, передусім стандартів Міжнародної організації стандартизації, рекомендацій Сектору стандартизації електрозв'язку Міжнародного союзу електрозв'язку, Сектору радіозв'язку Міжнародного союзу електрозв'язку та документів Європейського інституту стандартів у галузі телекомунікацій;

- визначення переліку і нормування узагальнених показників якості телекомунікаційних послуг;

- диференціація рівня якості телекомунікаційних послуг для встановлення ціни на них;

- удосконалення механізму нормування, забезпечення та контролю якості телекомунікаційних послуг [4].

Кожен управлінський підхід формується на основі методу або комплексу методів, завдяки яким буде досягнуто необхідний результат. Нові методи формуються при наявності різноманітних чинників. Так, першими з них були потреби в покращенні контролю безпеки, забезпечення виконання нормативних вимог, формування звітів для вищестоящого керівництва і забезпечення зв'язком споживачів в звичайних умовах і в умовах надзвичайних ситуацій [5].

Дефініція поняття «методи управління» представляє собою – засоби цілеспрямованого впливу на трудовий колектив або на окремих його учасників.

Методи являють собою важливий елемент процесу управління. Наявність прогресивних методів управління та вмиле використання їх є передумовою ефективності управління господарських процесів.

Методи управління покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного члена. Цим методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються у ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань.

Особлива роль методів управління полягає в тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки й прогресивної технології

організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність, при досягненні поставленої мети.

Нові методи управління в сфері телекомунікацій сьогодні більше концентруються на забезпеченні зовнішніх умов функціонування (інформаційна безпека, нормативні акти), а також на управлінні діяльністю підприємства. У результаті змін у технологіях управління і в телекомунікаційних мережах виникла потреба в серйозному перегляді методів

функціонування систем управління. Основні бізнес-процеси, які спрямовані на розвиток підприємства у цілому, повинні будуватися на основі автоматизованих систем і нових інструментів управління на всіх рівнях.

Дослідження показало, що використовуючи методи управління формується цілеспрямований вплив на трудові колективи та їх окремих членів - це безпосередньо пов'язане з мотивацією, тобто використанням факторів, які визначають поведінку людини у колективі у процесі виробництва. Звідси витікає дуже важлива вимога до методів управління а саме, методи управління повинні мати свою мотиваційну характеристику, що визначає напрям їх дії.

Ця характеристика показує мотиви, які визначають поведінку людей і на які орієнтована відповідна група методів.

Відповідно до мотиваційної характеристики у складі методів управління виділяють три групи:

- економічні;
- організаційно-розпорядчі;
- соціальні.

Економічні методи управління об'єднують усі методи, за допомогою яких здійснюється вплив на економічні інтереси колективів і окремих їхніх членів. Цей вплив здійснюється матеріальним стимулюванням окремих працівників і колективів у цілому. До складу економічних методів управління належать:

- організаційно-виробниче планування;
- метод комплексних цільових програм;
- комерційний розрахунок;
- система економічних регуляторів господарської діяльності.

Організаційно-розпорядчі методи управління, спрямовані на використання таких мотивів трудової діяльності, як почуття обов'язку, відповідальності, у тому числі адміністративної. Характерними особливостями організаційно-розпорядчих методів управління є:

- прямий вплив на об'єкт управління;
- обов'язковий характер виконання вказівок, розпоряджень, постанов та інших адміністративних рішень вищих органів управління для підпорядкованих об'єктів;
- суворо визначена відповідальність за невиконання вказівок та розпоряджень.

Соціальні методи управління ґрунтуються на використанні соціального механізму, що діє у колективі (неформальні групи, роль і статус особистості, система взаємовідносин в колективі, соціальні потреби та ін.).

До методів соціального управління належать:

- соціальне прогнозування;
- соціальне нормування;
- соціальне регулювання.

Об'єднання різних способів управління ресурсів телекомунікаційних компаній в один комплекс, надає можливість зробити бізнес-процеси прозорими не тільки для підрозділів і працівників компанії, але й для споживачів, що робить компанію більш відкритою, з високим ступенем довіри споживача.

Дослідження показали, що всі ці методи ефективно впливають на управління послугами телекомунікаційних компаній, оскільки їх головним завданням є:

- удосконалення нормативної бази у сфері телекомунікацій;

- запровадження новітніх технологій;
- розвиток широкосмугових мереж передачі даних;
- впровадження спільного механізму використання інфраструктури доступу до мережі Інтернет;
- розвиток та лібералізація ринку телекомунікацій та конвергенція телекомунікаційних мереж та послуг;
- доступ до мережі Інтернет як загальнодоступної телекомунікаційної послуги;
- запровадження операторами різноманітних привабливих пакетів і послуг і тарифних планів;
- заміщення послуг міжміського, міжнародного зв'язку сервісами мобільного зв'язку і дзвінками через Інтернет.

**Висновки.** На даний час сфера телекомунікацій є однією з найважливіших складових інфраструктури в Україні, хоча ринок телекомунікацій залежить від світових стандартів. Вдосконалення методів управління послугами телекомунікаційних компаній є важливим і постійно діючим напрямом діяльності телекомунікацій, розвиваючи телекомунікації в напрямку надання нових якісних послуг, використання нових технологій, навчання ІТ-спеціалістів що безпосередньо впливає на розвиток держави.

### Література:

1. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття, персоналії / В. С. Іфтемчук, В. А. Григорьев, М. І. Манілич, Г. Д. Шутак / за наук. ред. Г. І. Башнянина і В. С. Іфтемчука. – К. : «Магнолія плюс», 2004. – 688 с.
2. Филип Котлер. Основы маркетинга. /Ф.Котлер. – М.: Издательство «Прогрес», 1991. – 128 с.
3. Гранатуров В. М. Управление услугами зв'язку : [навч. посіб.] / В.М. Гранатуров, І. В. Литовченко. – К. : Освіта України, 2010. – С. 61.
4. Про схвалення концепції розвитку телекомунікацій України : розпорядження Кабінета Міністрів України від 27 груд. 2008 р. № 1612-р
5. Варфоломеева О. Г., Колченко Т. В. Нові підходи до управління телекомунікаційними мережами / О. Г. Варфоломеева, Т. В. Колченко // Наукові записки УНДІЗ. – 2013. – №1(25) 41–44.

### Shelest I.O.

Doctor of Philosophy

*Khmel'nyts'ky National University, Ukraine*

## MODELLING OF DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

*The article is devoted development of theoretical and methodical bases and practical recommendation in relation to the construction of mechanism of forming and use of export potential of machine-building enterprises. Certainly base elements of this mechanism. The structural and logical model of mechanism of forming and use of export potential of machine-building enterprises, which foresees the evaluation of the actual state them export potential in accordance with the requirements of oversea markets taking into account influence of internal and external factors, electing after its results of different scenarios of forming, optimization and realization of export capacities of enterprises, is developed.*

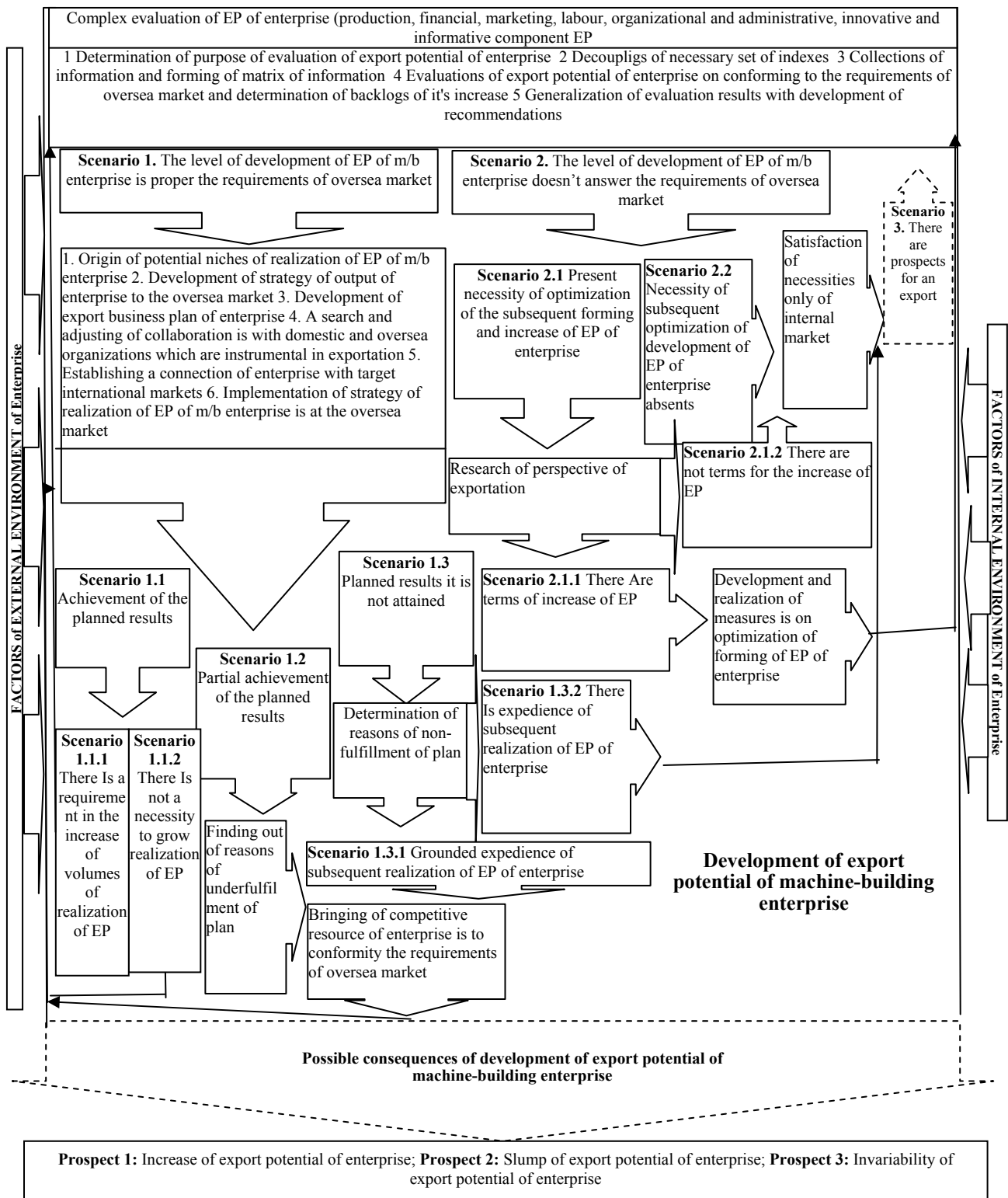
**Keywords:** *export potential, competitive resources, mechanism, model*

Before to develop and inculcate any measures on providing of the real and successful development of export potential of any machine-building enterprise, it is necessary to understand the process of forming and realization of export capacities of this subject of menage. Modelling - is one of scientific methods, that is instrumental in the recreation of object, project (constructions), description or calculations, that represents, imitates principles of internals or functioning, certain properties, signs or (but) descriptions of object research or recreation (to the original).

In obedience to a Stanford encyclopedia from philosophy a model is some material or object which is descriptive presented or the phenomenon, which is the simplified version of modelling object or the phenomena (to the prototype) and in a sufficient measure repeats properties,



substantial for aims of the modelling (dropping unimportant properties in which he can differ from a prototype). There are physical, theoretical, mathematical and other models[1; 2].



**Figure 1. Dynamic model of process of development of export potential of machine-building enterprise**

A model in science is any appearance, analogue (imaginary or conditional: image, determination, chart, draft, map, and others) of some object, process or the phenomena (“original” of this model).

Models can be created approaching, code (by translation) or recreation of processes, phenomena, for research of producibility or analysis of processes and constituents, it is marked in a Stanford encyclopedia.

Thus, the modelling of process of forming and use of export potential of enterprise comes forward as an original instrument for cognition of development of export capacities of subject of menage, which researcher puts between itself and object, and by which studies object, that interests him.

In the context of forming and realization of export capacities of enterprise modelling will be instrumental in consideration of this process, as a dynamic system where any changes of one constituent are in, cause the certain reaction of other constituents.

Connecting the results of previous researches, offer the structural and logical model of process of forming and effective realization of export potential of machine-building enterprise (figure 1).

On a figure 1 evidently, that the first stage of forming and realization of export potential of machine-building enterprise is an evaluation of export capacities of subject, by the analysis of production, financial, marketing, organizational and administrative, labour informative and innovative constituents of aggregate of competitive resources of export potential. As a result of this research conclusions are formed in relation to a presence (scenario 1) or absence (scenario 2) of necessary set of resources and possibilities for realization of export potential of enterprise, their accordance, the requirements of oversea markets.

In the case of insufficiency of the noted resources managers make decision in relation to expedience subsequent increase of export potential (scenario 2.1) or temporally satisfied with realization of products of enterprise only at the internal market (scenario 2.2). If it is decided not to retreat from an initial purpose, carried out research in relation to perspective of export activity of enterprise, markets, tendencies, problems, risks, related to exportation of machine-building products etc., are studied (scenario 2.1). In default of any current possibilities an enterprise renounces an idea about an export on a certain period (scenario 2.1.2) (before realization of scenario 3, that will stipulate the necessity of leadthrough of the repeated evaluation of the actual state of level of export potential of subject of menage and will require the proper actions depending on the results of this research).

In the case of positive results of research of favourableness of terms for development of export potential of enterprise (scenario 2.1.1) specialists are develop measures on the subsequent purposeful forming of export potential (upgrading products, expansion of assortment, search of investors, introduction of innovations, optimization of organization of management etc.). After realization of these measures the repeated estimation of export capacities of machine-building enterprise is conducted etc.

In the case of presence at the machine-building enterprise of the proper possibilities already in a time of research (scenario 1), skilled specialists carefully study the oversea market of machine-building products and carry out the search of potential niches on it for realization of products of enterprise. After that export strategy of going into oversea markets and business plan are developed as a result of previous researches.

Farther there is authentication and possible adjusting of connections with domestic and oversea organizations of assistance an export which will provide activation and optimization of processes of forming and use of export potential of machine-building enterprise.

The next stage is foreseen by establishing a connection with a target international market. It is important to define within the limits of this stage, who exactly will be engaged in sales (directly enterprise or mediator), to carry out the search of potential buyers and clients, think over the possible going near them taking into account the cultural, linguistic and mental features of this country, to conduct the row of meetings and presentations of enterprise and his products, publicity campaigns etc. Successful completion of this stage is foreseen by signing of mutually beneficial foreign trade contract with a foreign contractor. Effectiveness of work of enterprise on this stage

predetermines one embodiment of a few possible scenarios of the subsequent forming and use of export potential of subject of manage machine-building industry.

After implementation of the previously mentioned stages there is practical realization of selling strategy on oversea markets. Effectiveness of work of enterprise on this stage predetermines one embodiment of a few possible scenarios of the subsequent forming and use of export potential of subject of manage machine-building industry. On condition of achievement of the put purpose (scenario 1.1), made decision in relation to continuation of realization of current strategy (scenario 1.1.1) or its change (scenario 1.1.2) which foresees the increase of export potential of company in future. In the case of underfulfilment of plan (scenario 1.2), reasons turn out and the proper failings are removed, necessary korektivi is carried out for subsequent successful exportation of machine-building products. At the terms of non-fulfillment of plan (scenario 1.3) reasons of failure are studied and expedience of subsequent realization of export activity is determined. If the managers of machine-building enterprise decide to continue realization of it export potential (scenario 1.3.1), the proper measures are developed by them and carried out on neutralization of reasons of non-fulfillment of initial plan. Under other circumstances (scenario 1.3.2) export activity of enterprise is temporally halted, on this period his products will be supplied only to the internal market. When there will be favourable terms for development of export potential of enterprise (scenario 3), a necessity will be the repeated evaluation of the actual state of export potential of subject of manage on conforming to the requirements of oversea markets and determination of backlogs of it subsequent increase etc.

In relation to the possible in the future consequences of transformation of export capacities of subject of manage, to our opinion, three variants of results are possible. Imposing it on the model of process of forming and use of export potential of enterprise of machine-building industry of Ukraine offered by us, will formulate three possible scenarios of development, which are illustrated on a figure 1.

1. Gross “weight” of aggregate of factors negative will influence on development of export capacities of subject of manage will be less than “weight” of efficiency of preventive measures, and measures, directed on the improvement of terms of forming and realization of export potential of machine-building enterprise, carried out on the different levels of management, export potential of enterprise will grow.

2. Gross “weight” of aggregate of factors negative will influence on development of export capacities of subject of manage will be anymore than “weight” of efficiency of preventive measures, and measures, directed on the improvement of terms of forming and realization of export potential of machine-building enterprise, carried out on the different levels of management, export potential of enterprise will diminish.

3. Gross “weight” of aggregate of factors negative will influence on development of export capacities of subject of manage will be the same as “weight” of efficiency of preventive measures, and measures, directed on the improvement of terms of forming and realization of export potential of machine-building enterprise, carried out on the different levels of management, export potential of enterprise will not develop, though not diminish.

#### **References:**

1. Models in Science [Electronic resource] / Stanford Encyclopedia of Philosophy. – Mode off access: <http://plato.stanford.edu/entries/models-science/>
2. Large explanatory dictionary of modern Ukrainian (with additions and CD) / compiler and editor-in-chief V.T. Busal. - K.: Irpin': VTF “Perun”, 2007. – 1736p.

### 3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

**Adžić Sofija**

Doctor of science, full professor

*University of Novi Sad, Faculty of Economics, Subotica, Republic of Serbia*

#### **EVOLUTION OF THE REGIONAL POLICY AND INSTITUTIONALIZATION OF REGIONALIZATION – A CASE STUDY OF SERBIA**

*In the paper is presented the evolution of movement to regionalization on focus for analysis of the problems and controversies, which followed the process of formulation and implementation of the regional policy in Republic of Serbia since the end of the Second World War. The matter is divided in two parts. The first part includes the socialist period from 1947 to 1989. Its basic feature is regionalization done from the federal organization of Yugoslavia and the reduced version of regional policy oriented to insufficiently developed republics and AP Kosovo and Metohija. Serbia did not succeed to define good regional policy in that period (balanced spatial development - authors note). The second part deals with the period from 1990 to 2013. It characteristics is wandering in the choice of methodology for determining statistical and economic regions and the preparation and creation of conditions for implementing regional policy according to the axiom of open market economy according to EU standards and requirements. The basic characteristic of this period is the emphasis on these standards and requirements with interpretations behind which, usually, stand concrete interests of privileged political and economic groups, which in regionalization and regional policy, created according to their needs, see the mechanism for redistribution of the social welfare and newly created value.*

**Keywords:** *Republic of Serbia, Regionalization, Regional policy, NUTS classifications, Decentralization of public regulation*

#### **1. Introduction**

Evolution of the movement to regionalization and the regional policy in Republic of Serbia can be considered in different contexts.

The first one is domestic policy. Since the Treaty of London and Treaty of Bucharest in 1913, Serbia is characterized by chronic weaknesses of the state and territorial organization. Numerous reforms in the last 101 years, relating to decentralization, i.e. centralization have not brought to the permanent stabilization of Serbia as the state, weakening open or hidden separatist aspirations and the building of stabile institutions. After the restoration of capitalism and opening the projects of building market-economic systems, internal reasons for regionalization and the conception of a new model of regional policy are seen in democracy strengthening, transparency and exchangeability of the authority. The state in the end of 2013 points to the fact that no expected moves have been done in building management and administrative capacities for the multilevel organization of public functions, businesses and development of positive culture to respect institutions and public activities. This would enable to build complex management and administrative structures needed for realizing the project of regionalization of Serbia and settling costs of administration, clientage and corruption in implementing regional policy within accepted frameworks.

The second context is economic and developmental, in general. It is certain that regionalization opens the space to increase the mobility of factors of production, development and time through competition to a faster development by applying appropriate regional policy. There is also another option, dominant in Serbia, to use regionalization and regional policy as tools for redistribution of wealth and newly created value based on the principle of solidarity. The level and direction of redistribution is a thing of political decision-making with the positive and negative consequences. In any case, to answer question *if regionalization is good or bad economic strategy for Serbia* is not simple and easy [1].

Third and the last context are associated with the process of preparation for European integration. EU is characterized by a special philosophy of regionalism, which has not a unique meaning, except in the sense of statistical division of national areas according to the united concept (depending on the size of states to the valid classifications NUTS 1, 2, 3 and LAU 1, 2. Therefore,

Serbia is obliged to harmonize its internal organization of the statistical system with these standards and develop appropriate institutional structures in order to open the space for access to mutual European funds.

In the cited context, the matter of evolution of the moves to regionalization and regional policy is divided into three parts. In the first part, the results of evolution analysis of regional policy (its determination, as the basis for public regulation of balanced spatial development; authors' note) since the end of the Second World War to the collapse of socialism in Serbia (from 1947 to 1989) are reported. In the second part, we presented the synthetic review of internal disputes on the theme *Positive and negative aspects of regionalization in Serbia* and its implications on the evolution of institutional organization and regional policy from 1990 to the end of 2011. The third part pays attention to the evolution of institutional organization of regionalization and regional policy in Serbia in this period. The starting determination is the constitutional obligation of the state to take care of balanced spatial development. The key results are preparation and acceptance of (1) *The strategies of regional development Serbia in the period from 2007 to 2013*, and (2) *The Law on regional development of Serbia* in 2009. Based on these documents, activities on implementation of the European nomenclature of statistical units (NUTS 2 and 3) began, as well as finishing the framework for preparation, designing, monitoring and control of the new model of regional policy and creation conditions for the access to the EU Funds.

## **2. The evolution of regional policy in Republic of Serbia from 1947 to 1989**

After the Second World War in the former Yugoslavia, the concept of regional policy was formed, where, besides spatial economic disparities, the questions of the state organization and national question overlapped, as the result of different historical influences, which created the mosaic of national and cultural patterns of life and work. The ruling ideology gave the specific evolution feature to approaches of regionalization and determining the concept of regional policy. In that context, only three aspects were precisely and transparently differentiated in regional policy (in the sense of its determination, as the basis of public regulation of balanced spatial development) [2]:

First, it was the policy of stimulating less developed republics and the Autonomous Province of Kosovo, although they, as entireties, did not have the necessary degree of homogeneity for efficient definition of the contents of goals and actions of regional policy. On the other side, the regions in Serbia, outside of provinces and in Croatia having all relevant characteristics of undeveloped regions, were excluded from the domain of regional policy.

Second, it is institutionally organized spatial (urban) planning of city housing projects and industrial centers. The complete rural areas were excluded from the policy of spatial development, including their bigger urban agglomerations, which, in some cases, exceeded city settlements in number of the population and production resources.

Third, it is the active development policy of housing-communal activities in city settlements and industrial centers. And, in this case, the complete rural areas were excluded from programming their development causing bad conditions for life and work.

In this context, the concept of regional policy in Serbia in the period from 1947 to 1989 was formed with these following basic features:

First, the first feature is the absence of integral conception of balanced spatial development. Smaller urban centers, rural areas, less developed and border local self-governments (communes) were excluded from the institutionally organized management system.

Second, it was the gradual increase of institutionally organized autonomy of Kosovo and Metohija in decision-making on the choice of goals and actions of regional policy financed from the limited central public funds and formed by collecting resources from the overall economy of Yugoslavia and finance from abroad. The increase of autonomy, in this case, too, was followed by the dynamic development of Priština as the capital (administrative center) in relation to its environment.

Third, the gradual increase of institutionally organized autonomy in programming the economic development of Autonomous Province of Vojvodina. The increase of autonomy, in this

case, too, was followed by the dynamic development of Novi Sad as the capital (administrative center) in relation to its environment.

Fourth, the City of Belgrade had, practically, the status of an autonomous region, with authorities in the sphere of public regulation of economy and economic development that were not precisely and institutionally organized. This fact did not prevent its dynamic development, as a metropolitan area and agglomeration of the population and economic activities, thanks to status of the capital of Yugoslavia and Serbia.

Fifth, the gradual increase of institutionally organized autonomy of local self-governments (communes) in programming the social and economic development, primarily, from in-cite sources supplemented by resources for realization of renounced authorities, in the period from 1971 to 1980, taking investments abroad.

The sixth feature is stimulating development of housing-communal activities in bigger urban settlements (towns, settlements with the status of centers of local self-governments, industrial and local centers) from public funds to make infrastructural structural conditions for industrialization and realization of goals of housing and social policy.

Seventh, after 1965, liberalization of institutional organization of the social and economic life enabled strengthening the role of local and individual initiatives and resources for in-cite improvement of life and work conditions in rural environments and smaller urban centers.

In this period, public initiatives to supplement the cited conceptions by elements of balanced spatial development started twice. In the third five-year plan (1961-1965), large undeveloped areas in Serbia, outside the province and Croatia were included in the domain of (central) regional policy. In the so-called undeveloped republics, the areas expressively lagged behind were defined with the recommendation of bigger engagement of the public sector in order to exceed backwardness. The concept was given up without any explanation. In the fourth-year development plan (1966-1970), the model of stimulating undeveloped republics and Autonomous Province of Kosovo and Metohija was promoted again, as the basis of regional policy. In 1975, the territory of Serbia, outside provinces, where Serbia had authority de facto and de jure, was divided into six economic regions, by grouping the local self-governments (communes) based on synthetic values determined by the system of development criteria (indicators). This division was done to contribute the introduction of the integral model of regional policy, the effects of which would exert influence, with different intensity, on the territory of Serbia, outside provinces. However, as the social-economic crisis began in 1980, followed by the phase of deindustrialization, the results were not in accordance with expectations.

By capitalism restoration (during the 1990s), the ruling concept of regional policy was given up, and the institutions and mechanisms of its implementation were disassembled or disappeared in the chaos of disintegration of Yugoslavia.

### **3. The evolution of theoretical approach to regionalization and regional policy from 1990 to 2013**

Restoration of capitalism and transition to building the market social-economic system induced the appearance of new ideas and concepts of regionalization in Serbia and the institutional framework for preparation and implementation of regional policy. At the official level, the idea of division of Serbia into 29 districts (sub regions) was realized in 1991, with a view of production decentralization of public government services. This measure was promoted as the first step to creating conditions for balanced economic development. In 1996, the idea on grouping local self-governments (communes) and districts in homogeneous entreties (economic regions) was launched in order to create conditions for preparation and implementation and more efficient concept of regional policy. This idea was not accepted.

Every idea on regionalization and the concept of regional policy promoted in professional, i.e. political public has its positive and negative sides. None has explicit defined methodology or cost analysis and the use of applying the proposed solutions. To the opinion of most professional public, the social-economic effects of regionalization in Serbia should be considered in the

quadrangle of paradigms: *Regulation – Macroeconomic stabilization – Redistribution – Allocation* [1-3].

In the domain of *regulation*, the basic requirement is that regionalization and the contents of goals and actions of regional policy must not endanger the united market. Freedom of trade between regions, regulation of economic activities, frees movement of goods and services, capital and work.

In the domain of *macroeconomic stabilization*, the basic requirement is that regionalization and the contents of goals and actions of regional policy must not endanger the four pillars of macroeconomic stability: *absence of fluctuations of economic activities, low employment of labor and capital, absence of inflation, balance in foreign-economic relations*. In this context, there are intentions to observe stabilization exclusively as a central function where lower units have no interests for including in these businesses. However, this approach is not good. On the one side, one of the fundamental (scientific) goals of regionalization and regional policy is to create good conditions for more productive employment of labor and capital. On the other side, abstracting the fact that modern Serbian state from its establishment of 210 years has not had success in realizing this function, experience of the former Yugoslavia, the European Economic and Monetary Union, as well as great number of internal regions of EU, the USA and many other countries (before all, the appearance of high indebtedness and development based on import of goods, services and capital from other regions and abroad) point to the fact that regionalization and regional policy, more precisely the autonomous activity of regional institutions, can be a very important factor in generating the common macroeconomic instability. Therefore, great emphasis must be paid in the future to defining the relation between the central authorities and regions in providing basic social-economic conditions for macroeconomic stability.

In the domain of *redistribution*, regionalization and the content of goals and actions of regional policy must not endanger the principle of equality of all the citizens and enterprises. That is why, redistribution is usually carried out at the local level, and theory suggests passing the basic principles at the central level. However, there is here a big clash between theory and practice. Richer regions, as a rule, pass programs of additional redistribution. It causes, in critical situations, the serious disharmony of the principles of equality of all the citizens and enterprises with all following social and economic consequences.

In the domain of *allocation*, the basic role of regionalization and regional policy is to provide citizens and enterprises more efficiently with public goods and services of public administration. It is a very complex problem, before all, because of great diversity in the structure and volume of public goods and services of public administration, which should be provided at the micro level.

Analysis of the proposed models of regionalization and regional policy in Serbia suggests the following positive effects:

First, as Serbia is the state where many different nationalities live, regionalization would create better conditions for cooperation with minorities, and in this way, open or hidden appearance of separatism would be controlled. We should cite here that national and European experiences (for instance, in case of Italy and Spain) suggest that regionalization has not exerted bigger influence on its control, i.e. the appearances of separatism have new forms.

Second, regionalization and transfer of authorities in the domain of regulation, redistribution and allocation would enable management that is more efficient and making public decisions in accordance with precisely defined needs of individuals and enterprises and better use of infrastructures. It is very important for the population and enterprises. Approaching the authorities to citizens would contribute to strengthening democracy in Serbia.

Third, qualitative carrying out regional policies and differentiated policy of regional fiscal, legal and other exemptions would increase competitiveness and improve conditions for private investments and personal investments. It would result in more dynamic development and reduced differences between regions in Serbia. It would also contribute to lessening discontent of the poor and the increase of internal social-economic stability [4, 5].

Fourth, to creating conditions for efficient preparation of Serbia for European integrations. According to this school of opinions, decentralization of the state and public authorities and the advancement of local and regional autonomies is the key condition for harmonizing the laws and territorial organization, which European institutions put before Serbia in its way to EU full membership. Two key effects are: (1) Creating conditions to represent interests of regions on the international stage. It would enable promotion of own potentials, attracting foreign investments, etc., and (2) Improvement of Serbian image that is ready to accept and carry out recommendations and standards set by EU and other developed countries (USA, before all).

In the analysis of negative effects of regionalization and transfer of authorities in the domain of regional policy at the lower levels of authorities, the problem of separatism is omitted because national and European experiences suggest that economic aspects are not first place., but it is a very complex phenomenon. In any case, Serbia is in the specific geo-political transition period. Its territory as the state is not yet defined because of the unsolved status of the Autonomous Province of Kosovo and Metohija. Besides separatism, two negative factors limit realizing the project of regionalization and transfer of authorities in the domain of regional policy to the lower levels of authorities in Serbia.

The first and the key problem is the current state of national management and administrative system. Namely, the overall management and administrative system of Serbia (central, regional, sub regional and local) relating to the number and structures of organizations (institutions), space, number of performers, and, to a certain degree, equipments and IT supports is respectable. Restructuring and rationalization would (probably) enable formation of regional management and administration capacities, i.e. distribution of the state jobs between centers and regions, without increasing the overall administrative and management resources and public expenditure, especially new employment and investment in new buildings. However, low efficiency characterizes these systems relating to development and economic effects of their functioning. Low effectiveness is the consequence of undeveloped political and legal culture, voluntarism, clientage, corruption, criminal, chaos, aggression and the lack of political will, capabilities and persistence to change the state.

In this context, the introduction of management and administrative functions in new regions would result in public expenditure increase. The state in public finance cannot enable the space for realizing political regionalization without the complex and complete reform of the public sector in order to open the space, by redistribution of resources and costs, for structuring the functions of public regulation.

#### **4. Institutionalization of regionalization of Serbia and the regional policy within the framework of preparation for European integration**

##### **4.1. Initial proposals for determining institutional framework for regionalization and regional policy**

In accordance with Article 94 of the Constitution (Official Register of the Republic of Serbia, No. 83/2006), Serbia has the task to take care, by creating the appropriate framework of its even and sustainable regional development. Article 97, Paragraph 12 regulates the obligation of the state to issue, by the law, the stimuli of regional development. Therefore, the top institution established by the Constitution, the *Council for even regional development and regional capital investments* started initiatives in July 2006 to carry out the Strategy of regional development in the period from 2007 to 2012. Research coordination and its work were given to the Republic institution for development in Belgrade. In the draft of this document, three variants of division Serbia into statistical regions NUTS-2 and sub regions NUTS-3 were proposed. The third was the basis on which (initial) legal activities for statistical regionalization of Serbia were subsequently carried out with a view of preparation for European integrations (The Strategy of regional development of Serbia in the period from 2007 to 2013, Official Register of the Republic of Serbia, No. 21/2007).

In accordance with recommendations of this strategy and the European directives, the programming of regional development and regional policy was introduced by issuing legal obligations for preparing and making four kinds of plan documents. These are: (1) National plan of



regional development, (2) Regional development strategies, (3) Programs of regional development financing, and (4) Other documents in the field of regional development.

These regulations defined management and administrative structures to implement national policies. They are: (1) Serbian Government, (2) Ministries responsible for finance, regional development and spatial planning, in accordance with the law, (3) Autonomous Province of Vojvodina, (4) The Capital City (Belgrade), (5) Agency for economic registers, (6) The Republican Agency for spatial planning, in accordance with the law, (7) Development fund of the Republic of Serbia, (8) Units of local self-government, (9) National council for regional development, (10) National agency for regional development, (11) Regional development councils, (12) Regional development agencies, and (13) District associations. The institutional structure for implementing regional policy includes: (1) Development fund of the Republic of Serbia, (2) Specialized budget funds, (3) Development fund of AP Vojvodina, (4) Warranty fund, (5) National employment office, (6) Republic agency for development of small and medium-sized enterprises and entrepreneurship, (7) Ministry of agriculture, forestry and waterpower engineering, (8) National investment plan, and (9) Local development funds.

#### **4.2. Proposal of regionalization of Serbia in 2006**

The third variant in the draft of the Strategy of regional development of the Republic Serbia in the period from 2007 to 2013 was proposed as the basis for division of Serbia into statistical regions NUTS-2 and sub regions NUTS-3, meaning the access to EU funds. According to this proposal, the national territory was divided into nine regions NUTS-2 and 29 sub regions NUTS-3:

1. Region: *Belgrade*, without sub regions
2. Region: *East Vojvodina* (Banat), with three sub regions (current administrative districts): 2. Srednje-Banatski, 3. Severno-Banatski and 4. Južno-Banatski.
3. Region: *West Vojvodina* (Bačka and Srem), with four sub regions (current administrative districts): 1. North Bačka, 5. West Bačka 6. South Bačka and 7. Srem.
4. Region: *East Serbia* with five sub regions (current administrative districts): 10. Podunavski, 11. Braničevski, 13. Pomoravski, 14. Borski and 15. Zaječarski.
5. Region: *Central Serbia* (Šumadija), four sub regions (current administrative districts): 12. Šumadijski, 17. Moravički, 18. Raški and 19. Rasinski.
6. Region: *West Serbia*, three sub regions (current administrative districts): 8. Mačvanski, 9. Kolubarski and 16. Zlatiborski.
7. Region: *South Serbia*, five sub regions (current administrative districts): 20. Nišavski, 21. Toplički, 22. Pirotski, 23. Jablanički and 24. Pčinjski.
8. Region: *East Kosovo and Metohija*, three sub regions (current administrative districts): 25. Kosovski, 27. Prizrenski and 29. Kosovsko-Pomoravski.
9. Region: *West Kosovo and Metohija*, two regions (current administrative districts): 26. Pečki i 28. Kosovsko-Mitrovački.

#### **4.3. Regionalization of Serbia in 2009**

The Law on regional development of Serbia passed in July 2009 (Official Register of the Republic of Serbia, No. 51/2009) carried out the division of Serbia into seven NUTS-2 regions, in the way that East and West Vojvodina regions were united in one region (AP Vojvodina); West and East Kosovo and Metohija were also united in one region (AP Kosovo and Metohija). By the same Law, 11 sub regions NUTS-3 were formed, uniting two or three current administrative districts, with two exceptions. Srem district and Zlatibor district kept the status of NUTS-3. No division into sub regions was predicted for Belgrade region and AP Kosovo and Metohija.

According to this division, NUTS-2 regions and NUTS-3 sub regions are:

1. Region: *Belgrade*, without sub regions.
2. Region: *Vojvodina*, with three sub regions: (1) Banat (Srednje-Banatski, Severno-Banatski and Južno-Banatski district), (2) Bačka (Severno-Bački, Zapadno-Bački and Južno-Bački okrug) and (3) Srem (Sremski district).
3. Region: *West Serbia*, two sub regions: (4) Mačvanski and Kolubarski district and (5) Zlatiborski district.

4. Region: *Šumadija* (Central Serbia), two sub regions: (6) Šumadijski, Pomoravski and Moravički district i (7) Raški and Rasinski district.

5. Region: *East Serbia*, two sub regions (8) Podunavski and Braničevski okrug, and (9) Borski, Zaječarski and Pirotski district.

6. Region: *South Serbia*, two sub regions: (10) Nišavski and Toplički district (11) Jablanički and Pčinjski district.

7. Region: *Kosovo and Metohija*, no sub regions.

Basic indices of the level of economic and social development of NUTS-2 regions and NUTS-3 sub regions in Serbia are shown in Table 1.

Table 1

**Basic indices of the level of economic and social development of NUTS-2 regions and NUTS-3 sub regions in Serbia**

NUTS 2/NUTS 3	NAV p/c in 2008 (1.000 RSD)	Employment rate in 2008. (%)	Unemployment rate in 2008 (%)	Human development index HDI (2007)	Education level (University level) (2002)	Demographic decrease 2007-1971 (%)
1	3	4	5	6	7	8
<b>Belgrade</b>	<b>221.263</b>	<b>39,0</b>	<b>13,5</b>	<b>0,876</b>	<b>38,7</b>	<b>+33,2</b>
<b>Vojvodina</b>	<b>158.916</b>	<b>26,8</b>	<b>26,4</b>	<b>0,809</b>	<b>17,8</b>	<b>+2,0</b>
Banat	154.188	22,8	30,9	0,794	15,3	-12,4
Bačka	172.604	31,8	23,3	0,829	20,8	+9,4
Srem	127.136	19,6	30,0	0,781	13,7	+16,3
<b>West Serbia</b>	<b>120.831</b>	<b>21,6</b>	<b>32,5</b>	<b>0,780</b>	<b>12,3</b>	<b>-5,7</b>
Mačvanski and Kolubarski district	118.823	21,2	31,3	0,785	11,7	-5,0
Zlatiborski district	124.160	22,2	34,2	0,800	13,5	-6,7
<b>Šumadija (Central Serbia)</b>	<b>120.504</b>	<b>23,6</b>	<b>34,6</b>	<b>0,805</b>	<b>15,5</b>	<b>+1,4</b>
Moravički, Šumadijski and Pomoravski district	132.158	24,8	31,5	0,813	15,5	+5,8
Raški and Rasinski district	107.233	22,0	38,8	0,794	15,5	5,8
<b>East Serbia</b>	<b>131.922</b>	<b>21,6</b>	<b>26,6</b>	<b>0,799</b>	<b>12,9</b>	<b>-17,9</b>
Borski and Zaječarski district	136.513	21,9	31,5	0,805	14,2	-24,1
Podunavski and Braničevski district	128.885	21,5	22,9	0,792	12,0	-13,2
<b>South Serbia</b>	<b>105.450</b>	<b>21,2</b>	<b>39,5</b>	<b>0,784</b>	<b>16,5</b>	<b>-7,7</b>
Jablanički and Pčinjski district	86.378	17,3	44,1	0,761	12,6	-6,2
Nišavski, Toplički and Pirotski district	120.804	24,4	36,4	0,799	19,5	-8,9
<b>Serbia</b>	<b>151.505</b>	<b>27,1</b>	<b>26,7</b>	<b>0,837</b>	<b>20,5</b>	<b>+2,5</b>
<b>Coef. var. NUTS-2</b>	<b>0,295</b>	<b>0,268</b>	<b>0,313</b>	<b>0,041</b>	<b>0,552</b>	<b>19,711</b>
<b>Coef. var. NUTS-3</b>	<b>0,253</b>	<b>0,244</b>	<b>0,260</b>	<b>0,036</b>	<b>0,437</b>	<b>13.597</b>

Source: Republic Agency for Economic Development 2009.

In the proposed division, the region of East Serbia, according to estimation of the Republic Institute for Statistics, did not satisfied the criterium of population number for NUTS-2 (from 800.000 to 3.000.000) because from the census in 2002 when the number of population had been over the minimal value, negative natural increase and migration happened and caused the population decrease. All the cited regions, except the geographical encirclement, possess sufficient natural and labor resources so they satisfy conditions to be treated as economic regions.

#### 4.4. Regionalization of Serbia in 2010

At the beginning of May 2010, the number of NUTS-2 reions was reduced to five by amandmants in the Law on regional development of Serbia in 2009. The new division of Serbia into NUTS-2 regions is:

1. Region: *Vojvodina*.
2. Region: *Belgrade*.
3. Region: *Šumadija and West Serbia*.
4. Region: *South and East Serbia*.
5. Region: *Kosovo and Metohija*.

Interegional disparities of defined macro regions in this way are very high, as shown in Table 2.

Table 2

**Interegional disparities of macro regions in Serbia**

Regions 2010 (Serbia = 100%)	AP Vojvodina	City of Belgrade	Šumadija and West Serbia	South and East Serbia	AP Kosovo and Metohija
1.	2.	3.	4.	5.	6.
BDP/p. c.	95,1	179,2	93,5	76,7	-

Source: Internal data of the Republican Institute for Statistics

Disparities at the lower levels of spatial organization are even bigger, as shown in the Table 3.

Table 3

**Disparities at the lower levels of spatial organization in Serbia**

Index:	At the level of NUTS-2 regions	At the level of NUTS-3 sub regions	At the level communes/towns
1.	2.	3.	4.
Net earnings per capita	3 : 1 (City of Belgrade : South and East Serbia)	4 . 1 (Belgrade : Toplički)	11 : 1 (Novi Sad : Opovo)
Unemployment rate	3 : 1 ( South and East Serbia : City of Belgrade )	4 . 1 (Jablanički : Belgrade)	11 : 1 (Lebane : Belgrade)
Demographic decline in the period of from 1997 to 2011	(-16,3%) : (+36%) (South and East Serbia : City of Belgrade)	(-32,3%) : (+36%) (Pirotski : Belgrade)	(-82,8) : (+62%) (Crna Trava : Novi Sad)
Education level	3 : 1 (City of Belgrade : South and East Serbia)	4 . 1 (Beograd : Braničevski)	12 : 1 (Belgrade : Malo Crnuće)
Infrastructural equipments	2 : 1 (City of Belgrade : Sumadija and West Serbia)	3 . 1 (Južno-Bački : Pčinjski)	10,4 : 1 (Bačka Topola : Bosilegrad)

Source: Internal data of the Republican Institute for Statistics and the Agency for Enterprise Registers of the Republic of Serbia

The preparation process of Serbia for European integrations in the period from 2001 to 2010, was followed, as in other candidate countries in the regions of Central and East Europe (CEEC-10) by the trend of regional cohesion reduction (Table 4).

Table 4

**Trend of regional cohesion reduction in Serbia**

	2001	2010	Change rate (%)
1.	2.	3.	4.
<b>AP Vojvodina</b>			
Number of inhabitants*	2.031.992	1.916.889	-5,7
Number of employees	339.084	256.021	-24,5
Number of employees per 1000 inhabitants	166,9	133,6	-20%
Number of enterprises	17.220	23.603	+37,1
Number of enterprises per 1000 inhabitants	8,5	12,3	+44,7
<b>City of Belgrade</b>			
Number of inhabitants*	1.576.124	1.639.121	+4,0
Number of employees	424.646	441.398	+3,9
Number of employees per 1000 inhabitants	269,4	269,3	0,0
Number of enterprises	23.711	36.958	+55,9
Number of enterprises per 1000 inhabitants	15,0	22,5	+50,0%
<b>Šumadija and West Serbia</b>			
Number of inhabitants *	2.136.881	2.013.388	-5,58
Number of employees	335.464	206.772	-38,4
Number of employees per 1000 inhabitants	157,0	102,7	-34,6

Number of enterprises	13.414	18.425	+37,6
Number of enterprises per 1000 inhabitants	6,3	9,2	+46,0
<b>South and East Serbia</b>			
Number of inhabitants *	1.753.004	1.581.268	-9,8
Number of employees	268.072	144.794	-45,9
Number of employees per 1000 inhabitants	152,9	91,6	-40,1
Number of enterprises	9.960	11.131	+11,8
Number of enterprises per 1000 inhabitants		7,0	
<b>Serbia- total*</b>			
Number of inhabitants	7.498.001	7.150.666	-4,6
Number of employees	1.367.266	1.048.985	-23,3
Number of employees per 1000 inhabitants	182,4	146,7	-19,6
Number of enterprises	64.305	90.117	+40,1%
Number of enterprises per 1000 inhabitants	8,6	12,6	+46,5

\* Census data in 2002, i.e. 2011

Source: Interna data of the Republican Institution for Statistics and Republic Agency for Economic Development

The basic reason for transition spatial distorsion is the development policy, which oriented almost 70% of investments from 2001 to 2010 toward two locations: (1) City of Belgrade, as the region with the NUTS-2 status and Juzno-Backi district (where Novi Sad is ocated, as the administrative center of AP Vojvodina) as the region with the NUTS-3 status where 26% of the popuation of Serbia live. The result is a dynamic agglomeration of economic activities inthese two regions at the expense of the environment (Table 5).

Table 5

#### Procent of economic activities in Serbia performed in Belgrade and Novi Sad

	1990	2000	2010
1.	2.	3.	4.
In the number of enterprises:	37	47	54
In employment:	34	39	53
In gross income:	46	53	65
In profit:	60	50	69

Source: Internal data of the Republican Institution for Statistics and Republic Agency for Economic Development

In the context of presented indices, Serbia was turned to the state-capital in the second stage of transition for only ten years. Similar in Vojvodina, it was turned to the state-administrative center [6].

#### 4.5. The institutional framework for preparation, making, monitoring and control of regional policy and creating conditions for access to EU funds.

The current legal framework for regionalization determines, in principle, the authorities of regional policy in the following fields: (1) Spatial planning, urbanism and housing; (2) Building and maintaining of educational, physical, health, social, cultural and administrative infrastructures of regional importance and the coordination of their development in towns and communes; (3) Agriculture; (4) Water engineering; (5) Forestry; (6) Hunting and fishing; (7) Tourism; (8) Retraining; (9) Ecology, and (10) Public works.

The process of redesign and implementation of the new structure of public regulation of economy and economic development is in progress for every cited field. It is done on the asymmetric basis in the line: *central state – regions – local self-governments (towns and communes)*. Sluggishness and conflicts, following this process, suggest the following recommendations:

The first and key recommendation is that regionalization (statistic, administrative, political or any of their mix) is sensible only if it is put in the function of balanced spatial development (territorial cohesion). The basic task of regionalization is to unite efforts of sub regions and local self-governments in the direction, which will enable mobilization and concentration in-cite resources to provide good conditions for: (1) Private investments in new industries and businesses and export business, (2) Life, and (3) Work everywhere in the territory.

The second recommendation means that methodology for determining the contents of goals and actions of regional policy must rely consistently and completely on all the elements defined in the European concept of regional and local endogenous, self-propulsive and self-sustainable economic, social, cultural and ecological development.

### **5. Concluding remarks and open questions**

Republic of Serbia needs, independently of solutions, which it undertakes, and which EU will undertake, the sustainable strategy of balanced spatial development. In this context, the basic task of regional policy is to stimulate in-cite savings, advancement of the social-economic climate for production entrepreneurship and advancement of human capital performance and employment growth based on export at higher price (precisely, higher newly created value per physical product unit). New regional policy must be based on the paradigm that competitiveness belongs to concrete enterprises and commercial farms and products relating to those with which they directly compete in the open market competition. Its role is to create higher employment rate and economic growth in every place of the national territory. An answer to the question *how to come to such a regional policy* is based on three hypotheses.

The first and fundamental hypothesis is that institutional organization includes: (1) Markets of authority (multi-party and political system), (2) Markets of products and services (privatization and liberalization), (3) Financial markets (renouncing the banking system to foreign factor), and (4) Various reforms and policies associated with the process of preparation for European integrations, including regionalization. It is necessary but not sufficient condition for regional policy transformation in the direction of exceeding the current development entropy of the spatial development in Serbia.

The second hypothesis means that the current structure and functioning the production-organization system (as a mix composed of industrial clusters, industrial districts and the poles of generic growth) significantly limit operationalization (scientifically and professionally) of valid reindustrialization strategy relating to the balanced spatial development in Serbia, therefore the planning appropriate regional policy. This connection is double because regional policy should have the key role in its restructuring according to the following conception.

Industrial clusters are a tool for realizing the basic national and regional goals in the domain of advancing competitiveness of the overall (national, regional) production structure on which optimal use of (whole) space with following resources can be built onto. Revitalization of development functions of industrial districts is a tool for realizing sub regional and local goals of development, before all, solving problems of high unemployment, revitalization, modernization and building the missing physical and business infrastructure, implementation of the concept of sustainable development, as well as creation the conditions for interregional and trans border cooperation. The model of poles of generic growth is the resource for connecting research and education with the project of reindustrialization, before all, to advance production entrepreneurship, increase the quality of human capital at the internationally competitive level and rehabilitation of the key industrial districts.

The third hypothesis explains that conditions to formulate and implement regional policy for exceeding the entropy of spatial development are possible to realize only in the evolution process. It means that it is necessary to work permanently, persistently and parallel. On the one side, it is necessary to create every of necessary conditions for development based on new employment and export, and removing their alternatives, on the other side.

In this context, the tasks of regional policy are [3, 5]:

First, *dynamism of activities of real economy to relatively high growth rate* is necessary with the basic goal to create real conditions and sustainable conditions to satisfy requirements and expectations of the population in all places of the national territory.

Second, the *increase of employment of labor and capital* and it will bring better income, higher fiscal revenue, and the creation of conditions for developing new culture of life and work and social-economic values.

Third, transition to regular business (timely paying all obligations, earnings, taxes and contributions and preventing the possibilities of work on the grey market) is the first step in developing the new model of economic-social stratifications. It also means reduction of inequality, development, production entrepreneurship development and good public actions (reduction of corruption and giving preferential treatment to personal and group interests within the framework, which characterize successful countries, regions and local self-governments).

Fourth, *development of the culture of participation in decision-making* with a view of reducing political, economic and social exclusiveness.

Fifth, *creating conditions for strengthening political and economic independence* with a view of increasing the degree of freedom for management in decision-making based on consensus. Here, we should emphasize that the basic economic flows and political attitudes of most countries members of EU are the key factors of fluctuation of economic activities and creation of the internal political climate in Serbia and its regions. However, in these circumstances, we should develop some kind of independence because one-sided orientation is not warranty of the long-term protection of national and regional economic interests.

### References:

1. Vacić Z, Mijatović B, Simić A, Radović Z. Regionalizacija Srbije: Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd, 2003.
2. Očić Č. Uvod u regionomiku: Znamen, Beograd, 2003.
3. Adžić S. Regionalna politika i evropska integracija Vojvodine: Prometej, Novi Sad, 2008.
4. Adžić S. Teritorijalna decentralizacija javne regulacije i povećanje državne efikasnosti – Studija slučaja za Srbiju. In: Bublin, M. et al., eds. Bosna i Hercegovina: Teritorijalna organizacija i međuregionalna saradnja. Ideologije naspram strateškog planiranja, Bosna i Hercegovina: Sarajevo, 2007.
5. Adžić S. Reindustrijalizacija, teorija endogenog razvoja i dobro regionalno i lokalno poslovno okruženje, In: Jakšić M, Prašćević A, eds. Ekonomska politika Srbije u 2009. godini i izazovi svetske ekonomske krize, Naučno društvo ekonomista sa Akademijom ekonomskih nauka and Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Belgrade, 2008. pp. 93–106.
6. Dimitrijević S. Za tranziciju “centralizovanja” Srbije. In: Mihailović, S. ed. Dometi tranzicije od socijalizma ka kapitalizmu, Friedrich Ebert Stiftung, Belgrade, 2011, pp. 163–172.

### Georgieva V.K.

Chief assistant professor, PhD

*Agricultural university – Plovdiv, Bulgaria*

## COOPERATION IN THE AGRARIAN SECTOR – NATURE, TRENDS AND FORMS

*Cooperation is part of the human history. Cooperatives are being established in many countries. Specific about their establishment, is that the cooperatives are usually a spontaneous, defensive reaction against the severe conditions caused by the Industrial revolution and the poverty in the rural regions. Their existence is not dictated by the search for profit, but by the possibility of satisfying the needs of the society. The cooperatives take positions, which the commercial companies can't or doesn't be in. In this article, the cooperation is presented as economic category, and also includes a short history of the trends in cooperation and the forms, that the cooperation takes in Bulgaria.*

**Keywords:** *Cooperation, branch organizations, cooperatives, manufacturer organizations.*

Cooperation, as economic category is «working or acting together, in terms of achieving a mutual goal, or common profit» [17, p.23]. There are different theories in the literature about cooperation [13, p.27-33]. «This human and social phenomenon is too complicated and multilateral just like the human nature itself. All of the well-known theories help to maximize one or another aspect of the cooperation» [17, p.27].

According to *the theory of the mutual aid*, the cooperation has given the individuals, from a certain kid, possibilities for their survival and evolution progress. *The social-biological theory* explains the cooperation with the biological determined need for survival. The authors of the *behavior theory* claim, that the people learn by the «trial and error» method. The things, that they can't achieve by themselves, could be achieved by working together with others. When the individuals react to a situation by cooperation, and it has a positive result, it motivates them to

cooperate again, in similar situations in the future. *The exchange theory* defines the cooperation as social exchange of help in a group and between groups. *The functional theory* explains the process by results from it – if there is a positive effect, the cooperation goes on, otherwise - it fails and breaks up. According to *the economic theory*, the effectiveness of the cooperation is determined by the economic profit for all of the participants.

Cooperation is part of the human history. Cooperatives are being established in many countries. Specific about their establishment, is that the cooperatives are «usually a spontaneous, defensive reaction against the severe conditions caused by the Industrial revolution and the poverty in the rural regions» [3]. Their existence is not dictated by the search for profit, but by the possibility of satisfying the needs of the society. The cooperatives take positions, which the commercial companies can't or doesn't to be in. «The customer and the supplier cooperatives are created to minimize the intermediary costs and retail prices; the industrial cooperatives, especially the agrarian cooperatives, strengthen the weak market positions of the manufacturers; the labor cooperatives give their members the possibility for managing their own business» [3].

The cooperatives have a significant role in the economy. According to the UN, in 1994 the cooperative companies ensure the living of approximately 3 billion people, which is the half of the world population [3]. Cooperatives are part of different sectors. In Europe, the agrarian cooperatives hold a market share of almost 60% in the manufacturing and the marketing of the agricultural production, and 50% share in supplying manufacturing resources. In USA, cooperatives hold market share of almost 28% in the manufacturing and marketing of agricultural products and 26% of the manufacturing resources supply [11]. In Japan, the agrarian cooperatives have a turnover of nearly 90 billion dollars in 2007 and 91% of the Japanese farmers are members of these cooperatives [4]. In New Zealand, the cooperatives are in charge of 95% of the dairy market and 85% of the export of dairy products [3]. In Uruguay, the cooperatives ensure 90% of the total manufacturing of milk and 30% of wheat manufacturing [1]. In Norway, 42% of the population are cooperators, in Canada – 40%, and in Kenya – 63% of the population earn their living in cooperatives [6]. There are more than 53 000 *credit cooperatives* and credit unions in the world. Just in Europe, there are approximately 4 200 credit cooperative banks with 63 000 branches and an average market share of almost 20% [12]. According to the World cooperative and mutual insurance federation, 25% of the world insurance market in 2008, belongs to *insurance cooperatives* [12]. Cooperatives play a significant role in the retail sector, as in Europe there are 3 200 customer cooperatives with 400 000 employees and a turnover of 73 billion euro. In the public services sector, the activity of the cooperatives is significant, especially in the US, where approximately 1 000 electricity cooperatives manage 40% of the national electrical network, covering 75% of the country territory [12]. The cooperatives have a significant role in managing the water supplies in Argentina and Bolivia, where a single, huge water cooperative serves about 700 000 customers [9].

The cooperatives affect not just the quantity aspect of the economy. There are several «*quality contributions*», which can be concluded to:

- Reducing the market fails, because of the improvement of the economy system and the prosperity of large groups of people [7]. The contribution in this case comes from the clear cooperative principles of ownership and management. The mutual existence of the variety of companies with different management structures and goals, improves the competitiveness, which, on the other hand, offers the customers more choices; helps to restrict the monopoly initiatives; reduces the retail prices; offers possibilities for innovations and restricts the informational asymmetry.
- Cooperatives play a key role for stabilizing the economy, especially in sectors with instability and price anomalies, such as the finances sector and rural economy. The cooperative banks in Europe and the credit unions in North America obviously stabilize the banking system. [2]
- Cooperatives tend to keep the manufacturing of products and services in direct contact with the needs of the people, who they are designed for. The cooperatives often produce goods

and services with low and unsecure profit, even at loss. That is possible because of the volunteer labor and donations.

- Cooperatives help for a more fair distribution of the incomes. Since, in most of the cases, the cooperatives are created to satisfy the needs of their members and not for accumulating profit, they distribute the resources by opening new job positions for the employees; reduce the prices for customers and etc.
- The cooperatives are responsible for the prosperity of the future generations. According to the third principle of the International Cooperative Alliance (ICA) for economic participation of the members, large number of cooperatives save a part of their profit to a collective reserve fund, which doesn't belong to the members individually, but tends to be used for mutual benefit, and for the future generations. In some countries, the long-run perspective of the cooperatives is incorporated in legal framework, which obligates the cooperatives to transfer a share of their profit to blocked assets, which means, that part of the assets and profit of the cooperatives will be used for public benefits.
- The cooperatives are not just economic subjects, but also social ones, because they are engaged with dealing problems of the local people and societies. [5].

Cooperation in the agricultural sector, is productive mainly because of the circumstances, that the sector brings low profits, sometimes even losses (in cases of nature disasters). «Despite the fact that the agriculture is vitally necessary for the society, the agricultural manufacturing can't be involved completely in the joint capital turnover and the deducing of average rate of profit [13]». It is very vulnerable to climate factors, which makes its economic development unstable, and the manufacturing process is significantly longer than the one in the industry. That thing, combined with the character of the end products, which are not durable and have to be sold in a certain period of time, leads to certain instability in the agrarian markets. «The instability is caused by the fact, that the Demand is invariable in the short run. This means, that the Search is with low elasticity, and in this way determines the price rates» [21, p.17].

Prototype of the modern-day cooperatives are small local organizations in Western Europe, North America and Japan in the middle of the 19<sup>th</sup> century. In 1844, a group of 28 craftsmen from Rochdale, North England, established the first contemporary cooperative – Rochdale Equitable Pioneers Society. Because of their low earnings, the craftsmen couldn't afford themselves the necessities of life, because of the high prices. So, they concluded, that by merging their poor resources, they would gain access to goods with lower prices. They opened a store, where used to sell only flour, sugar, butter and rolled oats. Every customer of the store is also a member of the cooperative. At first, the store was open only two days per week, but after that, their activity grew and the store was open for five days per week.

Pioneer of the cooperative movement is considered to be Friedrich Wilhelm Raiffeisen, who in 1848 founded an association, with main purpose - ensuring the needs for credits of small agrarian manufacturers and craftsmen. In 1862, the association turned into the first credit union. The work of Raiffeisen has been an inspiration for the establishment of cooperatives all over the world.

The number of cooperatives in the agrarian sector constantly increases. The reasons why the members tend to cooperate are different. Some of the cooperatives are founded in order to buy up the production of the co-operation members at market prices and to realize it after that. This is a contra action to the intermediary and reselling organizations, which tend to press the manufacturers and buy their products at very low prices, and after that, resell at higher prices.

The agrarian cooperatives don't just ensure the living of the people, but also deal with important social problems. The cooperatives are places with intense occupation for the people and for constantly improving their qualifications.

Some of the cooperatives are founded to represent their members in front of the state. Through the cooperatives is being carried out an effective policy of state regulation, support and stimulation to the agriculture. «The cooperatives help to boost the agrarian culture in the countries in the EU, and for the complete utilization of the planned subsidies from the countries and the European funds. The cooperatives help to mechanize and automate the manufacturing process in the



rural economy sector; the productivity of the labor is being significantly improved, so does the life of the cooperative members [13]».

The cooperatives do some non-profitable, but important for the society activities. For example: building expensive and slowly repayable investments, such as fruit-stores, eco-projects and etc.

During the last decades, in the agrarian sector, a process of integration between the economy and the organizational structures of agrarian co-operatives, is being observed. «That happens mainly by specialization and diversification of the activities, and also by cooperation and merging different cooperatives. The integration between cooperatives is mainly on average level, i.e. – in the regional and other territory state structures, with just a few cooperative organizations [13]».

Cooperation in the agriculture is being realized under different *forms*:

- Branch organizations;
- Co-operations;
- Manufacturer organizations, registered as companies in the Commerce Law, or as cooperatives in the Law on Cooperatives [15].

There is no legal definition for *branch organizations* in the agriculture. Usually, these are non-profit structures, with no commercial intentions. They are founded only in a way to protect the rights and the interests of their members. Despite the fact, that branch organizations take an active part in forming the policy in the sector, the branch organizations are not political, lobby or employer structures. Despite the similarities in the law framework, the branch organizations are different than the nongovernmental structures, because of the different aims and the trend for increasing the members. Important element of the legitimacy of the branch organizations is the representativeness. It can be determined on national or regional principle. In the agriculture, the leading principle is the regional one.

In the Law on Co-operations [15], *the co-operation* is defined as association between individuals with variable capital and variable number of members. Through mutual aid and collaboration, the individuals realize commercial activities, pointed to satisfying their economy, social and cultural interest. The cooperation is a corporate body. It can be determined as something between branch structures and manufacturer organizations, because there are tools for both commercial activity in favor of its members and protection of their social interests. Unlike the European type of co-operations, most of the co-operations in Bulgaria are manufacturer. But there are no effective mechanisms for defending the interests of the owners. «This way, the president of the co-operation holds the whole information about the technical and manufacturing resources; about the expected profitability; the free resources in the cooperation and etc. But, he is not always interested in sharing this information with all of the members, because of his ambition to show his personal progress at the annual report; his intentions of using the property of the cooperation for personal needs and etc. On the other hand, the individual benefit from improving the effectiveness, as a result from the undertaken management actions, takes a small part from the general effect, which is being distributed between all of the members» [16]. If, to that outlined pattern, we add the conflict of interests between the working and the non-working members of the co-operation, the using of not effective mechanisms from the past – like wage leveling, guaranteed work for everyone or moving from profitable to non-profitable activities. We can conclude, that the co-operations in Bulgaria «... are conservative and not so flexible forms of collaboration, but despite that, the co-operations are with high potential for stability and a good chance to become part of different forms for financing and supporting [22]».

The manufacturer organizations are companies, established and managed in a way to fulfill the needs of the individuals, who own them. The individuals are agricultural manufacturers, registered in Ordinance 3 for Creating and supporting a register of the agricultural manufacturers, since 29.01.1999 [19]. Just like other companies, these organizations are being established according to the Commercial Law or the Law on Cooperatives. The organization could provide many services to its members. The agricultural manufacturers could use the organizations to break through food markets and other industries with added value; for buying materials and services at low

prices; and also for receiving credits and free financial support for their activities. Many manufacturer organizations provide services only to their members, and the services for other people are allowed only as additional activity to the main one, but these cases are strictly restrained.

According to the economy purposes, the organizations could be divided in [20]:

- *Organizations for incoming materials deliveries*, which goal is to reduce the total costs to the agriculture manufacturers through co-using of resources like machines or by the co-buying incoming materials. They can be diversified, depending on the cultures and the goods.
- *Service organizations*, which are mainly founded to help manufacturers to gain easier access to credits, financial or insurance products. This type of organizations is established to solve certain problems, related to improving the access to credits, insurance products and consulting services. Many credit institutions and insurance companies prefer to work with organizations, not with the manufacturers individually. This is related to the fact, that the manufacturers sometimes have restricted permissions, unlike the organizations, which could share the responsibility. The taxes, paid to the bank are shared between the members, which is a way to reduce the total costs and the risk at all.
- *Marketing organizations*. Usually, they specialize in one single good; choose products with addition value and aim in expanding the market. Co-buying equipment could help the members to «add value» to their production and to create new possibilities on the market. Some organizations aim in encouraging the search for regional or national brands, through associated actions on encouraging the sales.
- *Production organizations*. The members come to an agreement for cultivating and collecting the production of certain sorts and kind, and sometimes the actions are taken by the power of concrete agreements with buyers from specialized market.

The organizations, which fit in more than one from the categories above, often are defined as *multifunctional*, and for a few years could reach a significant economy scale. In some countries, there are founded co-operations from other co-operations, in terms to reach national and international levels.

The manufacturer organizations differ from the other forms of business, by the following *principles*:

- *The consuming owner principle*. The consuming individuals own the organization and provide the necessary financing. The individuals finance the organizations in a few different ways.
- *The member control principle*. The consuming members of the organization control the business of the organization. They choose the board of directors and approve any changes in the structure or in the functions of the board. The board determines the policy and is responsible for running the business.
- *The members benefit principle*. This principle assures, that the only goal ahead of the organization, is to provide and divide benefits for the members. These benefits are based upon using of the organization from the members. The benefits could be services, which in other cases are not available; processing the agricultural products; discounts in the quantity of bought materials; higher selling prices and chances of investments or receiving free funding, based upon the using of the organization from every member.

The membership in the manufacturer organization is voluntary, but all of the members are obligated follow basic rules, mentioned in the interior regulations. The candidates for membership, who can't follow these rules, or don't want to, are not allowed to become members. This is a way the agricultural manufacturers to keep their independency; to make personal decision about who to work with; to determine the principles of the partnership and the distribution of the overstock.

One-third of the total fruits and vegetables in the European Union is produced by manufacturer organizations [14]. For example, in Netherlands, this type of voluntary association between juridical and physical persons, provides 80% of the total production, in France – 55%. In Poland the ratio is significantly lower – 10%. This type of associations is yet to develop in Bulgaria,

despite the support from the Rural development program (2007-2013, 2014-2020). In the study of Nikolay Naydenov and Zornitsa Bogdanova [13, p104-108], the basic problems in the establishment of this type of organizations, are determined as follow:

- The agricultural manufacturers don't trust that associations like these could help them at all.
- There are doubts in the stability of the associations; lack of understanding about which activities are suitable for cooperation and which aren't.
- Barriers, coming from the national psychology of the Bulgarians and their strong sense of individualism, and their low activity at all.
- Despite that, N. Naydenov and Z. Bogdanova claim, that there is a tendency for increasing the number of registered agricultural organizations in Bulgaria.

#### **Referense:**

1. ACI Americas. Uruguay: movimiento cooperativo en crecimiento, <http://aciamericas.coop/>
2. Birchall, Johnston. The Potential of Co-operatives during the Current Recession: Theorizing Comparative Advantage, paper presented at the Euricse Conference in Venice, 2012, <http://euricse.eu/>
3. Borzaga, C., Galera, G. Promoting the understanding of cooperatives for a better world, p.7, paper presented at the Euricse Conference in Venice, 2012, <http://euricse.eu/>
4. Co-op 2007 Facts & Figures, Japanese Consumers' Co-operative Union. <http://ica.coop/>
5. Defourny, Jacques and Nyssens, Marthe Social Cooperatives: When Social Enterprise Meets the Cooperative Tradition, paper presented at the Euricse Conference in Venice, 2012, <http://euricse.eu/>
6. Global Employmen Trends. <http://ilo.org/>
7. Hansmann, Henry B. The Ownership of Enterprise, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996
8. International Co-operative Alliance. Statistical Information on the Co-operative Movement, <http://www.ica.coop/>
9. Mori, Pier A. Customer-ownership and Public Services, paper presented at the Euricse Conference in Venice, 2012, <http://euricse.eu/>
10. New Zealand Co-operative Association, 2007. [www.nz.coop](http://www.nz.coop)
11. Valentinov, V., Tortia, E., Iliopoulos, C. Agricultural Cooperatives, paper presented at the Euricse Conference in Venice, 2012, <http://euricse.eu/>
12. Zamagni, V. Interpreting the Roles and Economic Importance of Cooperative Enterprises in a Historical Perspective, paper presented at the Euricse Conference in Venice, 2012, <http://euricse.eu/>
13. Dimov, A. Agricultural cooperatives in the countries, part of the European Union <http://angeldimov.dir.bg>
14. Emilia Lazarova, Associations without force <http://www.capital.bg/>, 24.04.2009
15. Law on cooperatives, Published. Official Gazette. Copy 113 since 28 .12.1999, additional changes. Official Gazette. Copy 43 since 29.04.2008
16. Agricultural cooperatives in the EU and in Bulgaria, gazette Novinar 23.06.2005
17. Ivanov, S. Co-operation and co-operations in the agribusiness, Publish Say Set – Agri Ltd., Sofia 1997
18. Naydenov, N., Bogdanova, Z. Identifying the problems and formulating project for organizing the agriculture owners for combined using of equipment // Scientific works of RU , 2009, vol 48, series 5.1, p.104-108
19. Ordinance 3 since 29.01.1999. for creating and using a register of agriculture manufacturers. Published. OG. Copy 10 since 5 Feb. 1999., add. changes. OG. copy.110 since 21.12.2013.
20. Manufacturers organization is a company, owned and controlled voluntary from the people, who are using it. <http://www.agrocompass.bg/12.2010>
21. Petkov, V. Competitiveness of the Bulgarian rural economy, in the terms of the Unitary market of the EU. A study, based upon thesis. UNWE, 2012
22. Hulian, M, Political mythology or reality is co-operation of the smalls, and how it improves the quality and the diversity of food. <http://www.green-bulgaria.eu/>

**Abesadze Nino**

Associate professor

*Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia*

## **AGRICULTURAL STATISTICS OF GEORGIA: REALITY AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT**

*In article are considered questions of value of need of development of agriculture of Georgia , are characterized the main tendencies of its development and are revealed the main priorities . On the basis of the statistical analysis of the main parameters of development of agriculture are revealed the existing problems and are shown ways of their decision.*

**Keywords:** Agriculture, Statistics, indicators, methods

## Introduction

The development of agriculture in Georgia is one of the priority areas of the governmental activities in Georgia. It is not hard to imagine what part the agriculture should play in the economy of a country besides that of traditional character which usually serves feeding the population. Georgia has the great potential to develop agro – business. The fact is that nowadays there has not been even the third of the agricultural potential completely utilized, that’s why its share in the economy of the country is insignificant. This is caused by the possibilities of current global trade relationships to replace the local manufacturing by the cheap imported production. It is the fact that the right approach to the development of agriculture could be beneficial for the country where half of the population lives in villages and is connected with manufacturing the agricultural products. A new, different approach to the development of agricultural sector which will be loaded with open trade relationships will fundamentally change the traditional relations to agriculture, increase its role and provide it with establishing the “honorable” place in the sectoral structure of Georgia [1, p.7].

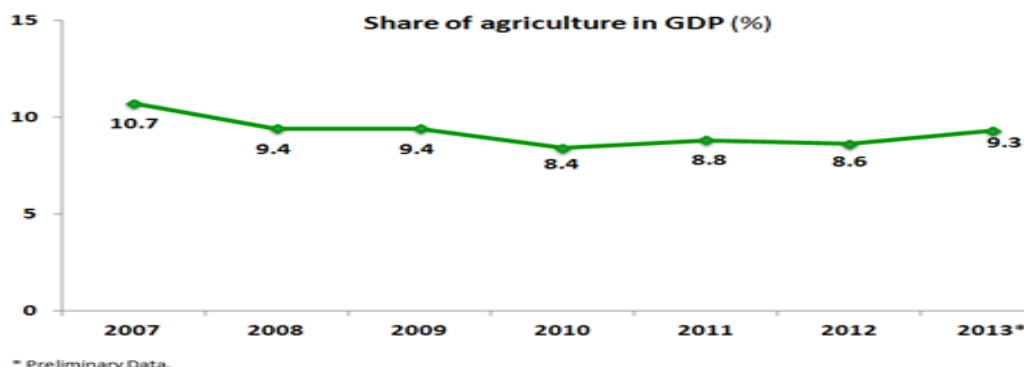
Following above mentioned the main goal of agricultural policy of the government of Georgia today is the rural economic improvement, raising the income and living standards of a farmer. It can mainly be realized on the expense of modernization of the agricultural sector, of the development of the service connected to agro-food industry, of increasing the profitability of the agricultural sector and correspondingly its competitiveness, and of increasing the financing of agriculture.

**Method.** In the article, generally accepted qualitative and quantitative data analysis methods of the economic science were employed, among them, statistical data processing, data grouping, inductive-deductive data analysis methods. The scientific study employs surveying, observation, as well as comparative, analytical, and graphical methods, which are used by the author to compare and analyse facts and assess solutions to specific issues.

**Main results.** It is very necessary to define the right directions for further development and popularization of agriculture, to promote changing the Georgian agricultural sector into interesting and attractive one for foreign investors in terms of investments. This will cause the rehabilitation of agriculture and growth of its share in the whole domestic product, which is a little more than 8 % according to data of the national statistical service of Georgia (see. diagram 1)<sup>11</sup>. It is worth noting that the products produced in this field are not proportional to the number of population of the country living in rural areas at all

Diagram 1 shows that in comparison with 2007, in 2012 the share of agriculture in the whole domestic products is reduced by 13,1% and it is 8,1% more than similar rate of the previous year.

Diagram 1



**The goal of the work is to define** main tendencies of development of Agriculture and perspectives of its development.

The agricultural sector of Georgia faces many problems and challenges today. In recent years the plant growing production has been reduced – the average production per hectare has been

<sup>11</sup> [www.geostat.ge](http://www.geostat.ge)

reduced too. Comparing with 2007 there has been reduced the live-stock of cattle (39 %), pigs (57 %), sheep and goats (26 %) and poultry<sup>12</sup>. There has been produced almost 13 % less meat and 25 % less milk. The area of crops have been halved. There have been five times less wheat harvested. It means that the data of self-sufficiency in food production of the country has been worsened. In this regard wheat is worth mentioning, the import of which has 3,7 times increased in recent years. The coefficient of self-sufficiency in wheat production has been reduced from 24 to 8 %. According to 40 types of goods of food minimum in 2012 the population of Georgia consumed less bread, meat productions, milk, eggs, fruit, vegetables, honey, chocolate and other types of food products than in 2003; The low level of productivity and competitiveness has been significantly reduced [2, p.358].

Statistically the important part of the population of the country are employed in agricultural sector. The statistic confirms that it is agriculture where 50% of the whole work force are employed, and 95 % of them are small entrepreneurs. However, the greatest part of them belongs to the self-employed category, that's why agriculture is the main source of income for the majority of rural population. Nowadays the number of farm organizations in Georgia is very small, in fact the country greatly depends on the foreign import. And it is also the fact that comparing with the big manufacturing expenses, low marketing prices conditions the reason why the products of national manufacturing cannot appropriately compete with imported products. If we take into consideration the fact that in 2004 – 2013 the import of agro- food products has been 6 times increased, but the export only 2,5 times, it is easy to understand that even in Georgian market the place of Georgian agro production is being taken by the cheap, often defective foreign production. As a result, about 80% of agro products consumed by the population of Georgia is imported; The existing situation has deepened the problems of unemployment and poverty and caused the increase in its level in the rural areas. One more main reason of high rate of existing poverty in the country is the failure to modernize the agricultural sector [5, p.394].

As we have pointed out, half of the population of Georgia lives in the rural areas (see, chart 1)

Chart 1<sup>13</sup>

Summary vital statistics								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Population for the beginning of the year (thousands)</b>	4 401.3	4 394.7	4 382.1	4 385.4	4 436.4	4 469.2	4 497.6	4 483.8
<b>of which:</b>								
<b>Urban (thousands)</b>	2 310.4	2 308.9	2 303.8	2 309.1	2 350.5	2 371.3	2 391.7	2 410.8
<b>Rural (thousands)</b>	2 090.9	2 085.8	2 078.3	2 076.3	2 085.9	2 097.9	2 105.9	2 073.0
Summary vital statistics (rates ‰)								
<b>Birth rate (per thousand population)</b>	10.9	11.2	12.9	14.4	14.1	12.9	12.7	12.9
<b>Mortality rate (per thousand population)</b>	9.6	9.4	9.8	10.6	10.7	11.1	11.0	10.8
<b>Infant mortality rate (per thousand live births)</b>	15.8	13.3	17.0	14.9	11.2	12.1	12.5	11.1
<b>Natural increase rate (per thousand population)</b>	1.3	1.8	3.1	3.8	3.3	1.8	1.7	2.1

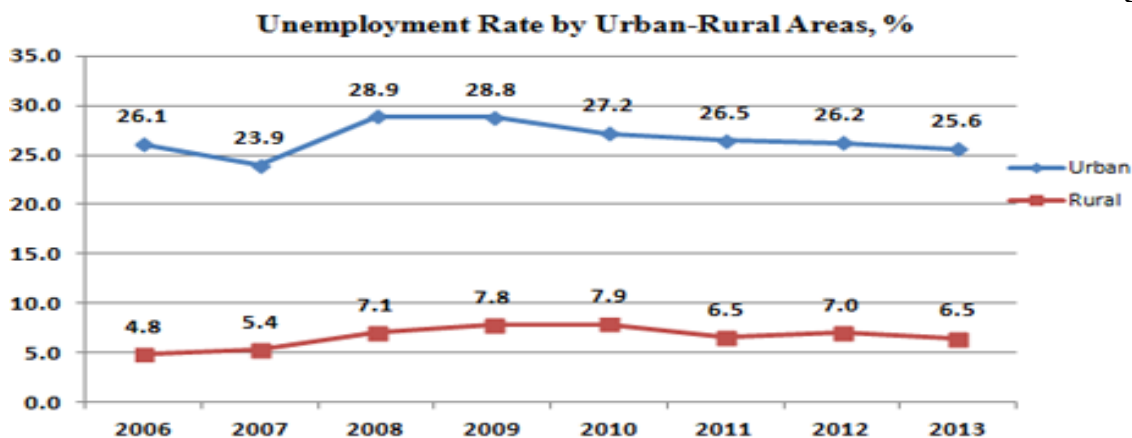
According to the last data the indicator showing the activity of the population of the age of 15 and more living in the rural areas is 72,3%, which is 14,7 % more than the same indicator of the population living in the city areas. Comparing with 2003 the indicator of the employment of the

<sup>12</sup> [www.geostst.ge](http://www.geostst.ge)

<sup>13</sup> [www.geostst.ge](http://www.geostst.ge)

population living in the rural areas has been reduced by 7,4 %. Under the circumstances of the unfavorable demographic situation, the high level of unemployment and the low level of economical activities and employment, and accordingly of remuneration, the high level of outflow of the work force abroad, mainly young and among them highly qualified people are obvious (see. Diagram 2)

Diagram 2

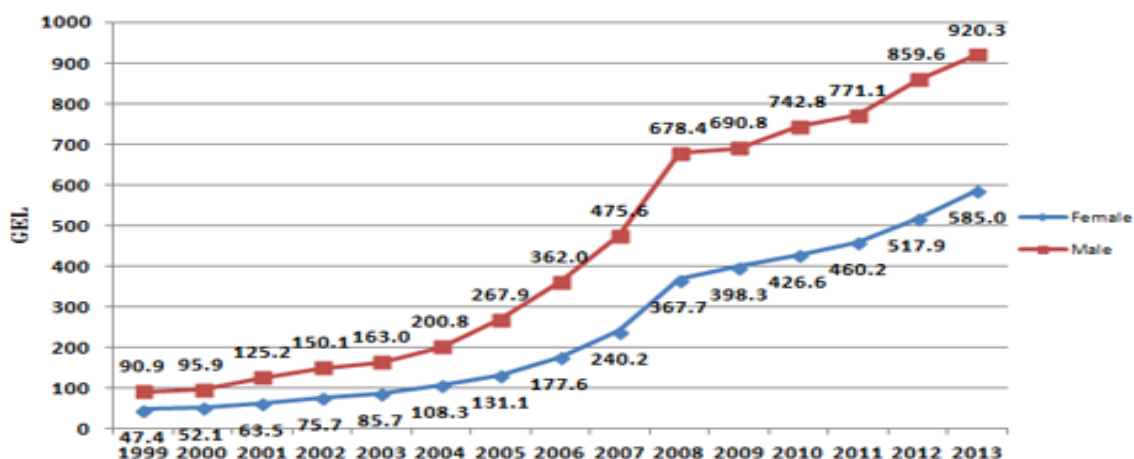


As we can see, the indicator of the employment of rural population is accordingly low. Since 2001 the tendency of sharp reduction of the indicator of unemployment has been noticed, although in recent years it can be characterized by stability and is about on the level of 68,5 %

According to the statistics, the majority of “employed” is “self-employed”, in fact the majority of them is unemployed. As a result, in this sector the great part of “employed” is at the edge of minimum subsistence and the impossibility of earning the necessary income for subsistence conditions the mass migration, which in turn is the reason of emptying the rural areas. These processes are more damaging to women. This situation is worsened by the unequal level of remuneration in the scope of gender. In the entire country men’s salary is higher by 1,8 % than the same indicator for women. At the same time the average monthly salary of really employed people in the agricultural sector is less than the existing monthly salary in other sectors

### The dynamic of salary on the scope of gender

Average Monthly Nominal Salary of Employees by Sex



Today the aim of the agricultural policy of the government of Georgia is economic empowerment of rural areas, increasing a farmer’s income and raising the living standards, modernization and intensive development of agricultural sector, which should provide the eradication of poverty in rural areas and the progress of the regional economy.

Nowadays the priority directions of the development of agricultural sector are: The full use of agricultural potential; the development of different services connected to the sector of agro-food production; The stable growth of manufacturing of agricultural production; The growth of the profitability of the sector and development of competitive production; Providing the sustainable

development during the long-term period of time; Empowering the export potential of the agro-food production sector; Providing the safety of food production; Making food harmless and maintaining the agro – bio- variety; Turning the development of the agriculture of the country into the real priority of the economy of the country, the primary guarantee of which will be the distinctly defined agricultural and regional policy and increasing financing of the agricultural sector several times [8].

All these conditions the recovery and stimulation of the business environment in the regions. The extension and development of production and service related to agriculture will become the basis of enhancement of the competitive primary agro-products. There will be promoted the development of that kind of infrastructural components which are oriented to the further stages of manufacturing the agro- products and which are the important factors of employment and the regional development as a whole.

### References:

1. N. Abesadze, O. Abesadze -The trends of the development of agriculture in Georgia. The collection of works of I. Javakhishvili TSU scientific-practical conference –“ Bioeconomy and Sustainable Development of Agriculture” Tbilisi, 2013
2. M. Natsvaladze - Indicators of sustainable development of Agriculture. The collection of works of I. Javakhishvili TSU scientific-practical conference –“ Bioeconomy and Sustainable Development of Agriculture” Tbilisi, 2013
3. R. Gvelesiani – Economical policy of the development of agricultural sector. The collection of works of I. Javakhishvili TSU scientific-practical conference –“ The priorities of sustainable development of agriculture” Tbilisi, 2012
4. Paata Koghuashvili – For agricultural political strategy of Georgia. The collection of works of I. Javakhishvili TSU scientific-practical conference –“ The priorities of sustainable development of agriculture” Tbilisi, 2012
5. Hugzar Paichadze – Some of the issues of perfection of the management of agricultural sector of economy. The collection of works of I. Javakhishvili TSU scientific-practical conference –“ The priorities of sustainable development of agriculture” Tbilisi, 2012
6. Zurab Revishvili for the question of the agricultural policy model and strategy of Georgia. The collection of works of I. Javakhishvili TSU scientific-practical conference –“dedicated to the 65 th anniversary since the foundation of Paata Gugushvili Institute of Economics and the 105 th birth anniversary of Academician Paata Gugushvili Actual Economic Problems At Current Stage of Global Development. Tbilisi 2010
7. [www.geostat.ge](http://www.geostat.ge)
8. [http://eeas.europa.eu/delegations/georgia/projects/overview/agriculture\\_and\\_rural\\_development/index\\_ka.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/georgia/projects/overview/agriculture_and_rural_development/index_ka.htm)
9. [http://media.eurekalert.org/aaasnewsroom/2009/FIL\\_000000000081/2007%20Jordan%20GLBW%20science.pdf](http://media.eurekalert.org/aaasnewsroom/2009/FIL_000000000081/2007%20Jordan%20GLBW%20science.pdf)

**Barchuk V.P.**

Postgraduate

*Prekarpathian University named after. Stefanyk, Ukraine*

## INNOVATIVE DEVELOPMENT AS INSTRUMENT OF EFFEKTIVNOSTI OF INDUSTRIAL POTENTIAL OF REGION

**Барчук В.П.**

соискатель

*Прикарпатський національний університет ім В. Стефаника, Україна*

## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

*In the article the terms of development of innovative activity of industry are considered in a crisis period. Basic advantages of small innovative enterprise are analysed. The features of development of small scientifically-innovative business are considered in the macroregion of Carpathians.*

**Keywords:** *innovations, industrial potential, innovative policy.*

*В статье рассмотрены условия развития инновационной деятельности промышленности в кризисный период. Проанализированы основные преимущества малого инновационного предпринимательства. Рассмотрены особенности развития малого научно-инновационного бизнеса в Карпатском макрорегионе.*

*Ключевые слова:* инновации, промышленный потенциал, инновационная политика.

Решающим фактором повышения эффективности промышленного потенциала региона выступает внедрение инновационной модели экономического развития. Сущность ее состоит в использовании в сфере производства достижений науки и техники, которые реализуются в инновационной деятельности субъектов хозяйствования. Динамика и конкурентоспособность каждого региона зависит от динамичности развития науки, современных технологий, объема наукоемких производств на промышленных предприятиях, количества прикладных исследований и их результативности. Современные условия развития научной и инновационной деятельности на национальном и региональном уровне требуют системного подхода и приоритетного финансового обеспечения. Системный подход должен стать основой государственной инновационно - инвестиционной политики, в рамках которой достигается правовое регулирование, меры по поддержке создания и функционирования новых региональных научно-инновационных структур и производства инновационной продукции.

В современных условиях низкая конкурентоспособность промышленной продукции обусловлена игнорированием приоритетности развития научно-инновационной деятельности как на национальном так и на региональном уровне. Ориентация промышленных предприятий на максимизацию доходов в краткосрочной перспективе без разработки и реализации долгосрочной стратегии деятельности, основу которой составляет приоритетное финансирование инновационной деятельности, приводит к потере конкурентоспособности продукции, производству полуфабрикатов, продукции, изготовление которой сопровождается негативным влиянием на окружающую среду. Как результат, в Украине резко снижаются показатели инновационной активности корпоративного сектора экономики. В частности доля инновационно активных предприятий уменьшилась от 18% в 2005 г. до 16,2% в 2013 (к примеру, в Японии этот показатель достигает 70-80% в странах Европейского Союза -50-70% [1,с.41] ).

Характерной особенностью инновационной активности предприятий является ее зависимость от размеров предприятия и его инвестиционных ресурсов. На предприятиях, с количеством работающих от 5 тыс. чел. и больше удельный вес инновационно активных составлял 54,0%, 1000-4999 чел.- 40,2%, 500-999 чел.-29,6%, 250-499 чел.-20,0 %, 100-249-15,4% [2,с.66]

Такая тенденция говорит о дисбалансе инновационной активности промышленных предприятий, особенно в структуре малого и среднего бизнеса. В современных условиях сохранение научно-производственных комплексов чрезвычайно проблематично, что связано с проблемами привлечения инвестиций, отсутствием льготного налогообложения и поддержки со стороны государства, высоких рисков внедрения новых инновационных продуктов, оттоком квалифицированных кадров.

Как отмечает Чижова В., что наука, инновации и инновационная деятельность это мощный ресурс прогрессивных преобразований производства, распределения и обмена для достижения главной цели-обеспечения социальных потребностей населения [3, с.111].

Стратегия инновационной политики, ее приоритеты и источники ресурсного обеспечения могут формироваться на двух уровнях: национальном и региональном.

На национальном — решаются стратегические задачи инновационного развития и финансирование тех направлений, которые обеспечат переход к преимущественно инновационной экономике и способствуют сохранению конкурентных преимуществ наукоемких производств.

На региональном, — концентрация финансовых, трудовых и материальных ресурсов на приоритетном развитии перспективных отраслей и предприятий, конкурентный потенциал которых наиболее велик, а продукция наукоемкая. Реализация такой политики будет способствовать созданию рыночной специализации регионов и осуществлению такого важного принципа, как взаимодополняемость регионов.



Региональная научно-инновационная политика должна быть направлена на использование элементов экономического механизма, способствующих, с одной стороны, государственной поддержке инновационных направлений и конкретных производств, а с другой, стимулирование и поддержка частной инициативы в развитии и использовании инноваций.

Перед региональными властями стоит серьезнейшая задача по расширению и активизации инновационной деятельности в сфере малого и среднего бизнеса и их взаимодействия с крупными промышленными предприятиями региона с целью кооперации в производстве инновационной продукции. С учетом сложившегося экономического и научного потенциала необходимо определить несколько (возможно 5–6) наиболее перспективных для данного региона кластеров и приступить к их организации. Реализация вышеперечисленных мероприятий может обеспечить существенный рост производства в реальном секторе экономики, улучшить инвестиционный климат и уровень инновационной деятельности.

Рассматривая с этой точки зрения малое инновационное предпринимательство, отметим, что в экономически развитых странах малое предпринимательство выступает важным фактором развития инновационного сектора экономики, так как углубляет интеграцию научных коллективов и производства, выступая, наряду с венчурным капиталом и стартапами, в качестве неотъемлемой составной части инновационного процесса.

Малое инновационное предпринимательство имеет следующие преимущества:

- высокая гибкость и приспособляемость к рыночным требованиям;
- оперативность реагирования на изменения спроса и структурные преобразования в экономике;
- небольшие финансовые затраты на осуществление инновационной деятельности;
- мобильность в формировании проектных команд.

Эти преимущества малых предприятий особенно важны в условиях глобализации экономики, обостряющейся конкуренции и кризисных явлений в Украине.

В Карпатском макрорегионе могут быть выделены следующие особенности развития малого научно-инновационного бизнеса:

- низкий удельный вес его доли в: числе малых предприятий, численности работающих, стоимости основных фондов и оборотных активов;
- практически полное отсутствие научных кадров высшей квалификации (докторов и кандидатов наук);
- концентрация в крупных промышленных и областных центрах региона;
- незначительный спрос на внутреннем рынке инновационной продукции;
- неразвитость инфраструктуры и системы финансирования венчурных проектов;
- отсутствие современной материально-технической и информационной баз для осуществления инновационной деятельности;
- низкий уровень подготовки кадров для научно-инновационной деятельности.

Это обусловлено, в первую очередь, низким спросом на инновационную продукцию, слабостью маркетинга, отсутствием устойчивых связей со средним и крупным бизнесом, слабостью механизмов взаимодействия и кооперации всех участников инновационного процесса. В целях появления новых и развития действующих научно-инновационных малых предприятий, способных стать привлекательным объектом для венчурного инвестирования необходимо создавать на базе научных центров, ВУЗов и НИИ учебные инновационные центры. Главная задача центров - подготовка специалистов по созданию малых инновационных предприятий, их финансированию, продвижению и реализации инновационной продукции.

Важнейшим аспектом развития малых научно-инновационных предприятий является их поддержка на региональном уровне. Она позволит для вновь создающихся малых научно-инновационных предприятий обеспечить в течение 2–3 лет льготный режим по аренде помещений и оборудования, коммунальным платежам, предоставлению консультационных и

прочих услуг, а также содействие в привлечении инвестиций, выступать заказчиком инновационной продукции в первую очередь в коммунальной сфере.

В Карпатском макрорегионе к приоритетным направлениям деятельности малых научно-инновационных предприятий могут быть отнесены:

- производство и переработка экологически чистой сельхозпродукции;
- производство продовольственных товаров с целебными и профилактическими свойствами изготовленных на экологически чистом местном растительном сырье;
- комплексная переработка отходов деревообработки;
- создание новой медицинской техники для санаторно-курортных комплексов, учитывая их специфику;
- развитие альтернативной энергетики и энергосбережение;
- компьютерные технологии и программное обеспечение;
- создание гибких автоматизированных систем.

Однако развитие малого инновационного предпринимательства, как и всего инновационно-промышленного комплекса, во многом предопределяется инновационной активностью крупных предприятий, концернов, объединений.

Региональная власть должна продолжать создание условий для появления инновационных и наукоемких производств: стимулировать появление технологически современных производств, посредством создания режима наибольшего содействия для инновационных предприятий. Важнейшим аспектом реализации инновационной политики на региональном уровне является принятие и осуществление Программы развития инновационно-технологической сферы. Для ее составления необходимо привлечь все заинтересованные стороны науку, бизнес и представителей власти.

В целом, региональная Программа развития инновационно-технологической сферы должна быть направлена на создание условий для внедрения в промышленное производство результатов научно-технической и научно-информационной деятельности, прикладных исследований, в частности соблюдения условий комплексного подхода при координации действий между научными учреждениями и промышленными предприятиями по развитию инновационной системы региона. Реализация Программы должна предусматривать повышение инвестиционной привлекательности региона в наукоемких отраслях, а также способствовать созданию региональной инновационной системы, интегрированной с отечественными и зарубежными аналогами, используя возможности кооперации внутри региона и трансграничного сотрудничества с зарубежными странами.

В условиях экономического кризиса и технологической отсталости научно-инновационная политика должна стать реальным фактором структурного реформирования региональной экономики, нацеленного на повышение ее конкурентоспособности, социально-экономической эффективности.

В связи с этим встает задача формирования механизмов комбинирования рыночного и регионально-муниципального регулирования, а также стимулирования процессов разработки и освоения инноваций, обеспечивая прогрессивную технологическую трансформацию экономики на региональном уровне.

Стимулирование инновационного развития промышленного производства должно включать в себя два основных блока: создание общего благоприятного климата для ведения инновационной деятельности и целенаправленная поддержка приоритетных для региона направлений инновационного развития.

Важной составной частью региональной научно-инновационной политики является формирование в регионе надежной информационной системы и создание инновационных инкубаторов. Пользователями информационных услуг и созданной инфраструктуры могут выступать субъекты инновационной деятельности.

Вообще, особенность создания поддерживающей инновационный бизнес инфраструктуры заключается в первую очередь в ориентации ее на профильные отрасли региона, приоритеты его развития, специализацию региона и максимальное использование

научного потенциала. Важным элементом является кооперация, дополнение фирм друг другом, в том числе по стадиям научно-производственного цикла, ориентация на конечный продукт. Формирование инновационной инфраструктуры в современных условиях должно быть тесно увязано с установлением перспектив развития региона, его потенциальных научных, производственных, социальных возможностей, а также используя более тесные экономические связи в рамках ассоциированного членства Украины в ЕС.

Еще одной важной составляющей поддержки инновационной сферы со стороны государственных органов является подготовка кадров. Анализ текущей ситуации показал, что для активизации инновационной деятельности не хватает квалифицированных специалистов. Проблема эта может решаться за счет государственного заказа на подготовку необходимых специалистов в отечественных ВУЗах, а также за счет финансирования учебы одаренной молодежи в зарубежных учебных заведениях, участия в грантах зарубежных университетов по подготовке специалистов высшей квалификации, созданию им условий и мотивации для возвращения в регион. Для этого нужно использовать успешный опыт Сингапура по строительству инновационной экономики.

В этом случае необходимо понимать, что интеллектуальный потенциал инноваций формируется продолжительное время, но в тоже время инвестиции в его становление и реализацию являются наиболее доходными.

**Выводы.** В современных условиях задачей первостепенной важности является сохранение и последующее усиление инновационно-промышленного потенциала региона, повышение степени его воздействия на экономическую эффективность производства, его конкурентоспособность.

#### **Литература:**

1. Захарін С. Стимулювання інноваційної активності корпоративних структур / С. Захарін // Економіка України: політико-економічний журнал. -2009.-№8.-С.41-44.
2. Череп А.В. Фактори інноваційного розвитку підприємств України /А.В. Череп, З.Л. Урусова, А.А. Урусов //Формування ринкових відносин в Україні, 2014.-№6.-С.65-67.
3. Чижова В.І. Формування сучасної науково-інноваційної системи на регіональному рівні /В.І. Чижова // Формування ринкових відносин в Україні.-2014.-№7.-С.110-113.

**Gimpel V. V.**

Candidate of Economic Sciences

**Nikonorova V. N.**

Assistent

*Sumy National Agrarian University, Ukraine*

## **USEGE OF ALTERNATIVE ENERGY IN AGRICULTURAL CLUSTERS**

**Гимпель В. В.**

к.э.н.

**Никонорова В. Н.**

ассистент

*Сумский национальный аграрный университет, Украина*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КЛАСТЕРАХ**

*The article considers the prospects of alternative energy sources in Ukraine and abroad. The most effective use of biomass is considered to be, in particular, the introduction of biogas plants on agricultural enterprises. Also discussed the benefits of formation of agricultural clusters.*

**Keywords:** *energy, biogas, resource cluster.*

*В статье рассмотрены перспективы альтернативных источников энергии в Украине и мире. Наиболее эффективным принято считать использование биомассы, в частности, внедрение биогазовых*

установок на аграрных предприятиях. Также рассмотрены преимущества образования сельскохозяйственных кластеров.

**Ключевые слова:** энергия, биогаз, ресурс, кластер.

Ускорение темпов научно-технического прогресса и развитие материального производства влекут за собой увеличение использования энергии. Использование традиционных источников энергии сталкивается с рядом трудностей: постоянный рост стоимости, политические риски, исчерпаемость ресурсов и т.д. Возможностью решить данные проблемы является внедрение в энергопотребление страны доли источников энергии, называемых нетрадиционными или альтернативными.

На сегодняшний день возобновляемые источники энергии (ВИЭ) занимают значительное место в энергобалансе стран мира. Согласно Национальным планам, в 2020 году в ЕС общая доля энергии из возобновляемых источников достигнет 20,7%, к 2030 году – 30% при вкладе биоэнергетики на уровне 138,8 млн. т н.э., что соответствует 56,5% всех ВИЭ. Биомасса в Европе используется в основном для производства тепла (75% от общего конечного потребления энергии из ВИЭ в 2010 г.). В соответствии с прогнозами на 2020 год производство тепла будет оставаться самым значительным сектором биоэнергетики, составляя 65% от общего потребления энергии из ВИЭ; следующими по вкладу будут идти транспорт – 21% и производство электроэнергии – 14% [1].

Современные концепции энергосбережения за счёт использования возобновляемых источников энергии сегодня представлены различными подходами, направлениями и школами. Значительный интерес представляют работы таких авторов, как В. М. Бабошин, Г. Л. Багиев, А. Буюк, А. Гельман, Л. С. Казаринов, Б. Я. Татарских, Л. Д. Тительман, С. Фримантл, М. Х. Чоджой, Э. Ягер и др.

В Украине практически отсутствует согласованная государственная политика по развитию ВИЭ в целом и биоэнергетики в частности. В конце 2012 года были приняты обязательства в рамках Энергетического Сообщества достижения 11% ВИЭ в структуре валового конечного энергопотребления в 2020 году.

Положительным фактором для развития сектора биоэнергетики в Украине является продолжение действия «зеленого» тарифа на электроэнергию, произведенную из твердой биомассы, а также распространение действия закона на биогаз с 1 апреля 2013 года. В странах Европы биогаз уже удовлетворяет до 20% общей потребности в энергоресурсах, а в Украине - не более 1%.

В Украине, по нашему мнению, перспективным является направление использования биомассы в аграрном секторе, а именно технологии производства биогаза. Сырьём для производства биогаза в сельскохозяйственном кластере могут служить: навоз животных, отходы хозяйства, растительные сухие отходы и другое. В зависимости от типа сырья разнится и выход биогаза в биогазовой установке (табл. 1) [2].

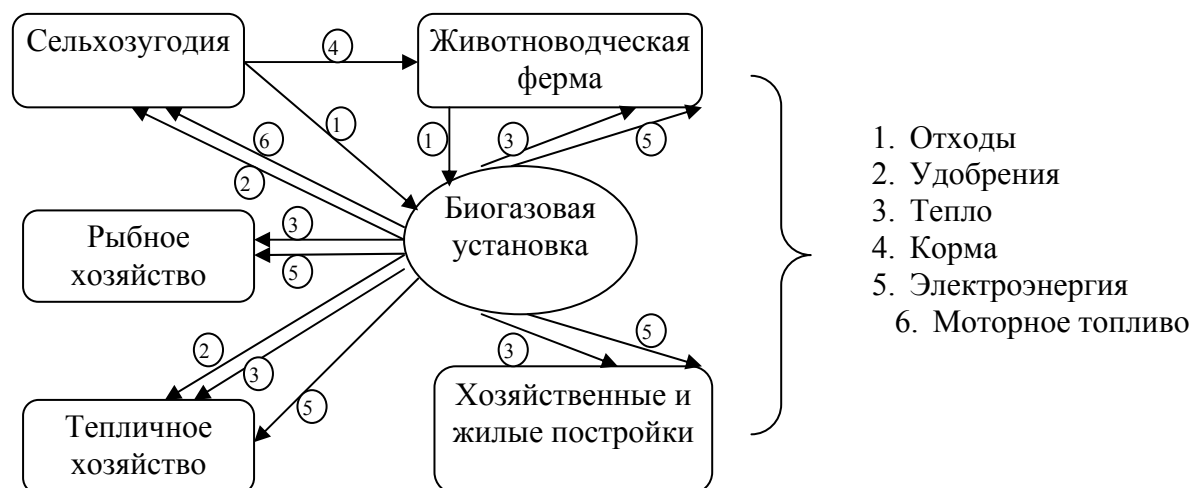
Таблица 1

**Расчет выхода биогаза для разных типов сырья**

Тип сырья	Выход газа (м3 на 1 кг сухого вещества)	Выход газа (м3 на 1 тонну при влажности 85 %)
Навоз КРС	0,250 - 0,340	38 – 51,5
Свиной навоз	0,340 - 0,580	51,5 – 88
Птичий помет	0,310 - 0,620	47 – 94
Конский навоз	0,200 - 0,300	30,3 – 45,5
Овечий навоз	0,300 - 0,620	45,5 – 94

Максимального эффекта от использования альтернативной энергетики можно достичь при объединении усилий предприятий и агрофирм воедино. Такое направление работы называется кластеризация, то есть создание территориально-производственных комплексов, объединённых цепочкой переработки и использования продукции биогазовых установок, что

является оптимальным решением для предприятий АПК. Пример принципиальной схемы функционирования сельскохозяйственного кластера изображен на рис.1.



**Рис. 1. Пример принципиальной схемы функционирования сельскохозяйственного кластера**

В процессе использования биогазовой установки продукцией кластера является продукция животноводства, продукция растениеводства, рыбная продукция, моторное топливо, минеральные удобрения и тепло и электроэнергия, которые могут полностью покрывать собственные нужды.

Современные технологии позволяют перерабатывать в биогаз любые виды органического сырья, однако наиболее эффективно использование биогазовых технологий для переработки отходов животноводческих и птицеводческих ферм, предприятий АПК и сточных вод, так как они характеризуются постоянством потока отходов во времени и простотой их сбора.

Переработанные в биогазовых установках органические отходы превращаются в биомассу, которая содержит значительное количество питательных веществ и может быть использована в качестве биоудобрения и кормовых добавок.

Образующиеся при сбраживании гумусные материалы улучшают физические свойства почвы, а минеральные вещества служат источником энергии и питанием для деятельности почвенных микроорганизмов, что способствует повышению усвоения питательных веществ растениями.

Биоудобрения также используются в мировой практике в качестве активных добавок для повышения эффективности кормов для животных. В процессе анаэробной переработки сырья происходит обеззараживание биоудобрений от всех видов патогенной микрофлоры, более того, переработанная биомасса приобретает новые, положительные с точки зрения кормопроизводства свойства - в ней повышается концентрация белка, она обогащается витамином В12 и другими полезными веществами.

Таким образом, использование биогазовых технологий позволяет реализовать концепцию органического земледелия, исключая применение минеральных удобрений и гербицидов, обеспечивающую естественный круговорот органики. Вследствие этого происходит снижение себестоимости конечной продукции сельскохозяйственного кластера на 15-20%, а его продукция повышается в цене на 10-15% [3].

Использование биогаза в сельскохозяйственном кластере даёт ряд преимуществ, которые можно разделить на энергетические, экономические, экологические, эколого-экономические, социальные.

Энергетические выгоды заключаются в обеспечении электроэнергией и теплом собственных нужд предприятий кластера. Если весь биогаз будет перерабатываться на

когенерационных установках, это полностью обеспечит сельские районы доступом к газу и тепловой мощности. Излишки энергии, а также побочная продукция могут быть реализованы на свободном рынке.

Строительство БГУ требует значительного стартового капитала, но при этом является привлекательным объектом инвестирования за счет малого срока окупаемости. Экономические преимущества использования биогазовой установки в кластере заключаются в том, что предприятия могут продавать энергоресурсы, биоудобрения, тем самым в кратчайшие сроки окупить затраты на покупку и обслуживание БГУ. В странах ЭС, в том числе и в Украине, для энергоресурсов, произведенных из альтернативных источников энергии, используется коэффициент пересчета их стоимости, так называемый «зеленый» тариф. Использование «зеленого» тарифа позволяет не только снизить расходы на электроэнергию и стать независимым от центрального электроснабжения, но и получать прибыль.

Экологические преимущества в том, что биогазовая станция решает проблему утилизации органических отходов и очистки сточных вод, содержание органических веществ в отходах снижается в 10 раз, также напрямую (за счет переработки) и косвенно (за счет замещения углеводов в энергобалансе) сокращают выбросы в атмосферу парниковых газов – метана ( $\text{CH}_4$ ) и углекислого газа ( $\text{CO}_2$ ).

Эколого-экономические означают, что в денежной форме можно выразить экологические выгоды. Для биогазовой установки в сельскохозяйственном кластере эколого-экономическими преимуществами являются:

- биогазовые станции могут быть размещены в любом регионе, где есть достаточное количество органического сырья вне зависимости от наличия объектов традиционной энергетики, инженерных и транспортных сетей;

- при наличии сырья, строительство биогазовой станции является отличной альтернативой строительства объектов традиционной энергетики (газопроводов, котельных, электросетей, трансформаторов) и других объектов инфраструктуры (хранилищ отходов, подъездных путей и т.д.). В случае автономной работы отсутствуют затраты на подключение к энергосетям.

Социальные выгоды можно охарактеризовать тем, что биогазовая установка предоставляет возможность обеспечения теплом и электроэнергией объекты социальной инфраструктуры, расположенные поблизости (жилые дома, школы, больницы, детсады, дома отдыха и т.д.). Развитие биогазовой энергетики также решает проблемы занятости в сельских районах и повышает реальные доходы населения. Кроме этого, внедрение биогазовых технологий способствует развитию энергетической инфраструктуры села, что положительно сказывается на уровне жизни сельского населения.

Основными аргументами в пользу использования кластерного метода управления сельскохозяйственным сектором экономики региона являются:

- реальная возможность отказа от централизованного энергоснабжения за счёт использования собственной электрической энергии и газа;

- возможность продажи излишков энергоресурсов и биоудобрений, тем самым окупить установку БГУ;

- решается проблема утилизации органических отходов предприятий кластера;
- повышение занятости населения и развитие инфраструктуры близлежащих сёл;
- стимулирование развития малого и среднего бизнеса в регионе;
- повышение независимости региона от экономической ситуации в стране;
- положительное влияние кластеров на конкурентное положение в регионе;
- эффективные механизмы взаимодействия государства и малого бизнеса.

Благодаря кластерной концепции произойдёт переход экономики Украины от модели интенсивного использования традиционных исчерпаемых источников энергии и ограничения природных ресурсов к модели и политике ресурсно-эффективного зелёного роста с целью экологично чистых технологий, содействия деятельности и расширения зелёного бизнеса и

устойчивого развития регионов. На предприятиях кластера внедряются новейшие энергоэффективные технологии и оборудование; происходит замена морально устаревшего и физически изношенного технологического оборудования; уменьшение потерь ресурсов во время их передаче, потреблении, транспортировки и т.п.

Стимулирование ресурсосбережения в сельскохозяйственном кластере должно делиться на 4 уровня: государственное (Законы, программы развития, налоговые льготы и др.), региональное (Стратегии развития регионов, заинтересованность органов местного самоуправления и т.д.), кластерное (льготы и премирование сотрудников) и общественное (устойчивое развитие регионов, повышение уровня жизни населения).

Решение проблем ресурсосбережения в кластере обуславливает их экономическую оценку. То есть, исследованием поведения коэффициентов рентабельности и ресурсоотдачи, возможно дать предварительную оценку энергосберегающей деятельности кластера в общем и внедрением биогазовой установки, в частности.

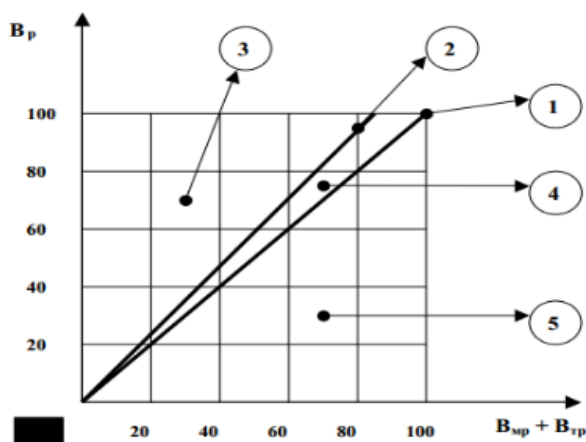
Коэффициент ресурсосбережения кластера ( $K_{pc}$ ) за счёт внедрения БГУ характеризует уровень расходов материальных и трудовых ресурсов на выполнение единицы объёма строительно-монтажных работ и определяется отношением суммарной стоимости расходов материальных и трудовых ресурсов к стоимости выполненных работ по формуле 1:

$$K_{pc} = \frac{B_{mp} + B_{mp}}{B_p} < 1, \quad (1)$$

где  $B_{mp}$  - стоимость расходов на материальные ресурсы, то есть стоимость установки БГУ,  $B_{mp}$  - стоимость расходов трудовых ресурсов, то есть стоимость расходов на заработную плату, стоимость выполненных монтажных работ.

Коэффициент ресурсоотдачи кластера ( $K_{po}$ ) характеризует стоимость единицы выполненных объёмов монтажных работ энергосберегающих технологий (в нашем случае, установку БГУ) на предприятиях кластера на единицу расходов материальных и трудовых ресурсов по формуле 2:

$$K_{po} = \frac{B_p}{B_{mp} + B_{mp}} < 1 \quad (2)$$



**Рис. 2. Графическая характеристика коэффициентов ресурсосбережения и ресурсоотдачи кластера**

Стоит заметить, что плановые величины коэффициентов ресурсосбережения и ресурсоотдачи определяются плановой величиной коэффициента рентабельности продукции и услуг предприятий кластера. Это можно изобразить в виде графической зависимости (рис.2).

При этом:

- 1 – линия самоокупаемости (безубыточности) расходов производственных ресурсов;
- 2 – линия ресурсоотдачи при рентабельности расходов 20%;
- 3 – зона ресурсосбережения;
- 4 – зона ресурсоотдачи;
- 5 – зона ресурсоубыточности.

Важность решения проблем ресурсосбережения и ресурсоотдачи обуславливает необходимость планирования и внедрения научно-инновационных мероприятий, направленных на повышение качества труда (продуктивности) и на обеспечение экономного и рационального использования материальных и трудовых ресурсов. Именно на эти мероприятия следует направлять значительную часть собственного капитала, так как именно такие капитальные расходы имеют наивысший уровень эффективности (0,25-0,5) и окупаются на протяжении 2-4 лет [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что реализация ресурсосберегающей модели развития с расширением использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии, внедрением экологически безопасных технологических процессов и инновационных технологий в производство является основой устойчивого развития регионов. Повышение уровня развития сельскохозяйственных секторов экономики должно стать прерогативой государственной политики Украины.

#### Литература:

1. Материалы Биоэнергетической конференции 2014, которая проводится европейской ассоциацией АЕБИОМ/ Интернет-ресурс/ Режим доступа: <http://www.aebiom.org/conference/aebiom-conference-2014/>
2. Веденев А.Г., Веденева Т.А., ОФ «Флюид» Биогазовые технологии в Кыргызской Республике. — Б. Типография «Евро», 2006. — 90с.
3. Компания Экотек / Интернет-ресурс/ Режим доступа: <http://www.ekotek.net.ua/>
4. Оліферук С. Л. Методологічні підходи до вирішення задач ресурсозбереження і ресурсовіддачі у будівництві/ С. Л. Оліферук //Економіка пром-сті. –2006. –№ 3. –С. 176–179.

#### Gichiev N.S.

PhD, Senior Research Fellow

*Federal State Institution of Science Institute of Social and Economic Research, Dagestan Scientific Center, Russian Academy of Sciences, Russian Federation*

### **EXTERNAL DETERMINANTS OF ECONOMIC GROWTH IN THE NORTH CAUCASUS FEDERAL DISTRICT: THE RELATIONSHIP OF THE GROSS REGIONAL PRODUCT, FOREIGN TRADE AND EXCHANGE RATE**

#### Гичиев Н.С.

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

*Федеральное государственное бюджетное учреждение науки*

*Институт социально-экономических исследований Дагестанского научного центра*

*Российской академии наук, Российская Федерация*

### **ВНЕШНИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА: ВЗАИМОСВЯЗЬ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА, ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ВАЛЮТНОГО КУРСА**

*The paper investigated the impact of external factors (exchange rate and foreign trade) on economic growth in Russia, the North Caucasus Federal District and the Republic of Dagestan; based on econometric methods were ranked*



factors of economic growth at the regional level; represented by short-term outlook for economic growth and the conclusions for the further development of international economic integration in the region.

**Keywords:** economic growth, foreign trade, exchange rate, purchasing power parity, net exports, the international economic integration.

*В статье исследовано воздействие внешних факторов (валютного курса и внешней торговли) на экономический рост России, Северо-Кавказского федерального округа и Республики Дагестан; на основе эконометрических методов проведено ранжирование факторов экономического роста на федеральном и региональном уровнях; представлен краткосрочный прогноз экономического роста и сделаны выводы по дальнейшему развитию международной экономической интеграции в регионе.*

**Ключевые слова:** экономический рост, внешняя торговля, валютный курс, паритет покупательной способности, чистый экспорт, международная экономическая интеграция

## Введение

Необходимость более высокого уровня научного обоснования решения проблем обеспечения согласованного и однонаправленного воздействия внешних и внутренних факторов на темпы экономического роста, структурную перестройку экономики приобретает первостепенную значимость для интеграции России в мировое хозяйство как страны с формирующейся конкурентоспособной экономикой. Между тем, исследования, посвященные решению этой многоаспектной проблемы, в основном носят фрагментарный, а не комплексный характер, не учитываются противоречия, возникающие в процессе взаимодействия факторов роста, их долгосрочные последствия [4-18].

В этой связи следует отметить актуальность исследования недостаточно изученных детерминант экономического роста (внешней торговли и валютного курса), обусловленных продолжающимся углублением процессов глобализации, которые дифференцированно влияют на вектор экономического развития и международную конкурентоспособность российских регионов.

## Регрессионный анализ и краткосрочный прогноз

В условиях глобализации мировой экономики Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО) находится в гравитационном поле многих воздействующих факторов, среди которых внешнеэкономическая деятельность становится наиболее динамичной составляющей механизма ее экономического роста. При этом, как показывает сравнительный анализ, СКФО существенно отстает от других федеральных округов по многим критериям внешнеэкономической деятельности.

Более глубокое представление о детерминированности экономического роста под влиянием важнейших факторов (чистого экспорта, внешнеторгового оборота и паритета покупательной способности рубля) может быть достигнуто на основе следующего уравнения роста валового внутреннего продукта:

$$\text{GNP} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{NX}, \quad (1)$$

где GNP - валовой национальный продукт, C - личное потребление, I-инвестиции, G-правительственные расходы, NX - чистый экспорт.

Следует отметить, что для последующего регрессионного анализа в качестве воздействующих факторов могут выступать паритет покупательной способности рубля, внешняя торговля и чистый экспорт.

Региональная проекция регрессионного анализа влияния внешней торговли и валютного курса на экономический рост по Северо-Кавказскому федеральному округу представлена в таблицах 1-3.

Уравнение регрессии СКФО по сценарию 1 имеет следующий вид:

$$Y = 1161,15 - 0,82 * X_1 + 1,41 * X_2 + 6,0 * X_3 - 1,01 * X_4, \quad (2)$$

где X<sub>1</sub> - G; X<sub>2</sub> - I; X<sub>3</sub> - CO; X<sub>4</sub> - NX.

Результаты регрессионного анализа позволяют сделать следующие предварительные выводы: а) положительное влияние на ВРП СКФО оказывают факторы: I, CO; б) ранги весовых значений факторов - CO (1), I (2), NX (3), G(4); в) в интервале 2013-2015 гг. сокращение отрицательного значения чистого экспорта (NX) на 61,4 \$/чел (4,2 р.)

обеспечивает рост GRP на 12,8%; г) средняя эластичность GRP по PPS в течение 1998-2015 гг. составляет 0,004%, т.к.  $E < 1$ , то GRP неэластичен по PPS.

Таблица 1

**Динамика и прогноз чистого экспорта, бюджетных расходов, инвестиций в основной капитал, потребительских расходов и ВРП СКФО**

СКФО	GRP (ВВП по PPS \$ /чел.)	G (бюджетные расходы по PPS \$ /чел.)	I (инвестиции в основной капитал по PPS \$ /чел.)	CO (потребительские расходы по PPS \$ /чел.)	NX (чистый экспорт \$ /чел.)
1998	2 058,5	452,8	361,0	91,9	-69,3
1999	1 871,7	369,6	337,9	95,0	3,5
2000	1 888,2	444,5	409,4	120,7	33,4
2001	2 355,3	596,4	508,3	138,2	52,5
2002	2 118,0	747,0	519,5	159,2	20,6
2003	2 491,6	748,0	562,0	196,5	12,8
2004	2 656,3	872,3	594,3	221,5	-98,4
2005	3 065,2	851,4	812,5	267,6	103,2
2006	3 990,0	1 074,0	1 125,6	341,8	56,0
2007	4 486,7	1 499,3	1 564,6	396,7	58,4
2008	5 503,6	1 766,3	1 966,7	515,6	43,4
2009	5 835,2	2 105,0	1 981,1	600,0	27,9
2010	5 995,9	1 864,6	2 107,1	588,4	-33,0
2011	6 483,7	1 943,2	2 108,4	632,0	-60,8
2012	6 952,0	1 922,8	2 257,1	680,5	-76,1
2013	7 046,3	2 225,6	2 437,8	711,2	-10,8
2014	7 445,8	2 360,0	2 599,1	758,0	-12,7
2015	7 845,3	2 494,4	2 760,3	804,9	-14,7

Источник: расчеты автора по 1,2,3.

Примечание: 2013-2015 гг. – прогнозные данные (расчеты автора) на основе статистики 2000 -2012 гг.

Статистика Дарбина – Уотсона, Стьюдента, Фишера, коэффициенты детерминации и др. параметры адекватности уравнения регрессии находятся в допустимых пределах.

Таблица 2

**Динамика и прогноз экспорта, бюджетных расходов, инвестиций в основной капитал, потребительских расходов и ВРП СКФО**

СКФО	GRP (ВВП по PPS \$ /чел.)	G (бюджетные расходы по PPS \$ /чел.)	I (инвестиции в основной капитал по PPS \$ /чел.)	CO (потребительские расходы по PPS \$ /чел.)	X (экспорт тыс. \$ /чел.)
1998	2 058,5	452,8	361,0	91,9	0,046
1999	1 871,7	369,6	337,9	95,0	0,062
2000	1 888,2	444,5	409,4	120,7	0,072
2001	2 355,3	596,4	508,3	138,2	0,080
2002	2 118,0	747,0	519,5	159,2	0,051
2003	2 491,6	748,0	562,0	196,5	0,055
2004	2 656,3	872,3	594,3	221,5	0,027
2005	3 065,2	851,4	812,5	267,6	0,154
2006	3 990,0	1 074,0	1 125,6	341,8	0,128
2007	4 486,7	1 499,3	1 564,6	396,7	0,139
2008	5 503,6	1 766,3	1 966,7	515,6	0,179
2009	5 835,2	2 105,0	1 981,1	600,0	0,119
2010	5 995,9	1 864,6	2 107,1	588,4	0,105
2011	6 483,7	1 943,2	2 108,4	632,0	0,140
2012	6 952,0	1 922,8	2 257,1	680,5	0,136
2013	7 046,3	2 225,6	2 437,8	711,2	0,159
2014	7 445,8	2 360,0	2 599,1	758,0	0,166
2015	7 845,3	2 494,4	2 760,3	804,9	0,174

Источник: расчеты автора по 1,2,3.

Примечание: 2013-2015 гг. – прогнозные данные (расчеты автора) на основе статистики 2000 -2012 гг.

Статистика Дарбина – Уотсона, Стьюдента, Фишера, коэффициенты детерминации и др. параметры адекватности уравнения регрессии находятся в допустимых пределах.

Уравнение регрессии СКФО по сценарию 2 имеет следующий вид:

$$Y = 1201,78 - 0,944 * X_1 + 1,39 * X_2 + 6,59 * X_3 - 0,87 * X_4, \quad (3)$$

где  $X_1$  - G;  $X_2$  - I;  $X_3$  - CO;  $X_4$  - X

Результаты регрессионного анализа позволяют сделать следующие предварительные выводы: а) положительное влияние на ВРП СКФО оказывают факторы: I, CO; б) ранги весовых значений факторов - X (1), CO (2), I (3), G(4); 3) в интервале 2013-2015 гг. увеличение экспорта (X) СКФО на 27,9% сопровождается ростом GRP (ВРП) на 12,8%; 4) средняя эластичность GRP по X в интервале 1998-2015 гг. составляет 0,89%, так как  $E < 1$ , то GRP неэластичен по X.

Таблица 3

**Динамика и прогноз паритета покупательной способности рубля, бюджетных расходов, инвестиций в основной капитал, потребительских расходов и ВРП СКФО**

СКФО	GRP (ВРП по PPS \$ /чел.)	G (бюджетные расходы по PPS \$ /чел.)	I (инвестиции в основной капитал по PPS \$/чел.)	CO (потребительские расходы по PPS \$/чел.)	PPS (паритет покупательной способности руб./\$)
1998	2 058,5	452,8	361,0	91,9	3,3
1999	1 871,7	369,6	337,9	95,0	5,4
2000	1 888,2	444,5	409,4	120,7	7,3
2001	2 355,3	596,4	508,3	138,2	8,3
2002	2 118,0	747,0	519,5	159,2	9,3
2003	2 491,6	748,0	562,0	196,5	9,9
2004	2 656,3	872,3	594,3	221,5	11,6
2005	3 065,2	851,4	812,5	267,6	12,7
2006	3 990,0	1 074,0	1 125,6	341,8	12,6
2007	4 486,7	1 499,3	1 564,6	396,7	14,0
2008	5 503,6	1 766,3	1 966,7	515,6	14,3
2009	5 835,2	2 105,0	1 981,1	600,0	14,5
2010	5 995,9	1 864,6	2 107,1	588,4	15,8
2011	6 483,7	1 943,2	2 108,4	632,0	17,4
2012	6 952,0	1 922,8	2 257,1	680,5	18,5
2013	7 046,3	2 225,6	2 437,8	711,2	19,4
2014	7 445,8	2 360,0	2 599,1	758,0	20,3
2015	7 845,3	2 494,4	2 760,3	804,9	21,3

Источник: расчеты автора по 1,2,3.

Примечание: 2013-2015 гг. – прогнозные данные (расчеты автора) на основе статистики 2000 -2012 гг.

Статистика Дарбина-Уотсона, Стьюдента, Фишера, коэффициенты детерминации и др. параметры адекватности уравнения регрессии находятся в допустимых пределах.

Уравнение регрессии СКФО по сценарию 4 имеет следующий вид:

$$Y = 1293,98 - 0,88 * X_1 + 1,13 * X_2 + 7,75 * X_3 - 28,67 * X_4, \quad (4)$$

где  $X_1$  - G;  $X_2$  - I;  $X_3$  - CO;  $X_4$ .

Результаты регрессионного анализа позволяют сделать следующие предварительные выводы: а) положительное влияние на ВРП СКФО оказывают факторы: I, CO; б) ранги весовых значений факторов - PPS (1), CO (2), I (3), G(4); в) согласно прогнозу в интервале 2013-2015 гг. рост GRP СКФО на 12,8% сопровождается увеличением PPS на 11,5%; г) средняя эластичность GRP по PPS в течение 1998-2015 гг. составляет 1,173 % , так как  $E > 1$ , то GRP эластичен по PPS.

Региональная проекция влияния внешней торговли и валютного курса на экономический рост Республики Дагестан (РД) представлена в таблицах 4-6.

Таблица 4

**Динамика и прогноз чистого экспорта, бюджетных расходов, инвестиций в основной капитал, потребительских расходов и ВРП Республики Дагестан**

РД	GRP (ВВП по PPS \$ /чел.)	G (бюджетные расходы по PPS \$ /чел.)	I (инвестиции в основной капитал по PPS \$/чел.)	CO (потребительские расходы по PPS \$/чел.)	NX (чистый экспорт) \$/чел
1998	1 236,3	392,1	311,7	88,7	-13,1
1999	1 146,8	352,9	155,8	86,3	25,7
2000	1 161,4	537,2	193,2	77,0	50,6
2001	1 946,6	633,3	387,1	88,8	34,0
2002	2 398,6	673,4	335,5	109,8	11,1
2003	3 130,9	671,2	420,7	162,5	-3,5
2004	2 975,8	648,5	547,2	201,6	-3,2
2005	2 656,2	677,0	792,0	260,5	-21,8
2006	3 618,8	774,0	1 153,8	344,8	-82,5
2007	4 063,8	988,4	1 572,2	416,2	-47,4
2008	5 372,0	1 233,2	2 159,4	589,3	-78,8
2009	6 252,9	1 640,1	2 478,2	719,2	-71,6
2010	5 993,9	1 399,5	2 635,9	743,5	-97,2
2011	6 450,0	1 480,6	2 661,2	768,5	-178,1
2012	6 948,3	1 492,9	2 803,7	813,1	-169,6
2013	7 250,7	1 627,7	2 995,8	853,4	-154,9
2014	7 695,8	1 717,9	3 215,2	914,5	-168,9
2015	8 140,9	1 808,1	3 434,7	975,6	-182,9

Источник: расчеты автора по 1,2,3.

Примечание: 2013-2015 гг. – прогнозные данные (расчеты автора) на основе статистики 2000 -2012 гг.

Статистика Дарбина – Уотсона, Стьюдента, Фишера, коэффициенты детерминации и др. параметры адекватности уравнения регрессии находятся в допустимых пределах.

Уравнение регрессии РД по сценарию 1 имеет следующий вид:

$$Y = 132,74 + 3,25 \cdot X_1 - 0,97 \cdot X_2 + 4,13 \cdot X_3 - 7298,4 \cdot X_4, \quad (5)$$

где X1 - G; X2; X3 - CO; X4 - NX.

Результаты регрессионного анализа позволяют сделать следующие предварительные выводы: а) положительное влияние на ВРП РД оказывают факторы: G, CO; б) ранги весовых значений факторов - NX (1), CO (2), G(3), I (4); в) краткосрочный прогноз показывает, что в интервале 2013-2015 гг. рост GRP РД на 17,2% сопровождается увеличением отрицательного чистого экспорта на 7,8%; г) средняя эластичность GRP по NX в течение 1998-2015 гг. составляет 0,42 %, так как  $E < 1$ , то GRP неэластичен по NX.

Таблица 5

**Динамика и прогноз внешней торговли, бюджетных расходов, инвестиций в основной капитал, потребительских расходов и ВРП Республики Дагестан**

РД	GRP (ВВП по PPS \$ /чел.)	G (бюджетные расходы по PPS \$ /чел.)	I (инвестиции в основной капитал по PPS \$/чел.)	CO (потребительские расходы по PPS \$/чел.)	X+M (внешнеторговый оборот \$/чел. )
1998	1 236,3	392,1	311,7	88,7	56,2
1999	1 146,8	352,9	155,8	86,3	50,9
2000	1 161,4	537,2	193,2	77,0	72,4
2001	1 946,6	633,3	387,1	88,8	50,8
2002	2 398,6	673,4	335,5	109,8	46,5
2003	3 130,9	671,2	420,7	162,5	53,1
2004	2 975,8	648,5	547,2	201,6	35,0

2005	2 656,2	677,0	792,0	260,5	114,5
2006	3 618,8	774,0	1 153,8	344,8	128,0
2007	4 063,8	988,4	1 572,2	416,2	129,0
2008	5 372,0	1 233,2	2 159,4	589,3	280,3
2009	6 252,9	1 640,1	2 478,2	719,2	114,1
2010	5 993,9	1 399,5	2 635,9	743,5	153,3
2011	6 450,0	1 480,6	2 661,2	768,5	231,9
2012	6 948,3	1 492,9	2 803,7	813,1	221,1
2013	7 250,7	1 627,7	2 995,8	853,4	225,6
2014	7 695,8	1 717,9	3 215,2	914,5	239,3
2015	8 140,9	1 808,1	3 434,7	975,6	253,1

Источник: расчеты автора по 1,2,3.

Примечание: 2013-2015 гг. – прогнозные данные (расчеты автора) на основе статистики 2000 -2012 гг.

Статистика Дарбина – Уотсона, Стьюдента, Фишера, коэффициенты детерминации и др. параметры адекватности уравнения регрессии находятся в допустимых пределах.

Уравнение регрессии РД по сценарию 2 имеет следующий вид:

$$Y = 68,25 + 2,44 \cdot X_1 - 1,39 \cdot X_2 + 8,13 \cdot X_3 + 1,45 \cdot X_4, \quad (6)$$

где X1 - G; X2 - I; X3 - CO; X4 – X+M (внешняя торговля) \$/чел.

Таблица 6

**Динамика и прогноз паритета покупательной способности рубля, бюджетных расходов, инвестиций в основной капитал, потребительских расходов и ВРП Республики Дагестан**

РД	GRP (ВВП по PPS \$ /чел.)	G (бюджетные расходы по PPS \$ /чел.)	I (инвестиции в основной капитал по PPS \$/чел.)	CO (потребительские расходы по PPS \$/чел.)	PPS (паритет покупательной способности руб./\$)
1998	1 236,3	392,1	311,7	88,7	3,3
1999	1 146,8	352,9	155,8	86,3	5,4
2000	1 161,4	537,2	193,2	77,0	7,3
2001	1 946,6	633,3	387,1	88,8	8,3
2002	2 398,6	673,4	335,5	109,8	9,3
2003	3 130,9	671,2	420,7	162,5	9,9
2004	2 975,8	648,5	547,2	201,6	11,6
2005	2 656,2	677,0	792,0	260,5	12,7
2006	3 618,8	774,0	1 153,8	344,8	12,6
2007	4 063,8	988,4	1 572,2	416,2	14,0
2008	5 372,0	1 233,2	2 159,4	589,3	14,3
2009	6 252,9	1 640,1	2 478,2	719,2	14,5
2010	5 993,9	1 399,5	2 635,9	743,5	15,8
2011	6 450,0	1 480,6	2 661,2	768,5	17,4
2012	6 948,3	1 492,9	2 803,7	813,1	18,5
2013	7 250,7	1 627,7	2 995,8	853,4	19,4
2014	7 695,8	1 717,9	3 215,2	914,5	20,3
2015	8 140,9	1 808,1	3 434,7	975,6	21,3

Источник: расчеты автора по 1,2,3.

Примечание: 2013-2015 гг. – прогнозные данные (расчеты автора) на основе статистики 2000 -2012 гг.

Статистика Дарбина – Уотсона, Стьюдента, Фишера, коэффициенты детерминации и др. параметры адекватности уравнения регрессии находятся в допустимых пределах.

Результаты регрессионного анализа позволяют сделать следующие предварительные выводы: а) положительное влияние на ВРП РД оказывают факторы: G, CO, X+M; б) ранги

весовых значений факторов - CO (1), G(2), X+M (3), I (4); в) краткосрочный прогноз показывает, что в интервале 2013-2015 гг. рост GRP РД на 17,2% сопровождается увеличением объемов внешней торговли на 4,5%; г) средняя эластичность GRP по X + M в течение 1998-2015 гг. составляет 0,774 %, т.к.  $E < 1$ , то GRP неэластичен по X + M.

Уравнение регрессии РД по сценарию 5 имеет следующий вид:

$$Y = -297,93 + 1,91 \cdot X_1 - 0,64 \cdot X_2 + 5,15 \cdot X_3 + 101,48 \cdot X_4, \quad (7)$$

где  $X_1$  - G;  $X_2$  - I;  $X_3$  -;  $X_4$  - PPS \$.

Результаты регрессионного анализа позволяют сделать следующие предварительные выводы: а) положительное влияние на ВРП РД оказывают факторы: G, CO, PPS; б) ранги весовых значений факторов - CO (1), M (2), G(3), I (4); в) согласно прогнозу рост PPS на 15,1% может обусловить прирост GRP РД на 17,2%; г) средняя эластичность GRP по PPS в течение 1998-2015 гг. составляет 1,341 %, так как  $E > 1$ , то GRP эластичен по PPS.

### Заключение

На основе статистического анализа можно сделать следующие выводы:

1. Республика Дагестан в составе СКФО и развивается свои международные связи в русле федерального вектора внешнеэкономической интеграции, который ориентирован в первую очередь на государства, входящие в ЕврАзЭС и ШОС.

2. Обращает на себя внимание парадоксальная ситуация: стратегическими партнёрами в торговле СКФО и Республики Дагестан традиционно остаются Китай, Азербайджан, Турция, Иран Украина и другие страны, не входящие сейчас в состав ЕврАзЭС – приоритетную региональную интеграционную группировку России.

3. Значительным незадействованным интеграционным потенциалом обладают такие мощные энергетические центры прикаспийского региона как Казахстан, Туркменистан. Такая же ситуация в Южном Кавказе наблюдается с Арменией и Грузией.

4. Главными факторами роста одновременно и валового регионального продукта, и внешней торговли большинства субъектов СКФО, в том числе и Дагестана, являются экзогенные факторы, что показывает высокую уязвимость экономических систем субъектов Северо-Кавказского Федерального округа;

5. Регрессионный анализ показывает, что снижения номинального валютного курса на 20 % в течение января - октября 2014 г. недостаточно для инициации экономического роста большинства субъектов СКФО, поэтому стимулирование экономической активности потребует использования дополнительных мер в рамках фискальной и монетарной политики.

6. Положительная динамика чистого экспорта Дагестана наблюдается лишь в период 1999-2002 гг., что, с нашей точки зрения, связано с 4-х кратной девальвацией рубля в 1998 г.

7. Увеличение объемов ВРП Дагестана на 1 % детерминирует прирост объемов внешней торговли на 0,7% . Рост паритета покупательной способности на 1% сопровождается увеличением ВРП Дагестана примерно на 1 %.

8. В целом, как показывает проведенный анализ, низкий уровень реального валютного курса ослабляет стимулы к модернизации экономики, консервирует существующую неэффективную структуру экономики, стимулируя усиление государственного вмешательства в экономику и увеличивая перераспределение финансовых ресурсов через бюджет, усиливает отток капитала, повышает долговую нагрузку. Высокий же уровень реального валютного курса сокращает отток капитала, стимулирует приток прямых иностранных инвестиций, импорт машин и оборудования, обеспечивает более высокие реальные доходы населения.

### Литература:

1. Абдулаева З.З. Разработка оптимальной системы экономических показателей безопасности в регионе // Региональные проблемы преобразования экономики. 2010. № 4. С. 348-356.
2. Бюллетень статистики внешней торговли Республики Дагестан I-IV за квартал 2013г. - Минеральные воды: Северо-Кавказское таможенное управление. - 2014. - 64 С.
3. Гимбатов Ш.М. Экономическое развитие в мультиэтничных регионах // Вопросы структуризации экономики. 2011. № 3. С. 26-29.

4. Гичиев Н.С. Каспийский вектор интеграции Шанхайской организации сотрудничества: экзогенные и эндогенные факторы экономического развития Северного Кавказа / Н.С. Гичиев // Экономика региона. - 2012. - №4. - С.249-253.
5. Гичиев Н.С. Международная экономическая интеграция: внешняя торговля и экономический рост в Северо - Кавказском федеральном округе / Н.С. Гичиев. - М.: Перо, 2013. - 272 С.
6. Дынникова О. Реальный обменный курс и ВВП // Модернизация экономики России: Итоги и перспективы: сборник статей. М: ГУ ВШЭ, 2003.
7. Евдокимова Т. В. Влияние реального обменного курса рубля на экономическую активность в России / Евдокимова Т.В., Зубарев А.В., Трунин П.В. – М.: Издательство Института Гайдара, 2013. -164 с.
8. Магомедов И.Ш., Магомедова Н.А. Теоретические основы формирования социально-экономических предпосылок устойчивого развития региона // Региональные проблемы преобразования экономики. 2008. № 2. С. 19-26.
9. Магомедова Н.А., Балаянц В.А. Экономические исследования в области использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии // Вопросы структуризации экономики. 2003. № 1. С. 68-73.
10. Цапиева О.К., Абдуллаева З.З., Казибекова Н.А. Приоритеты социальной государственной политики региона в условиях перехода к устойчивому развитию // Вопросы структуризации экономики. 2008. № 2. С. 188-194.
11. Юнусова П.С. Инновационное развитие АПК как инструмент мобилизации ресурсного потенциала // Региональные проблемы преобразования экономики. 2013. № 3 (37). С. 170-173.
12. Юнусова П.С., Муртилов Н.А. Опыт интеграционных преобразований в АПК России // Вопросы структуризации экономики. 2003. № 3. С. 58-65.
13. Amable, B. International Specialisation and Growth / Amable B. // Structural Change and Economic Dynamics. - 2000. - Vol. 11, №4. - P.413 - 432.
14. Greenaway, D., Morgan, W., and Wright, P. Exports, Export Composition and Growth / D. Greenaway, W. Morgan and P. Wright // Journal of International Trade and Economic Development. - 1999. - Vol. 8, №1 - P. 41-51.
15. Krugman P., Taylor L. Contractionary effects of devaluation / P. Krugman, L.Taylor // Journal of International Economics. – 1978. - Vol. 8. Is. 3. P. 445-456.

**Gomanyuk E.K.**

postgraduate

*Lutsk National Technical University, Ukraine*

## **ASSESSMENT OF BANKING POTENTIAL OF THE REGION**

**Гоманюк О.К.**

аспірант

*Луцький національний технічний університет, Україна*

## **ОЦІНКА БАНКІВСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ**

*Потужна та стабільна банківська система є необхідною умовою забезпечення економічного зростання в країні. Дослідження можливостей раціонального використання банківського потенціалу вважається одним із пріоритетних завдань та напрямків в банківській сфері. В статті запропонований авторський підхід розкриття терміну "банківський потенціал" та його оцінка. Дана методика може бути використана учасниками ринку банківських послуг в організації, керуванні та плануванні банківської діяльності регіонів.*

**Ключові слова:** *регіон, потенціал, банківський потенціал, банківський потенціал регіону, ринок, регіональний ринок, регіональний ринок банківських послуг.*

*A strong and stable banking system is a prerequisite for of economic growth. Investigation terms of rational use of bank potential is one of the priorities and trends in the banking sector. In the article is offered author's approach disclosing the term "banking potential of the region". Thus, the proposed method will help participants market of banking services in the organization management and planning of banking activities regions.*

**Key words:** *region, potential, banking potential, banking potential of the region, market, the regional market, the regional market for banking services.*

В сучасних умовах як для України загалом, так і її регіонів дослідження можливостей раціонального використання банківського потенціалу вважається одним із пріоритетних завдань та напрямків. Потужна та стабільна банківська система є необхідною умовою

забезпечення економічного зростання в країні, оскільки рівень розвитку економіки значною мірою залежить від стану банківської системи. За таких обставин обґрунтування основних сутнісних моментів банківського потенціалу регіонального рівня в практичній площині є актуальним базисом, котрий сприятиме формуванню ефективної надбудови економічного розвитку банківської системи.

Проблеми розвитку банківського сектора та аналіз різних аспектів його функціонування висвітлені в працях провідних вітчизняних економістів: О.Дзюблюка, А. Мороза, М.Савлука тощо. Щодо банківської діяльності на регіональному рівні, то даний напрямок був розглянутий наступними вченими: Е.Бернштамом, А.Лузановим, З.Герасимчук, Н.Корецькою, М.Люзняк, В.Стойкою тощо. Разом з тим, питання пов'язані з дослідженням та аналізом банківського потенціалу розроблені та розглянуті не повною мірою.

Метою даної статті є обґрунтування та забезпечення оцінки банківського потенціалу регіону, як комплексного та ефективного ресурсу розвитку регіонів.

Аналіз літературних джерел дозволив виділити поняття "потенціалу", зокрема С.В.Мочерний під потенціалом розумів наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [3].

І.З.Должанський розглядав потенціал як реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу [2].

І.В.Олександренко під потенціалом регіону розумів наявність ресурсів в регіоні, необхідних для забезпечення економічних процесів і досягнення бажаних результатів у найближчий час [5].

І.М.Школа економічним потенціалом вважав сукупну здатність економіки та її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари і послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і потреби споживача [4].

Вітчизняний ринок банківських послуг на регіональному рівні характеризується нестабільністю, коливанням, критичним рівнем споживчого попиту, незадовільними тенденціями, а також недостатньою базою його статистичних характеристик. Саме тому слід приділяти підвищену увагу до його потенційної здатності здійснювати діяльність та задовольняти потреби. Оцінка банківського потенціалу, в свою чергу, допоможе сконцентрувати увагу на можливостях банківської системи регіону.

Таким чином, зважаючи на необхідність формування комплексного підходу до трактування сутності банківського потенціалу, вважатимемо основною складовою даного поняття ресурсну ознаку. Отже, під банківським потенціалом розумітимемо дві визначальні характеристики: наявні ресурси, необхідні для здійснення банківської діяльності і розвитку та здатність продукувати ці ресурси для забезпечення банківської діяльності і розвитку в межах конкретного регіону (рис. 1).

Оцінку наявних ресурсів розглянемо крізь призму інфраструктурного та фінансового елементів. Інфраструктурна складова передбачає дослідження та вивчення забезпеченості банківськими установами. Для оцінки забезпеченості банківськими установами регіонів скористаємося дослідженнями науковців З.Герасимчук та Н.Корецької [1]. Останні розраховували показник кількості банків та їх мережі на 10 тис. населення та 10 тис.км<sup>2</sup>. кв. площі регіону, од. ( $K_i$ ).

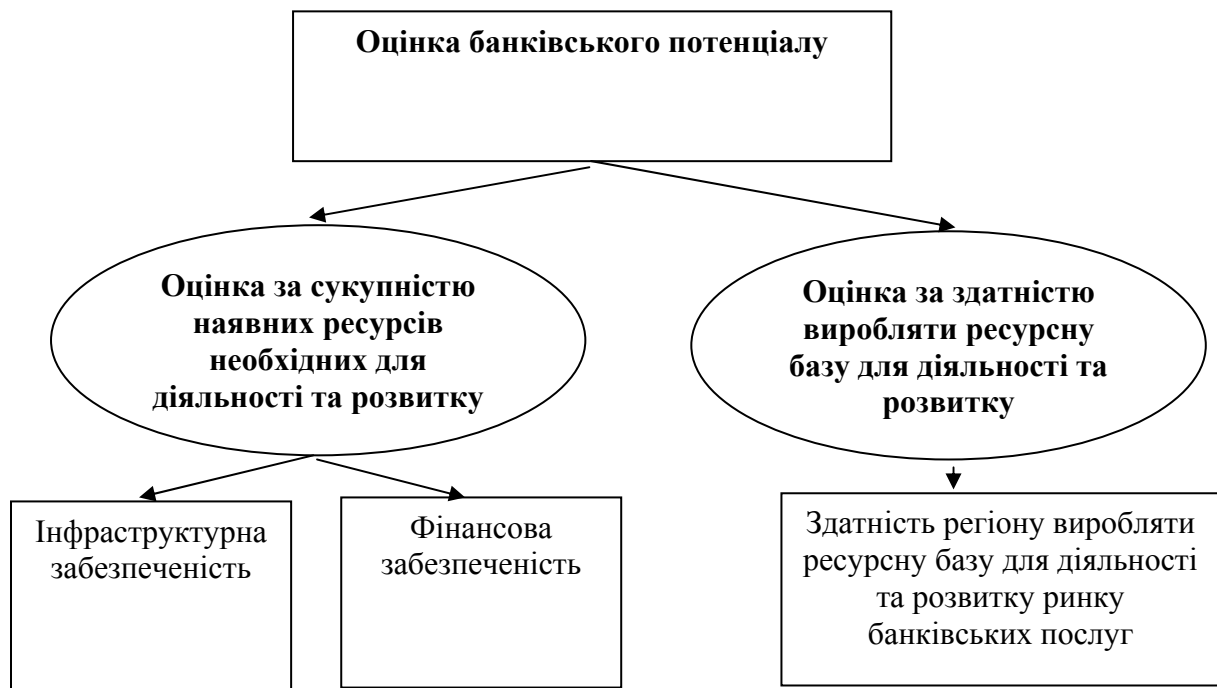
$$K_i = \frac{kb_i}{\sqrt{TH}}, \quad (1)$$

де  $kb_i$  - кількість банків та їх мережі  $i$ -го регіону,

$T$  - площа  $i$ -го регіону,

$H$  - чисельність населення  $i$ -го регіону.





**Рис. 1. Оцінка банківського потенціалу регіону**

В продовження дослідження вчених пропонуємо доповнити оцінку інфраструктурної складової власними напрацюваннями та ввести наступні показники :

- кількість банків та їх мережі на 100 суб'єктів підприємницької діяльності, од.
- кількість банків та їх мережі на 10 тис. економічно активного населення, од
- кількість банків та їх мережі на 10 тис. населення пенсійного віку, од.

Фінансова складова передбачає внутрішню можливість банківських установ надавати та забезпечувати банківськими послугами, тобто здатність акумулювати та накопичувати необхідні для своєї діяльності ресурси. Для оцінки даної складової пропонуємо використати статистичні дані обсягу залучених коштів від юридичних та фізичних осіб на строкові вклади та кошти на вимогу, власний капітал, сукупні активи банківської системи регіону, обсяг наданих кредитів юридичним та фізичним особам. Інтерпретуючи вказані вище статистичні дані та співставляючи їх із кількістю банківських установ регіону можемо розрахувати наступні показники:

- відношення сукупних активів банківської системи регіону до кількості банківських установ в регіоні;
- обсяг кредитів, наданих банківськими установами юридичним та фізичним особам до кількості банківських установ в регіоні;
- обсяг банківських депозитів від юридичних та фізичних осіб до кількості банківських установ в регіоні;
- частка кредитів фізичних та юридичних осіб в активах банківської системи регіону;
- частка депозитів від юридичних та фізичних осіб в пасивах банківської системи регіону.

Щодо оцінки здатності регіону продукувати та виробляти ресурсну базу для діяльності, то в якості підґрунтя пропонується для оцінки даного напрямку використати статистичні дані, котрі відображають соціально-економічне становище регіону. Для прикладу, науковець В.Стойка визначала розвиток регіональної банківської системи на основі визначення питомої ваги наданих кредитів та отриманих депозитів у ВРП [6]. В нашому випадку такими індикаторами слугуватимуть наступні характеристики: ВРП, обсяг промислового виробництва, показники торгівлі, будівництва, інвестицій тощо.

В свою чергу, застосування даних показників створить можливість для розкриття потенційних можливостей, спрямованих на збільшення та нарощення банківського

потенціалу в регіонах, а поєднання статистичних даних вказаних вище двох напрямів дозволить оцінити пропозицію на регіональному ринку банківських послуг.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене можна стверджувати, що в сучасних умовах організація банківської діяльності як країни загалом, так і її регіонів повинна будуватися на комплексних підходах та методиках, виходячи з пріоритетності інтересів суспільства і держави в тісному поєднанні із інтересами банківських установ. Детальна та обґрунтована оцінка банківського потенціалу регіону слугуватиме ефективним інструментом регіонального розвитку. В свою чергу, запропонований авторський підхід може бути використаний учасниками ринку банківських послуг в організації банківської діяльності на регіональному рівні.

### Литература:

1. 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.
2. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: навч.посіб./ І.З.Должанський, Т.О.Загорна, О.О.Удалик.-К.:центр навч.л-ри, 2006.-362с.
3. Економічна енциклопедія / ред. кол.: С.В.Мочерний. – К.: Вид. центр "Академія", 2002. –952с.
4. Економічний потенціал регіону: пріоритети використання: монографія / І.М.Школа, Т.М.Ореховська, І.Д.Козменко та ін. / за ред. І.М.Школа. -Чернівці, 2003.-464с.
5. Олександренко І.В. Оцінка інвестиційного потенціалу регіонів/ І.В.Олександренко // Регіональна економіка.-2009.-№3.-С.80-91.
6. 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.

**Zvereva I.V.**

postgraduate

*Samara Academy of State and Municipal Management, Russia*

## REGIONAL INFRASTRUCTURE

**Зверева И.В.**

аспирант

*Самарская Академия Государственного и Муниципального Управления, Россия*

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

*Tool service economy is a regional infrastructure. In the post-industrial economy, the quality of life of the population becomes the criterion of balanced growth of the regional infrastructure. But this set covers all the diversity of the parties not only quality of life but also the life of the production and the region as a whole.*

*The article deals with the infrastructure of the region, presents the types of regional infrastructure, composition, comprising industry, types of industries and activities.*

**Keywords:** regional infrastructure, region, industry.

*Инструментом обслуживания экономики является региональная инфраструктура. В условиях постиндустриальной экономики качество жизни населения становится критерием сбалансированного роста региональной инфраструктуры. Но данный комплекс охватывает все многообразие сторон не только качества жизни населения, но и жизнеобеспечения производства и региона в целом.*

*В статье рассмотрена инфраструктура региона, представлены виды региональной инфраструктуры, состав, включающий отрасли, виды производств и деятельности.*

**Ключевые слова:** региональная инфраструктура, регион, отрасли.

Ефективність використання природно-ресурсного і соціального потенціала регіона во многом зависит от наличия инфраструктуры - совокупности предприятий и организаций, относящихся к отраслям, обеспечивающим бесперебойное, эффективное функционирование большого числа других предприятий и организаций, зачастую относящихся к нескольким отраслям и сферам деятельности. В настоящее время принято выделять инфраструктуру в самостоятельную отрасль экономики. При этом специфика отраслей инфраструктуры заключается в том, что они не производят материальной

продукции (товаров), а главным образом предоставляют услуги, необходимые для успешного функционирования отраслей материального производства и как следствие - экономики в целом. [1, с. 98]

Важная группа элементов рыночной среды включает региональную инфраструктуру рынка. Это совокупность учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, обеспечивающих нормальное функционирование различных рынков (товарного, финансового, рынка труда и др.).

Система региональной инфраструктуры, как и система качества жизни населения, являются частями экономической системы региона.

Развитие инфраструктуры и реформирование в нашей стране является самым важным направлением среди социально-экономических образований. Скорее всего, не найти вид деятельности или общественного производства, который не был бы связан с инфраструктурой. Этот комплекс охватывает все стороны жизнедеятельности человека, а также жизнеобеспечения производства и региона в целом. В связи с этим внимание ученых к этой сфере экономики обусловлено, по крайней мере, двумя обстоятельствами: во-первых, ее важностью для функционирования всего народного хозяйства и, во-вторых, возрастанием ее масштабов в современных условиях.

Различают следующие виды региональной инфраструктуры:

- социальная – включает в себя пассажирский транспорт, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, культуру, общественное питание, розничную торговлю, объекты спортивно- физкультурного назначения и т. п.;

- производственная – содержит комплекс отраслей, которые обеспечивают внешние условия производства, такие как: электро-, газо-, водоснабжение, связь, транспорт, складское хозяйство и т. п.;

- экологическая – обеспечивает охрану окружающей среды от негативных последствий деятельности человека и обеспечивает благоприятную природную среду для развития общественного производства;

- рыночная – включает в себя совокупность сфер деятельности и институтов, обеспечивающих условия для эффективного функционирования рыночного механизма в регионе, такие как: информационно- аналитические, консалтинговые и аудиторские компании, а также другие частные и государственные институты, включая законодательство, традиции и менталитет; финансово-кредитные учреждения; товарно-сырьевые, валютные и фондовые биржи и т.п.;

- управленческая – включает в себя аппарат государственного управления, систему местного управления и самоуправления, а также системы правовой и законотворческой деятельности и распространения информации;

Инфраструктура как объект исследования предстает в виде многоуровневой социально-экономической системы, расчлененной по определенным признакам на составные подсистемы. Выделение элементов инфраструктуры, установление вертикальных и горизонтальных связей между ними дают комплексное представление о структуре объекта [2, с. 10].

Следует отметить, в экономической науке до сих пор отсутствует представление об инфраструктуре как о единой сфере экономики региона с особой институциональной средой и специфическими способами ведения хозяйственной деятельности.

Рассмотрим закономерности и особенности развития и функционирования инфраструктуры региона:

- Элементы инфраструктуры распределены по территории государства повсеместно, во всех регионах, но с различной степенью плотности. Принято считать, что уровень развития инфраструктуры характеризует, определяет общий уровень социально-экономического развития той или иной территории.
- Поскольку, инфраструктура является внешним, обеспечивающим условием функционирования производственных, социальных комплексов региона, уровень ее

развития должен соответствовать общему уровню социально-экономического развития региона. Отставание в уровне развития инфраструктуры приводит к тому, что производственная, социальная, финансовая сфера региона будет развиваться в неэффективных условиях. Материальные, информационные, финансовые потоки в этом случае будут затруднены.

- Поскольку инфраструктура является внешним условием функционирования производственного, социального, финансового комплексов в регионе, то проблемы ее развития в значительной степени относятся к компетенции органов государственного и муниципального управления. Даже в странах с самой либеральной рыночной экономикой развитие инфраструктуры осуществляется с максимальным вмешательством государства.
- Инфраструктура, как часть производственной системы, имеет ярко выраженный региональный характер. Ее элементы привязаны к территории конкретного региона. Следовательно, проблемы обеспечения развития элементов инфраструктуры относятся в большей степени к компетенции региональных органов власти. Развитие элементов инфраструктуры, обеспечивающих межрегиональные материальные, информационные потоки относится к совместной компетенции федеральных и региональных органов власти и управления.
- Стимулирование государственными и муниципальными органами управления опережающего развития инфраструктуры является эффективным методом косвенного воздействия государства на развитие экономики в целом.

Инфраструктуру отождествляют с такими категориями как услуга, непроизводственная сфера, нематериальные отрасли, выводя следующие критерии разграничения: в зависимости от воспроизводимости (производственная и непроизводственная сферы); в зависимости от содержания самого труда (по технологическому признаку); в зависимости от результата труда (материальное производство и нематериальные сферы).

Нетрудно заметить, что вопрос об определении состава инфраструктуры, в частности в региональном аспекте, представляется весьма сложным, его окончательное решение требует дальнейших исследований в области классификации объектов по выполнению ими основных производственно-хозяйственных функций. Тем не менее, уже сейчас назрела необходимость, хотя и предварительно, наметить примерный состав объектов, входящих в систему инфраструктуры региона. Эта система должна охватывать весь комплекс объектов, обеспечивающих процесс производства и условия воспроизводства рабочей силы. В соответствии с этим в ее состав следует включать следующие отрасли, виды производств и деятельности:

- Отрасли, подотрасли непроизводственной сферы, которые опосредованно связаны с процессом производства.
- Отрасли, обслуживающие основное производство (производственная инфраструктура), обеспечивающие процесс расширенного воспроизводства в целом; имеющие прямое отношение к процессу производства.
- Отрасли, обеспечивающие жизнеспособность и жизнедеятельность, как производства, так и населения и территории в целом.
- Отрасли, обеспечивающие внутреннее и внешнее взаимодействие инфраструктуры и ее функционирование как единого целого (институциональная инфраструктура):
  - а) административная инфраструктура, регулирующая процессы управления функционированием и развитием инфраструктуры в целом (государственные органы власти на разных уровнях, органы охраны и правопорядка и т.п.);
  - б) рыночная инфраструктура, обеспечивающих функционирование товарно-денежных отношений (финансово-кредитные учреждения, страхование и т.п.).

В результате новой группировки отраслей экономики региона наблюдаются довольно существенные расхождения в численности занятого населения. Если действующая

классификация предполагает наибольшую численность занятого населения в отраслях материального производства, то предлагаемая группировка показывает, что большинство населения занято в сферах жизнеобеспечения. Таким образом, действующая классификация свидетельствует о промышленном характере отраслей экономики региона, а новая группировка отдает приоритет инфраструктурной сфере. Кроме того, она позволяет адекватно установить пропорции и взаимосвязи между различными субъектами инфраструктуры и ставить перед ними адекватные цели их развития [3, с. 114].

Следовательно, можно сказать о том, что решающим фактором успешного развития региона становится не основное производство, а инфраструктура, обеспечивающая жизнедеятельность населения, производственной сферы, и территории в целом. Стабильность региона зависит от того, насколько развита в нем инфраструктура и насколько она готова к развитию основного производства. Чем больше развита инфраструктура, тем более гибкой является вся экономика региона, тем на более прочной основе базируется его социально-экономическое развитие и процветание.

#### **Литература:**

1. Гаврилов А.И. «Региональная экономика и управление», Спб – 2011. - 245 с.
2. Кистанов В.В., Копылов Н. В. «Региональная экономика России», М-2013, 12стр.
3. Приоритеты социально-экономического развития регионов: вопросы теории, методологии, практики / под ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург: УрО РАН, 2010. - 246 с.
4. <http://www.bsu.by>
5. <http://www.rusnauka.com>.

**Zolotuchina A.O.**

3rd year student

*Rostov State University of Economic, Rostov-on-Don, Russia*

## **THE EFFECTIVE TOOLS FOR THE MANAGEMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION (ON THE EXAMPLE OF THE ROSTOV REGION)**

**Золотухина А.О.**

студентка 3 курса

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация*

## **ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

*The article examines the impact of effective tools for investment streams at the level of intra-region. As the object of study chosen region of the Russian Federation - Rostov region, an example of which is shown practices and the use of such instruments of investment policy as the creation of clusters, industrial parks, implementation of concession infrastructure projects.*

**Key words:** *regional investment policy, clusters, industrial parks, infrastructure projects.*

*В статье автор изучает эффективные инструменты воздействия на инвестиционные потоки на уровне внутринационального региона. В качестве объекта исследования выбран субъект Российской Федерации – Ростовская область, на примере которого показана практика и результаты использования таких инструментов инвестиционной политики, как создание кластеров, индустриальных парков, реализация концессионных инфраструктурных проектов.*

**Ключевые слова:** *региональная инвестиционная политика, кластеры, индустриальные парки, инфраструктурные проекты.*

В условиях активных трансформационных изменений в энергетической, финансовой, технологической и прочих сферах глобальной экономики, возрастает значение гибкости и мобильности управления процессами участия различных субъектов в системе мирохозяйственного взаимодействия. Особую актуальность данный фактор приобретает для

экономики Российской Федерации, необходимость модернизации и технологического перевооружения которой обусловлена наряду с факторами развития глобальной экономики и особенностями современной модели развития страны. Среди них:

- спад темпов экономического роста РФ. Так, если в 2011 г. темп роста ВВП составил 4,3%, то в 2012 г. он снизился до 3,4%, в 2013 г. – до 1,3%, а в 2014 году оценивается в 1,1% (это минимальное значение за последние 4 года) [1];

- несостоятельность ресурсно-сырьевой ориентации экспорта (доля ТЭР в экспорте составляет порядка 80%, что при снижении цен на них ведет к «голландской болезни») [2];

- высокая зависимость от импорта как товаров производственного, так и потребительского назначения, активизирующих запуск программы импортозамещения и перехода на инновационный путь развития экономики;

- отток капитала с рынка развивающихся стран, в том числе РФ, в рамках проведения развитыми государствами политики реиндустриализации, что ведет к сокращению инвестиционной емкости российской экономики и свободных ресурсов для прогрессивного развития.

Сложившаяся ситуация остро обозначила потребность отечественной экономики в инвестициях, что формирует необходимость создания благоприятного инвестиционного климата на территории Российской Федерации. Причем структура привлекаемых инвестиций должна соответствовать целям модернизации технологической базы российской экономики, повышения уровня конкурентоспособности отечественной продукции до мировых стандартов. При этом в современных условиях усиливается акцент децентрализации управления в пользу передачи полномочий по реализации эффективной социально-экономической, промышленной, инвестиционной, инновационной политики на уровень субъектов РФ.

Анализируя данные об объемах инвестиций по округам РФ, можно заметить значительную дифференциацию субъектов РФ по инвестиционной привлекательности и динамизме притока инвестиций, обусловленных действиями региональных органов власти. Обращаясь к практике реализации инвестиционной политики в Ростовской области, инвестиции в основной капитал которой увеличивались на протяжении последних пяти лет с 159038 млн. руб. в 2010 г. до 242451 млн. руб. в 2013 г. [3], можно выявить факторы ее инвестиционной привлекательности, а также эффективные инструменты управления инвестиционными процессами.

В частности, инвестиционная привлекательность Ростовской области во многом определяется:

- выгодным геоэкономическим расположением – приграничное положение, выход к Азовскому, Черному морям;

- благоприятными природно-климатическими условиями, достаточной сырьевой базой;

- мощным производственным и научным потенциалом;

- развитой производственной и транспортной инфраструктурой;

- ёмким региональным потребительским рынком;

- наличием прозрачной системы налогообложения, регулирования и лицензирования и широким набором преференций для инвесторов.

Наиболее актуальными для инвесторов являются такие направления поддержки инвестиционной деятельности, как:

1. Предоставление льгот по налогам на прибыль и имущество организаций.

2. Предоставление субсидий в целях возмещения части затрат по уплате процентов коммерческих банков, предоставленных для нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий.

3. Реализация инвестпроектов на основе государственно-частного партнерства [4].

Продвижением региона в среде потенциальных инвесторов занимается некоммерческое партнерство «Агентство инвестиционного развития Ростовской области».

По итогам 2014 года при участии АИР в Ростовской области стартовали проекты с общим объемом заявленных инвестиций на сумму свыше 2,333 млрд. долл. К зачету АИР представило проекты на сумму 861,42 млн. долл. [5].

В качестве эффективных инструментов повышения инвестиционной привлекательности Ростовской области выступают: кластерный принцип развития, создание индустриальных парков,

В рамках Стратегии социально-экономического развития до 2020 года была разработана Концепция кластерного развития Ростовской области на 2015 - 2020 годы, которая определяет принципы, цели и содержание кластерной политики Ростовской области, направленной на максимизацию конкурентных преимуществ региона с целью повышения конкурентоспособности его продукции, путем использования преимуществ кластерного подхода: более дешевое и быстрое производство, использование инновационных технологий, а также инновационных методов в управлении.

Можно выделить следующие приоритетные отрасли для формирования кластеров на территории Ростовской области:

1. Машиностроительный комплекс – это ключевой элемент экономики региона, от уровня развития которого зависит производственный потенциал области, а также функционирование ведущих отраслей экономики (топливно-энергетический комплекс, транспорт и связь, агропромышленный комплекс, оборонные отрасли, строительство). В сентябре 2014 года подписан меморандум между Правительством Ростовской области, Минпромторгом России и Госкорпорацией «Ростех» о создании вертолетостроительного кластера в Ростовской области, в состав которого вошли: ОАО «Роствертол», ОАО «Авиаприборный ремонтный завод», ГК «Ростех», ОАО «Вертолеты России». Примерный объем инвестиций составит 20 млрд. рублей, число новых рабочих мест составит 10 тыс. человек. Территориальное расположение кластера – Ростов-на-Дону, Батайск [6].

2. Радиоэлектроника, системы управления и информационные технологии, интеллектуальные материалы. Для образования кластера подобной направленности на территории Ростовской области существуют все необходимые предпосылки: ряд предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса («Прибой», «Гранит», «Горизонт», Азовский оптико-механический завод, РНИИРС и др.), федеральный и технические университеты, выпускающие специалистов и занимающиеся исследованиями в данной сфере. На базе этих предприятий и организаций по инициативе Южного федерального университета создается инновационно-технологический кластер «Южное созвездие». Оборот предприятий и организаций, участвующих в кластере, превысит 15 млрд. руб. [7].

3. Агропромышленный комплекс и биотехнологии. Ростовская область является одним из ведущих агропромышленных регионов страны. На долю региона приходится около 20 % производимой в Южном федеральном округе продукции сельского хозяйства. Территориально-производственные кластеры могут быть созданы на базе вертикально-интегрированных компаний – ООО «Евродон», ОАО «Астон», ООО «Юг Руси», Донской государственной аграрный университет, научно-исследовательских организаций. Создание кластеров в аграрном секторе позволит не только повысить культуру земледелия, животноводства и птицеводства, но и выполнить задачи программы импортозамещения. Из 77 тысяч тонн мяса говядины, потребляемых на Дону, доля ввозимой продукции составляет более 50%. Немного лучше дела обстоят со свининой из 96 тысяч тонн потребляемых в год, 38 тысяч тонн ввозится из соседних регионов [8].

4. Легкая промышленность. В данной отрасли планируется создать кластер, основанный на производственной базе ООО «БТК групп» в г. Шахты, в который будет входить производство суровья для тканей, швейная фабрика, предприятие по производству знаков отличия и кокард, а также инновационное производство высокотехнологичного текстиля из синтетических волокон мощностью 12 млн. метров в год. Объем инвестиций – около 1 млрд. руб. [9].

Таким образом, создание территориальных кластеров позволит не только создать благоприятные условия для ведения бизнеса и привлечет инвесторов в данный регион, но также приведет к созданию новых высокопроизводительных рабочих мест, что скажется на уровне жизни населения Ростовской области.

Одновременно на территории области действует 6 индустриальных парков (Новоалександровский, Азовский, Красносулинский, Октябрьский, Гуковский и Новочеркасский), отличающиеся следующими преимуществами для инвесторов: транспортная доступность; доступность инженерных сетей, сокращение инфраструктурных расходов; упрощение и удешевление разрешительных и согласовательных процедур; решение проблем с набором персонала для новых производств (благодаря близости парков к крупным городам); возможность реализации проектов на условиях государственно-частного партнерства [10].

Свои производства на территории Зон опережающего развития Ростовской области разместили такие компании, как: Coca-Cola, PepsiCo, Guardian, Alcoa, Air Products, PRAXAIR, IMERYS, Lafarge, RockTron Group, Valmont Global Irrigation, Sucden, ТехноНИКОЛЬ.

Немаловажным фактором инвестиционной привлекательности региона на современном этапе является подготовка области к проведению Чемпионата мира по футболу в 2018 году. Общий объем инвестиций в спортивные и инфраструктурные объекты составляет 85,44 млрд. рублей. Кроме того реализация проектов в рамках подготовки к Чемпионату обладает широким мультипликационным эффектом:

- строительство Международного аэропортового комплекса «Южный» высвобождает территорию ныне действующего аэропорта г. Ростова-на-Дону под перспективную застройку. Транспортно-логистический комплекс аэропорта «Южного» способен взять на себя обслуживание быстро растущей Ростовской агломерации. Реализация проектов "аэропорт-город" (бизнес-центры, логистика, ритейл и т.п.).

- строительство нового футбольного стадиона «Левбердон Арена» становится «якорным» объектом для развития всей левобережной части Ростова-на-Дону: создание природного и тематического парков, пляжной зоны, часть территории отведена под коммерческую застройку. В будущем на Левом берегу Дона планируется создать спортивно-рекреационный кластер площадью 45 га, включая гребной канал, конно-спортивный комплекс и другие спортивные объекты.

Таким образом, Ростовская область позиционируется как инвестиционно-привлекательный регион, отличающийся естественными, а также сформированными преимуществами, продвижение и использование которых во многом определяется инновационным и комплексным подходом к управлению социально-экономическими процессами в регионе с учетом трендов современного мирохозяйственного, национального и регионального развития.

### Литература:

1. EREPORT.RU 2006-2015 - <http://www.ereport.ru/stat.php>
2. Капканщиков С.Г. Варианты реализации промышленной политики российского государства: в поисках путей преодоления "голландской болезни" / С.Г. Капканщиков // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). - 2012. ? №1 (09).
3. Статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели», 2014 г. Электронное издание Федеральной службы государственной статистики. - <http://www.gks.ru/>
4. Сайт Агентства инвестиционного развития Ростовской области. - <http://www.ipa-don.ru/>
5. Здесь же.
6. Концепция кластерного развития Ростовской области на 2015-2020 годы, 11 с.
7. Здесь же, 12 с.
8. Здесь же, 12 с.
9. Здесь же, 12 с.
10. Сайт Агентства инвестиционного развития Ростовской области. - <http://www.ipa-don.ru/>



**Markovych V.V.**

Postgraduate

*Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine*

## **CAUSES OF INEFFICIENCY OF CROSS-BORDER COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE EU MEMBER STATES**

**Маркович В. В.**

аспирант

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко, Украина*

## **ПРИЧИНЫ НЕЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ-ЧЛЕНАМИ ЕС**

*There are considered and analyzed the causes of low efficiency of cross-border cooperation between Ukraine and the EU member states in the context of European integration strategy of Ukraine.*

**Keywords:** *cross-border cooperation, European integration, European Union, Ukraine*

*Рассмотрены и проанализированы причины малой эффективности трансграничного сотрудничества Украины со странами-членами ЕС в контексте реализации евроинтеграционной стратегии Украины.*

**Ключевые слова:** *трансграничное сотрудничество, европейская интеграция, Европейский Союз, Украина*

**Постановка проблемы.** Трансграничное сотрудничество (ТГС) является специфической сферой внешнеэкономической, политической, экологической, культурно-образовательной и других видов международной деятельности, осуществляемой на региональном уровне. Однако в условиях Украины необходимость реализации комплексных социально-экономических проектов и программ ТГС указывается только в постановлениях. Во многом сотрудничество осуществляется не благодаря, а вопреки государственному администрированию [1]. Эпизодические успехи в условиях ограниченного финансирования на сегодня не привели к образованию эффективно действующих моделей еврорегионов Украины, которые могли бы способствовать повышению жизненного уровня жителей приграничных регионов и процесса европейской интеграции.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Значительное внимание изучению факторов влияния на развитие ТГС уделяли такие ученые как Н.Микула, М.Долишний, П.Беленький, Г.Феда, В.Новицкий, Л.Корольчук и другие. Однако при оценке эффективности ТГС Украины со странами-членами ЕС можно согласиться с Е. Киш, которая отмечает определенную идеализацию украинскими исследователями и экспертами опыта ТГС Украины, что, «к сожалению, прослеживается в большинстве публикаций, с целью презентации „лучших практик” такого трансграничного сотрудничества Украины» [2].

**Цель статьи.** Рассмотреть и проанализировать причины низкой эффективности трансграничного сотрудничества Украины со странами-членами ЕС в контексте реализации евроинтеграционной стратегии Украины.

**Изложение основного материала.** На основе изучения и обобщения взглядов ученых автор выделил две группы факторов, которые обуславливают неэффективность текущего воздействия ТГС Украины на реализацию ее евроинтеграционной стратегии.

I. Субъективные факторы

1) *Общий подход ЕС к трансграничному сотрудничеству с соседними странами*

Реализация ТГС с Украиной, как и с другими странами-соседями ЕС, осуществляется с 2004 г. в рамках внешнеполитического курса ЕС – Европейской политики соседства (ЕПС). Поэтому на текущем этапе, несмотря на индивидуальные отношения с ЕС в рамках статуса ассоциированного члена и зоны свободной торговли с ЕС, Украина согласно концепции ЕПС рассматривается в перспективе как страна-сосед по другую сторону границ европейской безопасности и стабильности. Таким образом, внедрение реформ, программ сотрудничества, реализация и использование возможностей ТГС и уровень развития отношений с

европейскими структурами и странами-членами ЕС в целом зависят от общего курса и политической воли правительства Украины.

#### *2) Отсутствие геополитической стратегии Украины в регионе Центрально-Восточной Европы*

Отсутствие геополитической стратегии Украины в Центрально-Восточной Европе существенно сдерживает развитие ТГС [1]. Еврорегионы Украины не смогли адаптироваться к новым условиям работы после расширений ЕС в 2004 и 2007 гг. и выйти за рамки преимущественно декларативно-политического сотрудничества. ТГС Украины, в частности, в форме еврорегионов, не было подготовлено к расширению ЕС и непосредственному приближению границ ЕС к Украине. Поэтому система ТГС Украины сегодня требует серьезной трансформации [2].

#### *3) Визовая и таможенная политика со странами-членами ЕС*

Визовая политика ЕС в отношении Украины непаритетная, а в некоторых моментах даже дискриминационная по отношению к украинским гражданам в рамках трансграничного движения. Высокая стоимость шенгенских виз и жесткая система въезда в соседние страны приводят к сокращению трансграничного движения, приграничной торговли. Главными препятствиями нормативно-правового регулирования введения безвизового режима со стороны ЕС является наличие ряда международных конвенций, протоколов, соглашений, входящих в перечень обязательных условий ЕС для отмены визового режима, и которые Украина еще не ратифицировала или к которым не присоединилась [3].

#### *4) Государственная централизация управления ТГС*

Еврорегионы, определенные в Законе Украины «О трансграничном сотрудничестве» как основная форма ТГС, на практике не являются структурами, которые координируют совместное развитие приграничных регионов, через которые осуществляется финансирование трансграничных проектов, обобщается информация и т.п. (такими являются областные госадминистрации). По мнению В.Дергачева, при отсутствии реальных прав местного самоуправления приграничным регионам Украины с низким экспортным потенциалом и нерешенными социально-экономическими проблемами участие в еврорегионах приписывалась «сверху», игнорируя подписанную Украиной как членом Совета Европы Европейскую хартию о местном самоуправлении, ратифицированную Законом Украины от 15.07.1997 г. №452/97-ВР, в которой были заложены принципы экономической свободы местных общин (самоуправления) и субсидиарности [4].

#### *5) Государственная централизация финансовых потоков*

В Украине система планирования бюджетных средств, в том числе по ТГС, работает централизованно: сначала собираются заявки от регионов по государственной поддержке (что предусмотрено Законом Украины «О трансграничном сотрудничестве»), а дальше органы и другие субъекты сотрудничества пытаются очередном годовом Государственном бюджете «получить строку» по финансированию трансграничных проектов [1].

#### *6) Неблагоприятный инвестиционный климат*

В условиях ТГС Украины стоит выделить два противоположных вызова – бюрократия с одной стороны, и неэффективное освоение грантовых средств с другой. К наиболее существенным барьерам ТГС с Украиной польские предприниматели относят коррупцию, низкий уровень безопасности, а также бюрократию и нестабильность юридических предписаний [5].

#### *7) Отсутствие поддержки предпринимательства и местных инициатив*

Существенным ограничением для ТГС является также слишком слабо развитое частное предпринимательство, нехватка институтов развития и поддержки бизнес-среды. Недостаточным является и сотрудничество региональных и местных органов власти с неправительственными организациями и «мозговыми центрами» [6].

## II. Объективные факторы

### *1) Низкий уровень экономического развития приграничных регионов*

Главными экономическими барьерами, которые тормозят развитие ТГС со стороны украинских регионов, являются:

- существенные различия в уровне и темпах экономического развития между партнерами по сотрудничеству;
- низкий уровень связей между партнерами в трансграничном пространстве;
- закрытость приграничных рынков и таможенно-фискальные барьеры [7].

### 2) Слаборазвитая инфраструктура

Одной из важнейших предпосылок на пути к привлечению инвестиций, в том числе иностранных, является создание надлежащей производственной и социальной инфраструктуры на приграничных территориях. По мнению польских исследователей, слаборазвитая трансграничная инфраструктура является основным осложнением в торговле с Украиной.

### 3) Ментальные и культурные особенности

Наряду с экономическими и юридическими барьерами важное значение имеют общественные барьеры ТГС, в частности негативный исторический опыт, отсутствие психологической готовности жителей к сотрудничеству, ментальные различия. К примеру, по общему восприятию, украинцы смотрят на поляков с большей симпатией, чем наоборот. Е.Киш также указывает на отсутствие у населения западных приграничных регионов Украины «еврорегиональной идентичности» (это можно связать с историческими особенностями, а также централизацией власти и недостатком субсидиарности на текущем этапе) [2].

**Выводы.** Выделяются как субъективные, так и объективные факторы низкой эффективности трансграничного сотрудничества Украины в реализации её евроинтеграционной стратегии. К субъективным факторам были отнесены политические, законодательные и административные барьеры сотрудничества. Объективные факторы – это социально-экономические, инфраструктурные и культурные особенности украинских регионов, изменение которых невозможно в краткосрочном периоде.

## Литература:

1. Дергачев В.А. Геоэкономика Украины (теоретические и прикладные основы). Научная монография. — Одесса: ИПРЭЭИ НАНУ, 2002. – 244 с.
2. Киш Є. Методологічні аспекти системи єврорегіонального співробітництва / Єва Киш // Ефективність державного управління. Львівський регіональний інститут державного управління УАДУ при Президентіві України. - № 14-15. - 2008. Демократичне врядування: Науковий вісник ЛРІДУ НАДУ. - № 1. - 2008. – С. 63-70.
3. Вплив міграційно-візової політики ЄС на розвиток транскордонного співробітництва України та Польщі / НІСД. Аналітична записка / – [Цит. 2012, 9 квітня]. – Доступний з: <<http://www.niss.gov.ua/articles/279/>>
4. Основы Европейской хартии местного самоуправления: Методическое пособие для высших учебных заведений./ Под ред. В.А. Черникова. –М. –1999. –250 с.
5. Мікула-Бончек Е. Бар'єри і фактори, які активізують транскордонне співробітництво на польсько-українському прикордонні [Електронний ресурс] / Е. Мікула-Бончек. – Режим доступу: [http://www.univ.rzeszow.pl/nauka/konferencje/rl\\_most/ukr/11-Mikula-Baczek-szablon-porecenzji\\_UKR.pdf](http://www.univ.rzeszow.pl/nauka/konferencje/rl_most/ukr/11-Mikula-Baczek-szablon-porecenzji_UKR.pdf).
6. Студенников І. Транскордонне співробітництва та його роль в процесі європейської інтеграції України // Міжнародні зв'язки України: наукові пошуки і знахідки. – Вип. 15: Міжвідомчий збірник наукових праць. – К.: Ін-т історії України НАН України, 2006. – С. 309-322.
7. Мікула Н. А. Транскордонне співробітництво [Текст] : посібник / Мікула Н. А., Толкованов В. В. – К. : Крамар, 2011. - 259 с.

**Moroz O.S.**

PhD in Economics, Associate Professor,  
Zaporozhye State Engineering Academy

## **INTERNATIONAL COOPERATION AND DEVELOPMENT OF THE PRODUCTIVE FORCES OF UKRAINE**

**Мороз О.С.**

кандидат економічних наук, доцент  
Запорізька Державна Інженерна Академія

### **МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТСТВО ТА РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ**

*The article examines the problematic issues related to the development of the productive forces of Ukraine and the labor market, at the growing international cooperation country on the way her European integration. Delineated some problematic questions arising at the growing labor migration and implementation of a visa-free regime between Ukraine and the EU. Order to increase efficiency of integration processes, proposed the creation of a normative base that to regulating migration processes in order to protect domestic labor market and productive forces of Ukraine.*

**Keywords:** *visa free regime, European integration, migration of labor resources, the productive forces, labor market*

*Стаття присвячена розгляду проблемних питань, які пов'язані з розвитком продуктивних сил та ринку праці України, у зв'язку з посиленням міжнародного співробітництва країни на шляху її євроінтеграції. Окреслено окремі проблемні питання, що виникають у зв'язку з посиленням міграції трудових ресурсів та впровадженням безвізового режиму між Україною та ЄС. З метою підвищення ефективності інтеграційних процесів, запропоновано створення певної нормативної бази, що до регулювання міграційних процесів з метою захисту вітчизняного ринку праці та продуктивних сил України.*

**Ключові слова:** *безвізовий режим, євроінтеграція, міграція трудових ресурсів, продуктивні сили, ринок праці*

*Постановка проблеми та її актуальність.* Трансформаційні процеси в Україні супроводжуються активізацією впливу територіальних відмінностей на результати соціально-економічних перетворень. Вхідження України в світовий економічний простір становить новий етап у розвитку її продуктивних сил, який передбачає досягнення кардинальних змін у структурних і відтворювальних їх характеристиках, орієнтованих на ефективний пошук нових можливостей в усіх сферах виробничої і невиробничої діяльності. Це визначає актуальність проведення дослідження розвитку продуктивних сил у зв'язку з прискореними темпами євроінтеграційних прагнень України.

*Формулювання цілей статті.* Метою статті є висвітлення проблемних питань розвитку продуктивних сил України, що пов'язані з посиленням міжнародного співробітництва країни на шляху її євроінтеграції.

*Дослідження з проблеми та наявність невирішених частин загальної проблеми.* Проблеми розвитку продуктивних сил були і є в центрі уваги української науки, що підтверджує сам факт тривалого функціонування в системі Національної академії наук України Ради з вивчення продуктивних сил України. Серед дослідників проблеми можна відзначити таких українських вчених, як О. М. Алимов, С.І. Бандур, К. Г. Воблий, М. І. Долішний, Я. І. Жупанський, Ф. Д. Заставний, С. І. Іщук, М. М. Паламарчук, О. І. Шаблій, та інші. Попри значні обсяги наявних досліджень по доволі широкому колу питань, пов'язаних з проблемою розвитку продуктивних сил України в цілому та окремих її регіонів зокрема, існує необхідність подальшого дослідження окремих аспектів проблеми, що пов'язані з євроінтеграцією країни.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом має забезпечити перехід у відносинах від партнерства і співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції [1]. Переговори щодо нового базового договору на заміну чинної Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом було розпочато 5 березня 2007 року, а підписано було

спочатку у вигляді політичної частини угоди (21 березня 2014 року), а потім (27 червня 2014 року) і її економічну частину. Зміст Угоди про асоціацію розроблено конкретно для України, тому що угоди ЄС із конкретною країною, з якою він будує відносини, мають певні відмінності — країни з менш розвиненими торговими інституціями та/або менш ліберальним торговим та економічним середовищем беруть на себе менш деталізовані зобов'язання зі сприяння торгівлі, тим часом як країни, чії торгові інституції порівняно розвиненіші та/або вже вдалися до великих торговельних й економічних реформ, погоджуються на глибші умови.

Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (розділом IV «Торгівля і питання пов'язані з торгівлею», який складає 2/3 від усього обсягу основної її частини Угоди (156 із 245 сторінок, без додатків і протоколів)), передбачається створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. «Поглиблена та всеосяжна угода про вільну торгівлю» (*Deep and Comprehensive Free Trade Area*) між Україною та ЄС є комплексною програмою адаптації регуляторних норм у сферах, пов'язаних з торгівлею, до відповідних стандартів ЄС, передбачає лібералізацію торгівлі як товарами, так і послугами, лібералізацію руху капіталів, а також, та до певної міри, руху робочої сили, з метою забезпечити поступову інтеграцію економіки України до внутрішнього ринку ЄС.

Лібералізація руху робочої сили (переміщення працездатного населення України в інші країни як на довготривале проживання, так і переїзди на відносно короткі терміни), може перетворити Україну, з урахуванням існуючої на внутрішньому ринку праці вартості робочої сили, попиту і пропозиції на робочу силу та наявної конкуренції між найманими працівниками, на країну - експортера висококваліфікованих працівників та працівників з певним рівнем кваліфікації, які прагнуть виконання роботи не за фахом. В той же час Україна може зайняти чинне місце серед країн - імпортера робочої сили низької кваліфікації з країн сходу та африканського континенту.

Прагнення керівництва країни до встановлення безвізового режиму між Україною та Європейським Союзом є не тільки невід'ємною складовою Угоди про асоціацію, а також спрямовано саме на забезпечення лібералізації усіх міграційних процесів (як міграції капіталу, та і міграції трудових ресурсів). План дій щодо спрощення візового режиму з ЄС Україна затвердила ще в 2008 році, й за минулі шість років у рамках цього плану було ухвалено майже 40 законів України, понад 50 постанов і розпоряджень, потрібних для повноцінної імплементації ухвалених законів, розроблено десятки концептуальних рамкових документів та планувальних документів, укладено й ратифіковано відповідні міжнародні угоди та конвенції [2].

Але не достатньо прийняти необхідні закони та підзаконні акти, потрібно ще змусити їх працювати, що існуючих умовах дуже непросто. Існує також ще одна складність — проведення робіт з демаркації та делімітації кордонів з країнами сусідами, зокрема, в першу чергу з Білорусією і Росією, та їх зміцнення. Фактор Криму як окупованої території також може гальмувати перехід на безвізовий режим. Крім того, від України вимагають почати видачу біометричних паспортів, а потім підключитися до європейської бази даних, що також потребує певного часу.

Проте, незважаючи на деякі стримуючі фактори, встановлення безвізового режиму з країнами ЄС, полегшення процедури отримання візи найближчим часом стане реальністю. Скасування візового режиму між Україною та ЄС, який прогнозують на 2015 - 2016 роки (Президент України Петро Порошенко заявив, що сподівається, що на саміті Східного партнерства в Ризі, який має відбутись у травні 2015 року, буде визначено дату скасування візового режиму для українців в ЄС), значно спростить реалізацію міграційних прагнень українців. [3] З урахуванням досвіду ряду країн Центральної та Східної Європи, таке стрімке спрощення процедур з міграції робочої сили може за декілька років, з точки зору більшості експертів, привести до того, що Україну можуть покинути близько 3 мільйонів людей. Такої активної міграції українців сприятиме, на тлі значного розриву у доходах населення між Україною та країнами ЄС, такі суттєві фактори, як напружена військово-політична ситуація

та складна економічна ситуація (зниження рівня зайнятості та реальних доходів населення) в Україні. Мотиваційними ж факторами, що впливають на прагнення виїзду трудових ресурсів з країни з метою працевлаштування, є можливість реалізуватися, заробити на розвиток своєї родини, сформувати певні заощадження, придбати необхідний практичний досвід і корисні контакти, тощо.

Інтенсифікація міграційних процесів має численні психологічні, світоглядні, культурні, політичні, економічні та інші наслідки, а породжені міграцією виклики та проблеми вимагають адекватних відповідей засобами державної соціально-економічної, міграційної та зовнішньої політики. До основних проблеми, пов'язаних з євроінтеграційними прагненнями, на наш погляд, зокрема можна віднести наступні:

- Демографічні наслідки міграції – певна частина трудових мігрантів не планують повертатися на Батьківщину, перетворюючись на емігрантів, що погіршує демографічну структуру країни. В умовах існуючої ситуації на ринку праці України очікується погіршення якісних характеристик зайнятого населення – не зважаючи на послаблення тиску на ринок праці за рахунок відтоку окремих категорій працюючих, буде спостерігатися нестача інших працівників за рахунок того, що виїжджають, як зазвичай, або кваліфіковані фахівці, або працівники за професіями (спеціальностями) по яких відчувається дефіцит на ринку праці приймаючої країни. Це зумовлює у значної частки мігрантів втрату кваліфікації (в зв'язку з виконанням некваліфікованої роботи), значна частина мігрантів, які повертаються в Україну, вже не є економічно активними, а частина мігрантів, що набули за кордоном високу кваліфікацію, набути під час практичної роботи, не знаходять можливості її використання.

- Вплив на розвиток людського капіталу в першу чергу відчувається в зв'язку з незаперечно негативним впливом відсутності одного або й обох з подружжя на сімейні відносини та виховання дітей. Проблема з дітьми мігрантів інколи виникає й у тих випадках, коли батьки вивозять своїх неповнолітніх дітей за кордон, інколи також виникають проблеми з дітьми мігрантів. З іншого боку, відсутність належного родинного виховання компенсується шляхом забезпечення заробітками трудових мігрантів збільшення попиту на вищу освіту, що хоча й сприяє розвитку цієї галузі, структура підготовки фахівців, а подекуди і якість навчання, не відповідає потребам ринку праці. Неможливість знайти роботу за фахом примушує молодих людей працевлаштовуватися в сферах, де набуті ними знання не потрібні.

- Вплив міграції на економіку країни також має неоднозначні наслідки – з одного боку перерахування частини отриманого доходу шляхом приватних переказів з-за кордону в Україну є суттєвим чинником соціально-економічного розвитку країни як з точки зору надходження валюти, так і з точки зору підвищення платоспроможного споживчого попиту, що має мультиплікуючий вплив на економіку. З іншої сторони зароблені мігрантами за кордоном кошти витрачаються передовсім на споживання (в першу чергу товарів і продуктів, що імпортуються в країну), проте інвестиційне їх використання незначне, що не сприяє розвитку вітчизняної економіки.

- Вплив на соціальну сферу відбувається за рахунок того, що основний тягар соціального забезпечення трудових мігрантів несе Україна. в зв'язку з тим що більшість мігрантів або працюють за кордоном в країнах, з якими міждержавні угоди відсутні, або на таких умовах, коли їх праця не охоплена соціальним страхуванням, зокрема також і через нелегальну працю за кордоном.

- Вплив на політичну сферу – мігранти, які працюють за кордоном, з одного боку фактично виключені з політичного життя в зв'язку з тим, що для них значно ускладнена можливість реалізувати своє виборче право, що створює неабиякий простір і для фальсифікацій під час проведення виборів, і для маніпулювання громадами заробітчанин. З іншого боку, така ситуація підштовхує мігрантів до створення власних громадських та політичних партій, які здатні як захищати їхні інтереси, так і впливати на політику країн, де вони працюють, відносно позиції до України.

*Висновки та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямку.* Таким чином, можна зробити висновок про те що окремі питання розвитку продуктивних сил України, які пов'язані з посиленням міжнародного співробітництва країни на шляху її євроінтеграції вимагають подальшого ретельного дослідження й адекватного реагування. З метою підвищення ефективності інтеграційних процесів, на наш погляд, доцільно було б в першу чергу створити в країні належні умови для залучення інвестицій у вітчизняну економіку та її розвиток, а створення умов для міграції трудових ресурсів повинно стати умовами та наслідком міграції капіталу. Враховуючи на те, що політико – правові та економічні чинники інвестиційного клімату в Україні потребують значного удосконалення, намагання керівництва країни прискорити міграційні процеси робочої сили шляхом введення безвізового режиму між Україною та ЄС, на наш погляд, вимагають створення певної нормативної бази, що до захисту вітчизняного ринку праці та продуктивних сил України. Серед такого інструментарію реалізації таких заходів, наприклад, могло би бути впровадження певних нормативів що до обмеження (можливо тимчасового), зокрема: обмеження особистого характеру (вік, освіта, здоров'я мігрантів, тощо); застосування економічного регулювання (введення певних фінансових податків, платежів та обмежень); встановлення кількісного квотування та часових обмежень (максимальний строк перебування у країні); врахування пріоритетів у розвитку зовнішньоекономічних та міжнародних відносин України.

#### **Литература:**

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art\\_id=246581344&cat\\_id=223223535](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535)
2. Безвізовий діалог між Україною та ЄС. План дій з лібералізації візового режиму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/document/244813925/План%20д\\_й%20щодо%20л\\_берал\\_зац\\_%20\\_С%20в\\_зово\\_го%20режиму%20для%20Укра\\_ни.pdf](http://www.kmu.gov.ua/document/244813925/План%20д_й%20щодо%20л_берал_зац_%20_С%20в_зово_го%20режиму%20для%20Укра_ни.pdf)
3. Україна та ЄС остаточно домовляється щодо безвізового режиму до травня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gazeta.lviv.ua/news/2014/12/24/37761>

#### **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, Ukraine*

### **ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGING SOCIAL AND ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT OF RURAL AREAS**

*The work is devoted to the research of organizational and economic mechanism of social and environmental development of rural Ukraine. The article summarizes theoretical projects of domestic and foreign economists; it determines that objectives, task management of methods, and means of achieving the goals and management decisions should make the basis of the capacity mechanism.*

**Key words.** *Rural areas, management, organizational and economic mechanism, social and environmental development, sustainable rural development.*

**Introduction.** In the modern conditions of variability of economic processes of transformation of socio-political and economic space, a full realization of social and environmental interests of rural areas lies in the region of the proceedings of the management process and specified directly in the choice of organizational and economic mechanism of development of rural areas.

Rural areas take one of the key places in the national strategy for social and economic

development; they are the foundation for the state, play a key role in public-management relations. It is conditioned by the necessity of constant influence of the state and self-governing bodies on this important socio-ecological-economic territorial subsystem of society. Development of management relations takes place in accordance with the evolution of management paradigms of rural areas, reflecting the changes that are systemic in nature and correspond to a modern management paradigm. Its most distinctive features include decentralization of management, deconcentration of power, self-development framework that provides a transition from a sectoral to a territorial approach in the management of an object that is not based on direct management of the sector, and the management of the political process.

The works of local and foreign scientists such as O. Amosha, L. Akhtariyev, I. Balabanovy, B. Burkynsky, A. Halchynsky, I. Hnybidenko, V. Heyets, Z. Gerasymchuk, B. Malysky, S. Melnikov, M. Orlaty, A. Pavlov, I. Prokopa, Kh. Prytula, P. Sabluk, V. Yurchyshyna and others are devoted to solving important theoretical and practical aspects of process management of rural development. However, despite significant scientific contributions of the authors, the questions of the essential understanding of the formation and organizational and economic mechanism of social and environmental development of rural areas which is able to ensure the effectiveness of management, achievement of long-term economic growth, and securing the overall balance in the development of rural areas remain open, which leads to a special relevance of the subject matter under research.

Some contribution to the development of social and environmental studies in Ukraine was made by such scientists as S. Podolynsky, V. Vernadsky, A. Sozinov, M. Rudenko, V. Trehobchuk, V. Medvedev, M. Kiselev, G. Bilyavsky, O. Tarariko, V. Patyka, S. Bulyhin, V. Krysachenko, O. Adamenko, L. Hryniv and others. Virtually unexplored are the nature, structure and relationship of social and environmental elements of rural development. Environmental ignorance of the rural population has led to significant negative results not only in the agriculture but also in the formation of human resources which is insufficient for intensive development and so on. At one time, it was thought that social contradictions were not connected with environmental issues. However, the course of events shows that environmental problems reinforce social disadvantage. Social and environmental problems resulting from the weakness of democratic institutions, different interests of big businesses and national strategic objectives of national development and, consequently, unsystematic and inefficient use of natural resources without considering possible consequences, causing significant social and material losses, adversely affect the performance of the main life-supporting natural resources and public health [1].

**Summary of the main subject matter.** Special attention should be paid to the research of theoretical approaches and practical understanding, separate category constituents in the concept of this mechanism. This applies particularly to the question of defining the essence of such categories as mechanism, management, control mechanism, social and environmental development goals, etc.

In research papers, management is seen as "a set of planning, organization, coordination, motivation, monitoring and implementation of the relationships of economic property to achieve the goals set." [2]; "Impact on the object, the system to maintain their stability or transfer to another state in accordance with the defined objectives" [3]. Management mechanism is a system of elements of organizational and economic impact on the management [4, p. 279]; way of managing public affairs, which are interconnected methods, tools and principles that ensure effective implementation and management purposes [5, p. 265]; formation of a system of goals and incentives that allow to turn – in the process of work – the movement of material and spiritual needs of members of the public into the movement of means of production and its final results that cater to the effective demand of consumers [6, p. 86, 87], etc.

Analysis of the above definitions allows concluding that the management mechanism is a system designed for the practical implementation of public management and achievement of goals, which has a defined structure, methods, instruments, tools that impact a facility management with relevant legal, regulatory and information provision. This includes organizational, economic, financial, and information components. Thus, the organizational component is looked upon as a set



of administrative actions, techniques, and procedures aimed at implementing the functions of the organization as well as the theory and practice of management based on the priority of general organizational principles and solution of organizational problems [7, p. 88-92]. Its elements include the design, creation and improvement of organizational structures, separation of management functions, duties, rights and responsibilities of individual departments and responsible individuals, establishing flexible links between them.

During the study of theoretical approaches to the definition of "organizational and economic mechanism" there have been different points of view. The organizational-economic mechanism is considered by I. Bila as "a system of formation of goals and incentives which allow converting – in the workplace – the dynamics of material and spiritual needs of society in the dynamics of production and production outcomes aimed at the full and effective satisfaction of these needs" [8, p. 7-16]. M. Dolishniy looks at the organizational and economic mechanism as a set of organizational and administrative and economic methods, forms, techniques, tools and leverage to ensure that the system of socio-economic development goals is achieved [9]. In turn, economic regulators are economic levers, which indirectly, through the mechanism of interests, influence economic stakeholders and entities. Economic instruments are tools for managing economics; they include a system of prices and tariffs, taxes, financial, and financial and credit leverage, etc. [10].

Therefore, the organizational and economic management mechanism is to be understood as organizational and economic leverage with its inherent forms of managerial influence, which impacts economic and organizational parameters of the management system in order to create, improve the use, better organizational and economic capacity, obtain specific advantages, and achieve effectiveness on the whole. A management mechanism should include such components as objectives, principles and objectives of management instruments, methods, forms and tools of management, information base and its means of processing, and the management structure. Hence, the organizational and economic mechanism of management of rural areas is a mechanism of interrelation of the organizational management structure, processes of decision-making with methods, techniques, and rules of economic activity aimed at the most effective functioning and development of rural areas.

With respect to the analysis of specific socio-ecological situations, the organizational and economic mechanism of social and environmental development of rural areas should be guided by the following general principles:

- Co-evolution, that is, human development in harmony with nature through a dialogue and equal cooperation with it. Thus, at the present stage of civilization, it could be just about achieving "a sustainable equilibrium", namely, a state when the changing of the parameters of the biosphere is so slow that humanity is able to adjust to changes, fit into virtually stable biogeochemical cycles. The implementation of this principle is expressed in the rejection of "technological imperative" (the term belongs to H. Markuze), i.e "anything that can be done has to be tested and any new equipment used" in favor of "ecological imperative", which means there is a certain set of properties of the environment (depending on the characteristics of civilization or the ways of human adaptation to the properties of the environment), a change of which by human activity is unacceptable under any circumstances.
- Externalities, that is, defining social and environmental consequences of the activity of any object throughout the chain of resource flows associated with its operation, which can have sources of environmental factors of anthropogenic nature completely non-obvious at first glance.
- Glo-localization, which means mandatory incorporation of the ratio and interrelation of global and local environmental issues.
- Iterations, which is the need to use sociological monitoring for the sake of sociological provision of addressing specific social and environmental issues and enhancing environmental activities.

We believe that sustainable social and environmental development of rural areas can be implemented on the basis of multifunctional agriculture, fully taking into account historical,

economic, environmental, natural resources and other particularities of rural Ukraine, ensuring effective operation of businesses.

Given the above, social and environmental development is a process of constant change of resource capacity, which allows socio-ecological-economic development of rural areas on the condition of accelerating the greening the economy, optimizing the relationship between various economic actors and social groups. Thus, the task of the organizational and economic mechanism of development of rural areas is to ensure – through management measures – the achievement of objectives of social and environmental policy, which is determined by law, other legal acts and documents.

Despite a great diversity of rural areas, it is possible to identify some common approaches to rural development policy:

- rural development programs should be based on sustainable socio-economic development of rural areas, defining appropriate objectives and instruments;
- achievement of economic objectives (generation or maintenance of employment and income) provides for adequate measures in the areas of monetary and fiscal, anti-trust, education policies, etc.;
- integral components of rural development include entrepreneurship, free markets and competition, as they provide intra-sectoral, inter-sectoral, and inter-regional redistribution of productive resources, in particular the capital, labour and innovation;
- a policy of socio-economic development of rural areas instead of direct support of certain sectors should improve the efficiency of agricultural production;
- the development of infrastructure, particularly in the areas of transportation, communications, education, and training should become the key tools of rural development policy;
- financial assistance should be of investment nature; in particular, this goes for assistance in terms of establishing and modernizing of enterprises (permanent subsidies should be avoided);
- as objects of assistance (usually various structural measures) should contribute to the objectives of the corresponding development program of a certain rural area, it is necessary to develop an effective mechanism of competition using the funds allocated.

The organizational and economic mechanism of social and environmental development of rural areas is a set of organizational structures, a complex of concrete forms and methods of management, with whose help current condition-specific economic laws are enforced, and the development of rural areas is ensured. The components of this mechanism include regulatory, economic, and organizational components.

The regulatory components include the regulation of rural development through the adoption of effective laws, legal acts and regulations, orders, decrees on government regulations and the reduction of state intervention in rural communities, and removing obstacles to their development. Cutting the list of economic activities subject to licensing would significantly reduce the level of administrative regulation and reduce the costs for opening and running a business.

The economic elements are, to a larger extent, tools to support the development, without which it is impossible to achieve tactical and strategic objectives of rural development.

The ultimate goal of organizational and economic mechanism of social and environmental development of rural areas should be an increase in the level and quality of life of the rural population, particularly through increased employment, business activity and the amplitude of social welfare and other standards, etc. The mechanism of social and environmental development of rural areas is aimed at the maximum uncovering of the sustainable development potential of every village, removal or correction of resource, social, economic, historical, and environmental particularities typical of every area, which hinder the development of adequate and sustainable human habitat.

One aspect of the organizational and economic mechanism of social and environmental development of rural areas is the introduction of its monitoring, which involves the use of a

complex of indicators on whose basis it is possible to provide an objective performance assessment of achieving goals and objectives.

Defining goals and objectives of management of social and environmental development of rural areas involves outlining the social, economic and environmental objectives of an area and their coordination in sectoral and territorial aspects. A system of goals must take into account the social and environmental objectives of the whole region, ensure sustainable use of its natural resources and social capacity in relation to the development strategy of the state in general. The goals of social and environmental development of rural areas can be strategic and tactical in nature, short- or long-term.

The main principles of the formation of the organizational and economic mechanism of social and ecological sustainable rural development are as follows:

- Securing sustainable economic, social and environmental development of rural areas;
- Use of market mechanisms of self-regulation and government regulation (through administrative and economic methods) with the emphasis on the latter;
- Business solvency of natural resources management;
- Compensation for all kinds of damage to man and nature;
- Keeping a record of socio-ecological and economic effects and losses not at the macro-level but at the regional level;
- Consistent use of indicators in rural development as we move from the economic development mechanism to the environmental-economic and sustainable development mechanism: a) the environmental and economic performance, b) physical indicators, c) "human performance";
- Use of different methods of assessment of the area, comparison and analysis of results;
- In the economic mechanism, use public health indicators as a leading criterion for assessing the level of socio-economic development and the environmental condition of an area;
- Aiming all elements of the economic mechanism at the support of the environmental well-being or its restoration if an area is environmentally disadvantaged.

The formation of the organizational and economic mechanism of social and environmental development of rural areas is contingent on the need to set into action and ensure a stable operation of an integrated development system. Mutual correspondence of goals and objectives of management methods, means of achieving goals and managerial decisions should be considered as the basis for viability of this mechanism.

Special attention should be given to systemic problems which hinder the development of rural areas and include the following: worn-out and outdated municipal infrastructure; decline of social rural infrastructure; deteriorating quality of the human capital in rural areas, accompanied by the reduction in their innovative capacity; mono-functional nature of economic development of rural areas. Excessive budgetary and administrative centralization is accompanied by a constant deficit and permanent subsidization of the majority of local budgets. This leads to the inability of local governments to accumulate a sufficient number of investment resources for the implementation of innovative programs of social, communal and innovative infrastructure in rural areas. In addition, this makes it impossible for local governments to provide quality support of innovation in the agricultural sector and in other sectors of the economy in rural areas of a region.

Transformation of management does not mean refusal to provide help to agricultural producers: only the conditions of its allocation are changed so as to avoid overproduction, promote multi-functionality of agriculture and rural economy. The proposed model is able to significantly impact on rural development. For example, in Poland's 2014-2020 development plan, there is a noticeable tendency to limit – by means of economic levers – large-scale production but promote incentives for small and medium-sized farms. Thus, funding of sustainable agriculture was limited to 20 hectares per farm, and a 100-percent allowance for the protection of water and soil was given to only 10 ha of a farm's area with 50 percent to any subsequent 10 hectares. Farms producing organic products are more fortunate: they get a 100% allowance for 20 hectares of their area and 50% for any subsequent 10 hectares. That means if the area exceeds 30 ha, no reimbursement for agricultural-environmental measures will be provided. Under such circumstances, small-sized farms

will be more competitive because it will be easier for them to completely cultivate farmland using organic technology than for medium- and large-sized farms.

**Conclusions.** In the context of the formation and implementation of the organizational and economic mechanism of development of rural areas one should provide for preparation and implementation of a system of programs and projects of social and environmental development. Forecast and programmatic documents of social and environmental development are based on the comprehensive analysis of the demographic situation, the state of the natural, industrial, scientific, technical, and labor potential, assessment of the level of economic development and social sphere and taking into account the influence of external political, economic and other factors and expected tendencies of these factors in the future.

### References:

1. Evaluation of regional ecological resource and environmental and man-made threats to the national security of Ukraine. Analytical Review. [Text]. – K., NISS, 2010. – 32 p.
2. Economic Encyclopedic Dictionary of 2 v. – Vol 2 / ed. S.V. Mocherny. – Lviv: World, 2006. – 568 p.
3. Economic Encyclopedia in three volumes. – T. 3. – K., ed. center "Academy", 2002. – 952 p.
4. Astapova G.V. Organizational-economic Mechanism of corporate management in modern terms Reforming Economy of Ukraine / Astapova G.V., Astapova E.A., Loiko D.P. – Donetsk, 2001. – P. 279.
5. Fundamentals of Social Management: Textbook / A.G. Gladyshev, V.N. Ivanov, V.I. Patrushev and others; Ed. V.N. Ivanov. – M.: Higher School, 2001. – P. 265.
6. Lysenko Yu. Organizational-economic Mechanism of enterprise / Yu. Lysenko, P. Egorov // Economy of Ukraine. – 1997. – №1. – P. 86, 87.
7. Simkin D.G. Some features of the organizational-economic management mechanism regionom / D.G. Simkin // Vestnik OSU. – 2009. – №8. – P. 88-92.
8. Belaya Y.P. Conceptual model of organizational and economic Mechanism for Flexible Manufacturing Systems [Text] / Y.P. Belaya, P.V. Egorov // Bulletin of Donetsk university. Series B: Economics and pravo.-Donetsk, Donetsk National University, 2004.– №2. – P. 7-16.
9. Regional policy and implementation mechanisms. / Ed. MI Nether. – K.: Naukova Dumka, 2003. – 489 p.
10. Dictionary of economic terms [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.bank24.ru/info/glossary>.

### Plotnytska Svitlana

PhD Economics, Associate Professor<sup>14</sup>

*O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine*

## DESIGNING ECONOMIC DEVELOPMENT POLICY FOR DEPRESSED AREAS

*This paper reviews the most important theoretical foundations of the economic growth. The focus is on place-based policy as an instrument that address differences in social and economic development through public investments and subsidies that target disadvantaged regions.*

**Key words:** *economic growth, depressed areas, place-based policy.*

**Introduction.** The modern world is characterized by the vast international differences in economic development. Most countries exhibit large and persistent geographical differences in wages, income and unemployment rates. Even within the wealthiest countries, income and living conditions vary tremendously across regions and cities. A modern stage of Ukraine economy is characterized by high imbalance of social and economic development. Such differentiation leads to increasing the number of the depressed areas that threat to the economic security of the state. Therefore now the crucial problem is to coordinate actions of state and local authorities to reduce depressive phenomena.

**Analysis of recent research.** The question of what are the key drivers of economic growth of the depressed areas has been at the heart of economics and economic geography since their very beginnings. The problems of depressed areas have been developed at the early 30s, when the economic crisis in the UK appeared depression areas in which had a high rate of unemployment [6]. As Kline and Moretti remarked within-country heterogeneity in unemployment rates can be even

---

<sup>14</sup> Funded by INFINITY project in the framework of the EU Erasmus Mundus Action 2

more pronounced [3]. These geographical differences in labor market outcomes are persistent across decades and, strikingly, even across generations [2].

The literature on how to enhance the regional development is characteristically varied and aims at a differing degree to incorporate different concepts (e.g. proximity, social capital, social embeddedness). Typically these concepts have been developed from different approaches. For instance, some concepts came from the resource-based perspective [4; 5]; others were derived from the new trade and growth theory. Even though the literature is varied there have been very few attempts of bringing the diverse sources of theoretical knowledge together in contributions that advise on regional policies. Most contributions concentrate on single possible elements of such policies (for example, finance or technology transfer agencies). Even the significant body of literature on the innovation systems [1], which consists of both theoretical and empirical work on innovation systems, is of little help on policy advice: “The advice of scholars is much more appropriate for policy-makers than other theoretically refined contributions, but its high level of specificity narrows the range for policy motivation” [8].

The central idea of some researchers [10] is that there is no “ideal model” for regional policy, as activities differs strongly between regions. They built a taxonomy composed by 3 types of less-favoured or “problem” regions (metropolitan, peripheral and old industrial regions). In peripheral regions, according to [10], “the key challenge is to strengthen and upgrade the regional economy by fostering “catching up learning”.

So, centuries of studies on the subject have produced a plethora of complementary (and sometimes competing) theories, but a high degree of uncertainty remains. What is undisputed is that necessity to create effective mechanisms of regulation of regional development, which allow reducing the level of regional disparities and the number of depressed regions.

**The aim** of this paper is to place the depressed areas development discourse within the context of theories of economic growth and, more particularly, those concerning regional economic growth.

**Result of research.** The way as central and local authorities are usually dealing with unlucky and depressed regions forgets many of the theoretical lessons of the two last decades. They typically have decided use some type of industry (high tech, tourism, etc.) as a catalyst of regional development in a voluntarism way without a serious analysis of the regional resources and factors.

At the same time as competitiveness discourse has becoming fashionable, the intention of using tourism with the alleged purpose of propelling the competitiveness of depressed regions has increased in a similar way. However, this strategy is not straightforward. Two points must be called to mind. First, it is necessary to understand what the regional development is, given that it is usually based on a narrow conception of how regions compete, prosper and grow. Second, policy-makers need to be aware of the theoretical foundations of regional strategies.

Respecting to the latter point, there are two alternatives: a strategy that tries to replicate the world best practices, or a strategy based on the economics of regional clusters. The effectiveness of policy to increase regional competitiveness, and to overcome the obstacles to regional development, depends on the chosen strategy. In the first case, an enlightened policy-maker designs policy based on an alleged superior knowledge of the best path to the regional economy in the future [7].

In what respects to tourism, it is very often some police-makers confuse environmental resources with tourism resources and act as if the potentiality given by the environmental resources would be a competitive advantage per se. However, one of the lessons of recent theory is that the advantage is not from the mere existence of resources but is the outcome of the ability to drive the factors in the context of the specific problems they are seeking to solve. And the second one lesson of recent theory is that regional policies cannot be copied and pasted as a citation in a paper, because regions are embedded in different production and eco systems, and different systems have different specific factors. Experiences with implementing replicas of policies that have provided evidence of success in other regions have been strongly discouraging. Such were the cases of Japanese ‘technopolis’ project, ‘science cities’, or ‘technology parks’. Although such endeavours have been highly costly and complex, the results have on the whole been unsatisfactory [1, 5].

There were not the successful introductions of high tech projects in Ukraine too: some results were obtained, but not such as expected.

So, now the interest for "place based" policies is increased. Such sort of policy attempts to address differences in social and economic development through public investments and subsidies that target disadvantaged neighbourhoods, cities or regions. Place based policies have the potential to profoundly affect the location of economic activity, along with the wages, employment, and industry mix of communities. These programs are widespread in the U.S. and throughout the world, but have only recently been studied closely by economists.

Specifically, many countries have instituted "place based" economic development policies aimed at fostering economic growth in lagging regions and reducing the extent of spatial inequality within their borders. Such programs have become an important form of government intervention with the potential to profoundly affect the location of economic activity, along with the wages, employment, and industry mix of communities and regions. Most government programs have the goal of providing income or services to particular groups of individuals. Welfare programs, for instance, transfer resources from taxpayers to a population of eligible low income households. Such programs can be said to be "person based" in that government treatment of entities depends upon their individual (or household) characteristics such as income or employment status. Place based policies, by contrast, explicitly target geographic areas for some form of special treatment, be it tax subsidies, public investments, or special rules and regulations.

The 20th century saw the birth of several large scale programs targeting underdeveloped regions and neighborhoods. A prominent example in the U.S. is the Tennessee Valley Authority, an ambitious federal program conceived as part of the New Deal that consisted of massive public infrastructure investments in roads and electricity designed to modernize a region which, at the time, was one of most underdeveloped in the country. More recently, initiatives subsidizing declining cities and neighborhoods have grown popular. One of the most heavily studied are state "Enterprise Zones." These programs originated in the U.K. during the Thatcher administration as a way of revitalizing declining urban industrial neighborhoods through tax abatements and reductions in regulation [10].

Place based policies are arguably even more prevalent in Europe. The European Union Regional Development Fund, for example, uses taxpayer money to fund generous business subsidies and public investments in regions with low nominal income and high unemployment. For the period 2007-2013, the fund amounts to 49 billion Euros per year (European Commission, 2013), or roughly four times the total amount spent by the U.S. federal government. Place based development policies are also popular in Asia. A well known example is the Chinese system of Special Economic Zones, which provide strengthened property rights and incentivize foreign direct investment in selected areas [11].

But we should stress the economic rationale for spatial targeting. While place based development policies are pervasive, their economic rationales are often misunderstood. Many such programs list job creation for local residents as a primary objective. Following suit, a large academic literature seeks to estimate the local employment effects of such policies, usually with the goal of computing the number of jobs created per dollar spent. While this is perhaps useful for assessing whether program objectives were met, such exercises do not speak directly to the welfare consequences of these policies.

As with any government intervention, there are two broad normative criteria: equity and efficiency, that may justify place based policies. Equity rationales are popular among policymakers: by subsidizing disadvantaged areas, governments hope to help the disadvantaged residents of those areas. In the face of large and persistent differences in labor market outcomes across cities and regions, such arguments often resonate with the public.

However, economists have traditionally been skeptical of equity based arguments, as location is being used to serve a fundamentally person based motive: subsidizing poor households. Such a goal could be achieved more directly by making the tax system more progressive or strengthening means tested transfer programs. Furthermore, spatial targeting might bring with it a

number of unintended consequences owing to worker and firm mobility. Indeed, standard spatial equilibrium models predict that in a world where workers are perfectly mobile and housing supply is completely inelastic, the entire benefit of location-based subsidies will be capitalized into land rents. In such a scenario, location-based programs intended to help poor communities will have limited effect on the wellbeing of local residents, simply amounting to a transfer of wealth to landowners in the targeted areas. If workers are less mobile, place based redistributive policies can affect the utility of inframarginal workers.

But in the absence of perfect residential segregation by income, targeting transfers based upon income or demographic characteristics remains a more direct, and potentially more efficient, way to help those in need.

**Conclusions.** So, given the above-mentioned, at the same time it ought to be recognized that the distribution of productivity rise and of economic growth is unequal across regions in an open-space economy. In many cases we observe even that spatial-economic disparities- measured in terms of GDP per capita, employment or unemployment – are rather persistent over time. Structural disparities cannot exclusively be attributed to a less efficient usage of flexible production factors such as capital or labour, but may be deeply rooted in inertia conditions in a regional system. It seems plausible that at least two such conditions play an important role, viz. the local regional production and usage of appropriate advanced knowledge (i.e., a cultural –cognitive condition) and the availability and effective implementation of territorial capital (i.e., a traditional entrepreneurial orientation in the region, a sense of openness and creativity, a business attitude of opportunity seeking, local institutional systems geared towards “challenge and response”, etc.). Thus, management of knowledge and of territorial capital is to be seen as a critical success factor for innovation and growth of regions.

#### **Bibliography:**

1. Asheim, B. ‘Learning regions’ in a globalised world economy: towards a new competitive advantage of industrial districts? 1997. in S. Conti and M. Taylor (Eds) *Interdependent and Uneven Development: Global-local Perspectives*. Aldershot: Ashgate.
2. Barro, R.J., Sala-i-Martin, X., 1991. *Brookings Papers on Economic Activity*.
3. Kline Patrick and Enrico Moretti. / *Local Economic Development, Agglomeration Economies and the Big Push: 100 Years of Evidence from the Tennessee Valley Authority*”, *Quarterly Journal of Economics*, 129 (91).
4. Lorenzen, Mark(2001) 'Localized Learning and Policy: Academic Advice on Enhancing Regional Competitiveness through Learning', *European Planning Studies*, 9: 2, 163 — 185
5. Maskell, P., et al. (1998) *Competitiveness, Localised Learning, and Regional Development: Specialisation and Prosperity in Small Open Economies*. London: Routledge.
6. Moretti, Enrico. /*Local Labor Markets*,” in *Handbook of Labor Economics*, Ashelfelter and Card Eds, Elsevier, 2011.
7. Pessoa A. *Competitiveness, clusters and policy at the regional level: rhetoric vs. Practice in designing policy for depressed regions*. FEP Working Papers, 386. – 2010.
8. Rosenfeld, S.A. (1995) *Industrial-Strength Strategies: Regional Business Clusters and Public Policy*. Washington, DC: The Aspen Institute.
9. Rubin, Barry and Craig Richards. 1992. \A Transatlantic Comparison of Enterprise Zone Impacts: The British and American Experience." *Economic Development Quarterly* 6(4): 431-443.
10. Tödtling, Franz and Michaela Trippel (2005). “One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach”, *Research Policy*, 34(8), 1203-1219.
11. Wang, Jin. 2013. *The economic impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese municipalities*.” *Journal of Development Economics* 101(3): 133-147.

**Satymbekova K.B.**

Candidate of Economic Sciences

*South Kazakhstan state university of M. Auezov, Shymkent, Kazakhstan*

**Kydyrova Zh.Sh.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

**Kerimbek G.E.**

Candidate of Economic Sciences

*Eurazia national university of L. Gumilev, Astana, Kazakhstan*

## **ANALYSIS OF USE OF PRODUCTIVE FORCES AND PERSONNEL CAPACITY OF THE CERTAIN REGION**

**Сатымбекова К.Б.**

к.э.н.

**Кыдырова Ж.Ш.**

к.э.н., доцент

*Южно-Казахстанский государственный университет им.М.Ауэзова, Шымкент, Казахстан*

**Керимбек Г.Е.**

к.э.н.

*Евразийский национальный университет им.Л.Гумилева, Астана, Казахстан*

## **АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ И КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТДЕЛЬНОГО РЕГИОНА**

*In article the analysis of use of personnel capacity of the Republic of Kazakhstan and its certain region taking into account influence on labor market of the most general economic indicators showing the level of social and economic development of society is done. The assessment of structure of personnel potential on spheres of economic activity that allowed to allocate priority branches of economy for employment of the population is in addition given.*

**Keywords:** *region, personnel potential, employment of the population, labor market, demographic indicators.*

*В статье проделан анализ использования кадрового потенциала Республики Казахстан и ее отдельного региона с учетом влияния на рынок труда наиболее общих экономических индикаторов, показывающих уровень социально-экономического развития общества. Помимо этого дана оценка структуры кадрового потенциала по сферам экономической деятельности, что позволило выделить приоритетные отрасли экономики для обеспечения занятости населения.*

**Ключевые слова:** *регион, кадровый потенциал, занятость населения, рынок труда, демографические показатели.*

В условиях постиндустриальной экономики на региональном уровне остро стоит вопрос повышения кадрового потенциала населения в целях расширения доступности производительной занятости, повышения трудовой мотивации и роста доходов населения[1].

Необходимые для этого условия подготовлены всем ходом социально-экономических преобразований в Республике Казахстан. В стране создан динамично развивающийся рынок труда, устойчиво повышается экономическая активность и уровень занятости населения. Накоплен опыт антикризисного регулирования. Разработанные в стране меры сохранения рабочих мест и содействия занятости позволили сохранить высокий уровень занятости и в годы временных экономических трудностей, связанных с влиянием мирового финансово-экономического кризиса.

Вместе с тем неустойчивость мирового развития и динамично меняющиеся в условиях социальной модернизации внутренние реалии выдвигают новые требования к регулированию рынка труда и содействию продуктивной занятости.

На казахстанском рынке труда по сравнению со многими развитыми и развивающимися странами в посткризисных условиях глобальной экономики сложилась стабильная ситуация.



Для осуществления объективного анализа кадрового потенциала в целом необходимо оценить демографическую ситуацию в стране (таблица 1).

Таблица 1

**Демографические показатели по Республике Казахстан**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Численность населения, тыс. человек	15982,3	16203	16440,1	16673	16909,8	17165,2
в % к предыдущему году	102,6	101,4	101,5	101,4	101,4	101,5
Продолжительность жизни при рождении, лет	67,1	68,4	68,5	69,0	69,6	70,5
Коэффициент рождаемости (1000 чел)	22,6	22,2	22,5	22,5	22,7	23,1
Коэффициент смертности (1000 чел)	9,7	8,9	9,0	8,8	8,5	8,1
Естественный прирост населения, человек	203,86	213,14	221,57	227,85	238,12	255,79
Коэффициент естественного прироста (1000 чел)	12,9	13,2	13,6	13,8	14,2	15,0

Примечание: составлено по данным <http://www.stat.kz>

Как показывают данные таблицы численность населения Республики Казахстан за последние 5 лет имеет тенденцию положительного роста, ежегодно увеличиваясь в среднем на 1,5 %. Численность населения еще в 2013 году преодолело отметку в 17 миллионов человек, а продолжительность жизни при рождении преодолела отметку в 70 лет. Вместе с тем, коэффициент рождаемости вырос на 1,7 пункта, а коэффициент смертности снижен на 0,4 пункта. Естественный прирост населения превысил 255 тысяч человек, что на 17,6 тысяч человек выше показателей 2013 года [2].

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике в стране происходит увеличение экономически активного населения, повышение занятости, снижение уровня безработицы [3]. Об этом свидетельствуют основные индикаторы рынка труда в Республике Казахстан (таблица 2). Как известно, развитие рынка труда выражается в увеличении занятого населения, повышении количества самозанятых, а также в снижении уровня безработицы, что и наблюдается в данный момент в стране.

Таблица 2

**Основные индикаторы рынка труда в Республике Казахстан**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Экономически активное население, тыс. человек	8415,0	8457,9	8610,7	8774,6	8981,9	9042,4
в % к предыдущему году	102,3	100,5	101,8	101,9	102,4	100,7
Занятое население, тыс. человек	7857,2	7903,4	8114,2	8301,6	8507,1	8576
в % к предыдущему году	103,0	100,6	102,7	102,3	102,5	100,8
Наемные работники, тыс. человек	5199,4	5238,8	5409,4	5581,4	5813,7	5979,9
в % к предыдущему году	104,5	100,8	103,3	103,2	104,2	102,9
Самостоятельно занятые, тыс. человек	2657,8	2664,6	2704,8	2720,2	2693,4	2596,1
в % к предыдущему году	100,0	100,3	101,5	100,6	99,0	96,4
Безработное население, тыс. человек	557,8	554,5	496,5	473,0	474,8	466,4
в % к предыдущему году	93,4	99,4	89,5	95,3	100,4	98,2
Численность зарегистрированных безработных, тыс. человек	48,4	53,4	35,4	36,6	34,6	30,0
Уровень безработицы, %	6,6	6,6	5,8	5,4	5,3	5,2

Примечание: составлено по данным <http://www.stat.kz>

Как следует из данных таблицы индикаторы за последние пять лет претерпевают серьезные изменения, и по таким показателям как экономически активное население и

занятое население рост составил всего 0,7% и 0,8% соответственно, а по количеству самозанятых за последние два года наблюдается снижение в 2012 году на 1% и в 2013 году на 3,6%.

Южно-Казахстанская область Республики Казахстан характеризуется благоприятной демографической ситуацией с высокими темпами естественного прироста населения, преобладанием сельского населения, что способствует решению проблем продовольственной безопасности региона.

Численность экономически активного населения по области выросла за последние 5 лет на 14,3% и достигла в 2014 году 1198,3 тыс. чел., что составило 71,5% общего числа населения в трудоспособном возрасте.

Удельный вес самозанятого населения по области составляет 534,2 тыс.чел. (20,3% от общей численности по области) и является самым высоким среди регионов Казахстана. Такая ситуация объясняется большой долей населения, занятого в личном подсобном хозяйстве, сельскохозяйственном и сопутствующих видах экономической деятельности.

По данным Управления статистики в регионе происходило увеличение экономически активного населения, повышение занятости, снижение уровня безработицы.

Отдельно необходимо рассмотреть структуру кадрового потенциала по сферам экономической деятельности, что позволит выделить приоритетные отрасли экономики для обеспечения занятости населения (табл. 3).

Таблица 3

**Структура распределения кадров по сферам экономики в Южно-Казахстанской области**

Показатели	2010	2011	2012	2013
Всего по области	100	100	100	100
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	6,4	6,4	5,4	5,4
Промышленность	41,3	34,9	34,6	33,2
Строительство	11,6	14,6	17,0	17,8
Оптовая и розничная торговля	9,1	8,5	9,2	10,4
Транспорт и складирование	11,7	11,3	11,1	11,3
Информация и связь	3,3	3,3	3,4	3,1
Финансовая и страховая деятельность	3,7	3,5	3,8	4,4
Операции с недвижимым имуществом	0,5	0,5	0,6	0,6
Профессиональная, научная и техническая деятельность	8,0	7,9	8,5	8,4
Деятельность в области административного обслуживания	5,6	6,5	7,2	8,7
Государственное управление и оборона	28,1	29,1	29,4	30,1
Образование	18,3	22,6	28,3	38,1
Здравоохранение и социальные услуги	4,4	4,8	4,6	5,8
Искусство, развлечения и отдых	5,1	4,8	4,9	5,2
Предоставление прочих видов услуг	1,3	2,3	2,6	2,6

Примечание - Составлено по данным <http://www.ontustik.stat.kz>

Как видно из таблицы в области структура кадрового состава за последние годы резко изменилась. Так доля занятых в промышленности уменьшилась с 41,3% до 33,2 %, доля занятых в сельском хозяйстве меняется незначительно и держится в районе 5-6%. Что касается сферы услуг, то здесь за последние годы количество занятых с каждым годом только увеличивается.

Таким образом, Южно-Казахстанская область Республики Казахстан, обладая значительными ресурсами, составляющими потенциал ее уникальных конкурентных

преимуществ, может использовать свой развитый интеллектуальный капитал и предпринимательский талант граждан для дальнейшего развития экономики.

#### Литература:

1. Современные аспекты управления развитием человеческих ресурсов: монография. Под ред С.Дырка, Шымкент, 2014. – 224с.
2. <http://www.enbek.gov.kz/index.php>
3. <http://www.stat.kz/index.php>

**Stepova O.V.**

Ph.d., Associate Professor,

**Roma V.V.**

Senior Lecturer

*Poltava National Technical University named after Juri Condratyuk*

## ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC ANALYSIS MANAGEMENT WATER USE IN POLTAVA REGION

**Степова О.В.**

к.т.н., доцент,

**Рома В.В.**

старший викладач

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*

## ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ВОДОКОРИСТУВАННЯМ У ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Виконаний аналіз організації та управління водокористуванням в Полтавській області та виявлені недоліки існуючої системи управління водокористуванням. Виконана екологічна оцінка стану поверхневих вод досліджуваного регіону. Виявлені причини погіршення якості поверхневих вод області.*

*Ключові слова: еколого-економічний аналіз, водокористування, поверхневі води, управління водовідведенням.*

*The analysis of water use and management in Poltava region and identified shortcomings of the existing system of water use. Performed an environmental assessment of surface water studied region. The reasons for the deterioration of surface water quality field.*

*Keywords: environmental and economic analysis of water use, surface water drainage management.*

Водні ресурси - багатство кожної держави, важливий природний ресурс, який визначає можливість розвитку більшості галузей господарського комплексу України. За запасами води, доступними для використання, Україна – одна з найменш забезпечених країн Європи.

Середня питома забезпеченість в розрахунку на душу населення місцевими водними ресурсами в Україні становить 1,0 тис. м<sup>3</sup>/рік, а у Полтавській області водозабезпеченість на одного жителя в середній по водності рік за рахунок місцевого стоку становить 1,27 тис.м<sup>3</sup>/рік. Однак розподілені ці ресурси нерівномірно як у просторі, так і у часі.

Негативний вплив існуючого водокористування на водні ресурси зумовлюється безповоротним водоспоживанням і надходженням забруднюючих речовин у водні об'єкти, що призводить до виснаження та погіршення якості водних ресурсів [1].

Особливо уразливими виявилися водні екосистеми озер, водосховищ, малих річок. 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 дренажної 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.

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) [2].

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) [3, 4, 5].

Таким чином, аналіз якісної характеристики поверхневих водних ресурсів в області свідчить про їх незадовільний стан, що є однією з основних і найбільш гострих еколого-економічних проблем нашої країни.

Одним з дієвих засобів впливу на стан водних об'єктів в Полтавській області і Україні в цілому є підвищення ефективності організації водокористуванням у населених пунктах, яке складається з водоспоживання і водовідведення.

В роботі при аналізі проблем водокористування зроблено аналіз лише системи водовідведення.

В основі складових існуючої концепції організації та управління водовідведенням лежать відповідні діючі нормативно-правові документи, спираючись на які відбувається будівництво та експлуатація систем водовідведення в населених пунктах, технологічні аспекти і інформаційне забезпечення для контролю та керування процесами водоспоживання і водовідведення.

Вимоги до організації системи водовідведення сформульовані у нормативно-правовій базі, яка викладена в основоположних природоохоронних законах України.

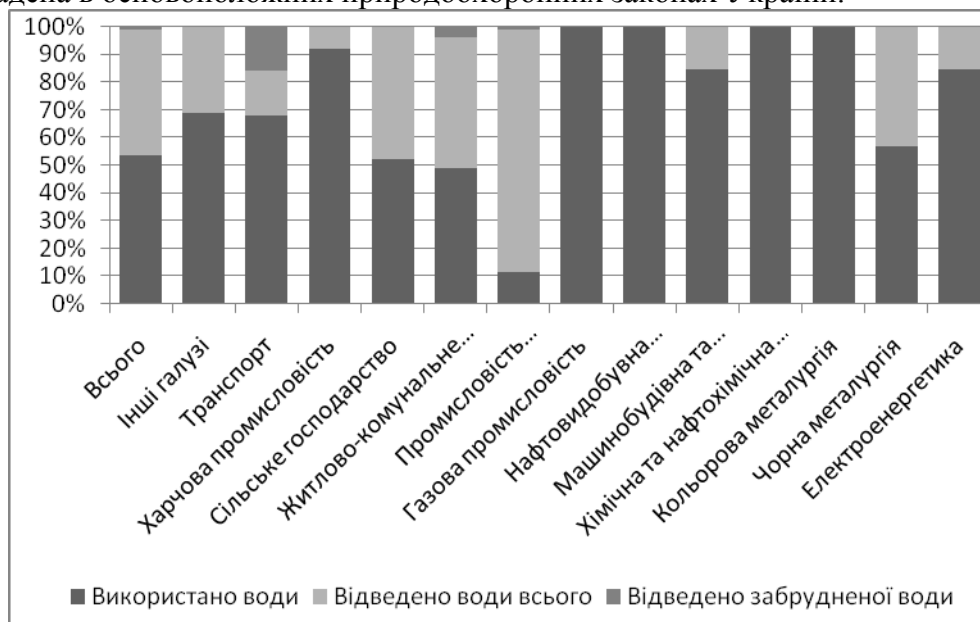


Рис. 1. Використання та відведення води підприємствами галузей економіки, млн. м<sup>3</sup>

Головною ланкою організації та управління водовідведенням у населених пунктах є керування технологічними процесами збирання, відведення та очищення побутових, виробничих та поверхневих стічних вод.

Управління експлуатацією систем водовідведення полягає у дотриманні регламенту роботи споруд та устаткування відповідних систем, своєчасному ремонті та контролю їх роботи, розробці плану заходів щодо попередження, локалізації та ліквідації можливих аварійних ситуацій та його виконанню.

Виконаємо аналіз технологічних аспектів водовідведення.

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

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 [6].

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

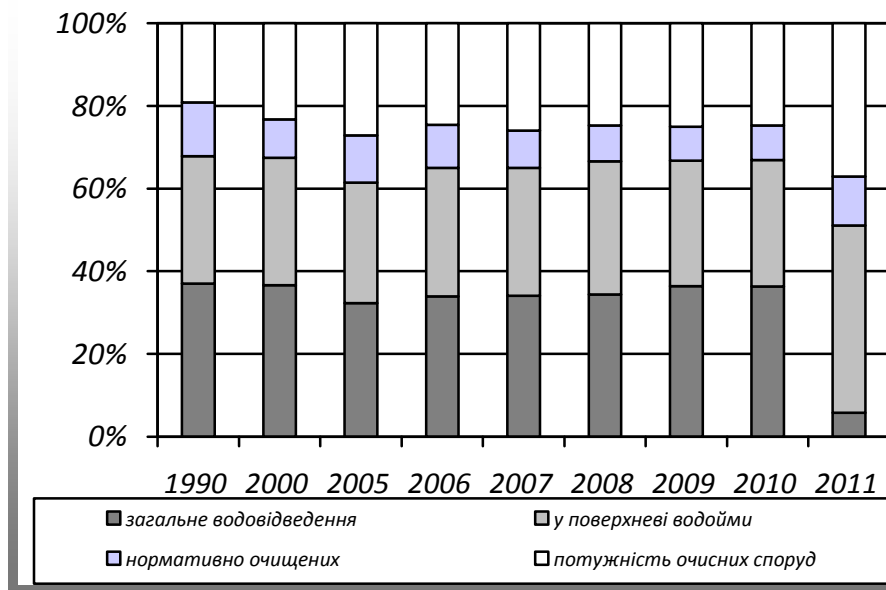


Рис. 2. Структура водовідведення в Полтавській області за 1990-2012 роки, млн. м<sup>3</sup>

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.

Значна частина інженерних споруд та технічного устаткування водовідведення вже фактично відпрацювала свій строк експлуатації і перебуває в аварійному стані.

Нагальною на сьогоднішній день залишається проблема очистки стічних вод особливо підприємствами комунальної сфери у зв'язку зі зношеністю та фізичною застарілістю комплексів очисних споруд [4, 5]

Через незавершення робіт з реконструкції та капітального ремонту очисних споруд продовжується скидання недостатньо очищених стічних вод у поверхневі водні об'єкти області. Існуюча система водовідведення не забезпечує стабільну роботу очисних біологічних споруд населених пунктів у відповідності до проектних показників. Ці споруди є беззахисними перед надходженням на них виробничих стічних вод, забруднених понад вимоги біологічного способу очищення. В аварійних ситуаціях на промислових підприємствах залпові скиди дуже забруднених виробничих стічних вод можуть суттєво погіршити роботу аеротенків та біофільтрів. Відновлення їх роботи потребує тривалого часу. Під час налагодження роботи очисних біоспоруд скид стічних вод у водні об'єкти здійснюється в аварійному режимі з порушенням вимог водного законодавства.

Крім того, частина поверхневих стічних вод скидається у поверхневі водні об'єкти недостатньо очищеними, або зовсім без очищення. Це призводить до суттєвого хімічного та бактеріального забруднення водних об'єктів [7].

Проведений аналіз існуючої концепції організації та управління водовідведенням в Полтавській області з позиції сучасних поглядів на проблеми екологічно безпечного природокористування в умовах забезпечення сталого розвитку дозволив сформулювати ряд недоліків цієї концепції:

- відсутність єдиного методологічного підходу до розв'язання екологічних, економічних та соціальних проблем водокористування в населених пунктах з однієї сторони, та збереження водних екосистем з іншої;
- не розглядаються гострі питання ефективного вирішення цих проблем в умовах обмеженого фінансування;
- недостатність урахування вимог екологічного маркетингу при управлінні водокористуванням;
- управління роботою системи водовідведення розроблена лише для штатних ситуацій. Методичне забезпечення роботи системи в аварійних ситуаціях, пов'язаних з залповими скидами високозабруднених виробничих стічних вод у систему водовідведення населеного пункту, практично відсутнє, або застаріле.

Таким чином, в існуючих засадах організації та управління водокористуванням в населених пунктах основна увага приділена задоволенню їх потреб у водопостачанні і водовідведенні. Проблеми збереження екосистем водних об'єктів, розташованих у зоні впливу населених пунктів, тільки позначаються, але практично не враховуються. Це призводить до екстенсивного водокористування, виснаження водних ресурсів, загрози екологічної безпеки регіону. Для запобігання цьому необхідно внести суттєві корективи до існуючої концепції водокористування в населених пунктах.

Наведені проблеми існуючих способів відведення усіх видів стічних вод визначають шляхи подальшого їх удосконалення з метою припинення скидання неочищених та недостатньо очищених стічних вод у поверхневі водні об'єкти.

Таким чином, для усунення недоліків водовідведення доцільно розробити та впровадити технологічні схеми упорядкування існуючого водовідведення, які забезпечать керовану екологічно безпечну та ефективну систему відведення всіх видів стічних вод населених пунктів.

### Література:

1. Регіональна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро в Полтавській області на період до 2021 року. – Полтава, 2013. – 162с.
2. Сніжко С.І. Оцінка та прогнозування якості природних вод: Підручник. – К.: Ніка-Центр, 2001. – 264с.
3. Потенціал Полтавщини в агроекологічному виробництві. Інформаційне видання. – Полтава, 2008.–28 с.
4. Реформа государственного управления: институционализация консультаций между институтами власти и неправительственными организациями в странах СНГ / United Nations Development Programme, 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. 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.
7. Дмітрієва О.О. Екологічно безпечне водокористування у населених пунктах України /О.О. Дмітрієва // К.:РВПС України НАН України, 2008. – 459 с.

**Uzhva A.N.**

Ph.D., Associate Professor,  
*Mykolaiv National University after V.O.Sukhomlynsky*

## **PARADIGM OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF REGIONAL AGROINDUSTRIAL COMPLEXES**

**Ужва А.М.**

к.е.н., доцент,  
*Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського*

## **ПАРАДИГМА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ АГРОПРОМИСЛОВИХ КОМПЛЕКСІВ**

*It is considered teoretiko-methodical model of becoming of investment activity of regional agroindustrial complex, grounded principal reasons of decline of indexes of him investment attractiveness, suggestions are offered in relation to the improvement of investment activity of regional agroindustrial complexes.*

**Keywords:** *region, agroindustrial complex, investments, investment attractiveness.*

*Розглянуто теоретико-методичну модель становлення інвестиційної діяльності регіонального агропромислового комплексу, обґрунтовано основні причини зниження показників його інвестиційної привабливості, запропоновано пропозиції щодо покращення інвестиційної діяльності регіональних агропромислових комплексів.*

**Ключові слова:** *регіон, агропромисловий комплекс, інвестиції, інвестиційна привабливість.*

Активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів соціально-економічних перетворень. На сучасному етапі розвитку нашої країни, саме інвестування у сільське господарство є пріоритетним напрямом функціонуванні національної економіки. Стійкий розвиток галузей агропромислового комплексу в умовах ринкових відносин потребує інвестиційної активності, надання підприємствам необхідних грошових і матеріальних ресурсів.

Розмір інвестицій в економіці держави та її регіонів безпосередньо впливає на рівень життя населення та на економіку відповідної країни загалом. Протягом сучасної фінансово-економічної кризи багато українських підприємств опинилися в складному становищі і тому зараз одним із важливих завдань є систематизація, детальне вивчення та вирішення всіх можливих проблем інвестиційної діяльності. Станом на кінець першого півріччя 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій в сільському, лісовому та рибному господарстві зменшився на 104,1 мільйона доларів або 13,4% до 672,5 мільйона доларів, порівняно з обсягом інвестицій на початок року. Темпи відтоку інвестицій в сільському господарстві були навіть більшими, ніж загалом в економіці, агропромисловий комплекс зайняв шосте місце з темпів зменшення прямих іноземних інвестицій. Капітальні інвестиції в сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг у січні-червні 2014 року становили 6,3 млрд. гривень, що на 18% менше, ніж за аналогічний період минулого року, що є наслідком зменшення прибутковості аграрного виробництва і погіршення умов доступу до кредитних ресурсів. За січень-червень обсяги капітальних інвестицій у сільське господарство України, як і загалом по економіці, склали 82% порівняно з відповідним періодом 2013 року. Прямі іноземні інвестиції за цей період скоротилися майже на 105 млн дол. США. Нагадаємо, що у 2013 році інвестиційна діяльність у сільському господарстві України збереглася на рівні 2012 року, тоді як загалом по економіці обсяги капітальних інвестицій у минулому році скоротилися на 11%. Рівень інвестиційної активності підприємств істотно коливався у розрізі регіонів. Якщо у 2013 році на 1 га сільгоспугідь в середньому по Україні було вкладено 869 грн, то в Івано-Франківській області обсяги інвестицій перевищили цей показник у 3,1 разу і сягнули 2708 грн. При цьому у Запорізькій та Одеській областях рівень капіталовкладень був значно нижчий – 370 грн на 1 га сільгоспугідь [2, с.203]. Разом із тим, підвищився рівень інвестиційної активності у

сільськогосподарських підприємствах Лісостепу, зокрема Київської, Полтавської та Черкаської областей.

Одним з важливих факторів забезпечення сталого розвитку регіону є залучення та ефективне використання інвестиційних ресурсів. Це зумовлено тим, що інвестиції торкаються усіх сфер господарської діяльності регіону та країни в цілому і створюють багато можливостей для успішної реалізації поставлених цілей, досягнення соціального ефекту, майбутнього процвітання. На сучасному етапі розвитку економіки України виникла об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне економічне зростання країни в цілому та її регіонів зокрема. Водночас суттєві структурно-технологічні зрушення в економіці, ринковій та інформаційно-комунікаційній інфраструктурі вимагають потужного фінансового забезпечення. Тому в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів проблема визначення пріоритетності їхнього використання є досить актуальною.

Формування інвестицій в сільське господарство здійснюється на економічній основі з урахуванням швидкості повернення вкладених засобів, а це можливо лише за умови збільшення виробництва високоякісної продукції і зниження її собівартості. Підвищення ефективності інвестицій виявляється у зростанні продуктивності праці, збільшенні виходу валової продукції, у зниженні собівартості виробництва продукції [3, с.24]. В агропромисловому комплексі необхідно створити таку систему стимулів і пільг, яка забезпечувала б привабливість інвестицій, як безпосередньо в сільське господарство, так і в інші сфери АПК. Доцільно використовувати державне регулювання інвестиційної діяльності підприємств АПК за наступними напрямками: стимулювання стійкого платоспроможного попиту підприємств переробної промисловості й населення на вітчизняну сільськогосподарську сировину і продовольство; підвищення ефективності регулювання імпорту сільськогосподарської продукції, сировини, продовольства; регулювання цінового паритету і контроль за діяльністю природних монополій; регулювання сільськогосподарських підприємств і утворення корпоративних структур; розгортання системи державної підтримки сільськогосподарських виробників. Ці заходи будуть ефективні, якщо будуть використовуватися комплексно і погоджено.

При залученні інвестиційних ресурсів в економіку регіонів України слід розглянути всі сторони цього процесу та дослідити його значення для розвитку економіки регіону. Позитивними сторонами, на нашу думку, є:

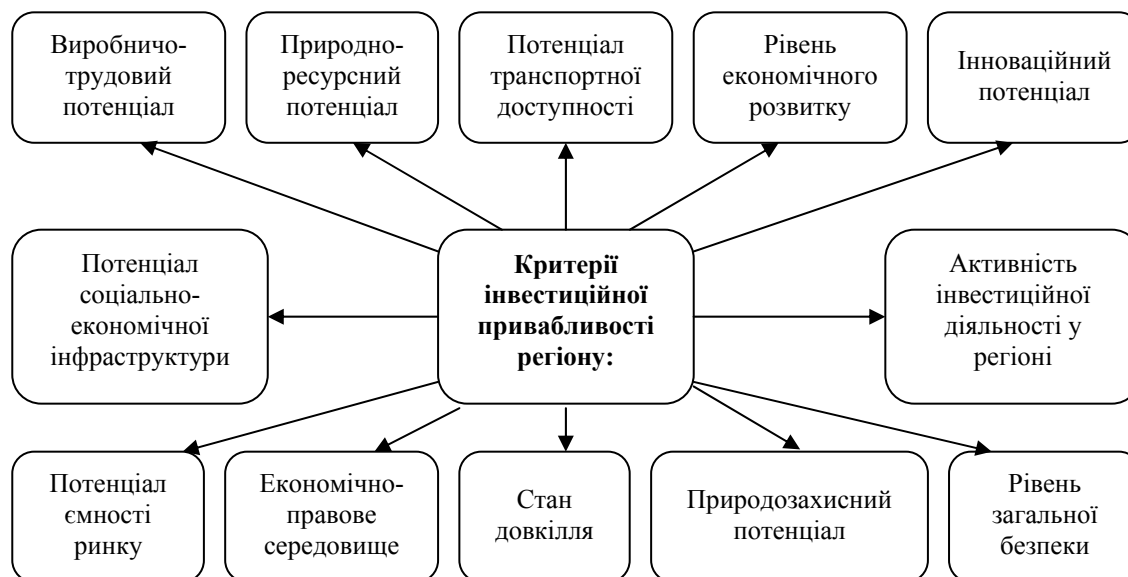
1. Розвиток виробничої та соціальної інфраструктури місцевого та загальнодержавного значення.
2. Стимулювання темпів росту національної економіки.
3. Надходження сучасних технологій, техніки, устаткування. залучення іноземних інвестицій є реальним шляхом упровадження сучасних способів виробництва, удосконалення методів управління.
4. Створення додаткових робочих місць, що в свою чергу дасть можливість покращити життєвий рівень населення.
5. Підсилення конкуренції усередині регіонів.
6. Розвиток сучасної туристично-рекреаційної інфраструктури та підтримка культурного потенціалу і традицій.

Негативні сторони цього процесу можна згрупувати:

1. Прибуток інвестора надходить у країну-резидента, знижуючи темпи економічного росту країни-реципієнта.
2. Оплата праці нижче світового рівня. Кваліфікована і водночас дешева робоча сила – одна з характеристик нестабільної економіки, але при нинішній ситуації в Україні визначається одним з позитивних факторів залучення іноземних інвестицій.
3. Зниження темпів вітчизняного виробництва, що призводить до низького рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників.



Інвестиційна привабливість території визначається факторами інвестиційної привабливості регіону і регіональною інвестиційною політикою. На практиці це є дії державних і місцевих органів влади і управління щодо розвитку інвестиційного процесу в регіоні, пов'язані з удосконаленням нормативно-правової бази, надання пільг та заохочень для найбільш ефективних та значущих для регіону інвестиційних проектів, розвитком інфраструктури з обслуговування суб'єктів інвестиційної діяльності, гарантування безпеки діяльності підприємницьких структур. До критеріїв інвестиційної привабливості регіону відносять (рис. 1).



**Рис. 1 Критерії інвестиційної привабливості регіону [1, с.206]**

Активізація інвестиційної діяльності є пріоритетною умовою стабільного розвитку регіонів, яка здатна залучити фінансові та матеріальні ресурси як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів, а також раціонально їх використовувати в найбільш пріоритетних галузях економіки. Головними причинами, що зумовлюють зниження показників інвестиційної діяльності по регіонах та невисоку інвестиційну привабливість України, є:

- надмірний податковий і адміністративний тиск на бізнес;
- низька конкурентоздатність багатьох українських товарів, що робить не вигідними вкладення в їх випуск;
- недостатня інтегрованість у світову економіку;
- відсутність чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях;
- нестача оперативної інформації і внаслідок цього зменшення ефективності співпраці між суб'єктами ринку;
- інертність місцевої влади при залученні інвестицій, відсутність стимулів і механізмів для залучення інвестицій [2, с.208].

Звідси можна висунути такі пропозиції щодо вирішення даних проблем:

1. Зміни у нормативно-правовій базі мають передбачати стабільні умови інвестування для іноземних та вітчизняних інвесторів.
2. Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування мають посилити свою роль у створенні умов для покращання інвестиційної привабливості регіону шляхом співробітництва із громадськими організаціями та підприємствами.
3. Запровадження лізингових операцій як виду гарантованого товарного інвестування.

Розвиток підприємства у середній та довгостроковій перспективі залежить від інвестицій, без яких неможливо розширювати виробництва чи замінювати зношене обладнання. У цілому зростання обсягу капітальних інвестицій позитивно впливає на

інвестиційну привабливість регіону, оскільки свідчить про відповідний рівень економічної активності.

#### **Література:**

1. Ватченко О.Б. Механізм сталого розвитку регіонів / О.Б. Ватченко, В.М. Ільченко // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2011. – Вип. 21. – С. 205-212.
2. Вахович І.М. Критерії оцінки результативності фінансової політики сталого розвитку регіону / І.М.Вахович // Вісник Харківського нац.техн.ун-ту сільського господарства: Економічні науки: зб. наук.-техн. праць. – Харків: ХНТУСГ, 2007. – Вип.63. – С.202-209.
3. Коритько Т.Ю. Формування організаційно-економічного механізму сталого розвитку регіону / Т.Ю. Коритько // Економіка і регіон. – ПолтНТУ, 2012. - № 6 (37). – С. 25-29.

## **Научный журнал "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ" ISSN 2311-3413**

приглашает к сотрудничеству в рамках опубликования научных статей докторов и кандидатов наук, молодых ученых, докторантов, аспирантов, соискателей, адъюнктов, магистрантов, студентов, молодых специалистов, преподавателей, научных работников, практиков.

Свидетельство о государственной регистрации КВ № 20225-10025 Р

**Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) и Index Copernicus International (импакт-фактор ICV 5,32 из 9)**

Полные тексты статей представлены в Научной электронной библиотеке **eLIBRARY.RU**

Периодичность - 1 раз в месяц

Язык издания: украинский, русский, английский.

Рубрики научного журнала "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ":

1. Экономика и управление национальным хозяйством.
2. Экономика и управление предприятием.
3. Развитие производительных сил и региональная экономика.
4. Деньги, финансы и кредит.
5. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
6. Налогообложение и бюджетная система.
7. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.
8. Математические методы в экономике.
9. Государственное управление, самоуправление и государственная служба.
10. Экономика права.

**Авторам статей выдается справка об участии в разработке научных тем:**

- 1) Формирование механизма эффективного регулирования и управления экономической деятельностью предприятий (№ ГР 0113U007514).
- 2) Теория и практика управленческого и бухгалтерского учета, анализа и аудита деятельности субъектов хозяйствования (№ ГР 0113U007515).
- 3) Разработка концепции обеспечения экономической безопасности в условиях глобализации мировой экономики (№ ГР 0113U007516).

В издании публикуются исследования современных проблем экономической теории, концепции развития экономики предприятия, системы финансов, учета, анализа, аудита, экономической безопасности, налогообложения и управления, математических методов и информационных технологий в экономике; современного менеджмента и других отраслей экономической науки в Украине и мире.

**Контакты:**

Телефон: +38 068 851 75 52

Электронная почта: [ecofin.at.ua@gmail.com](mailto:ecofin.at.ua@gmail.com)

Официальный сайт: [ecofin.at.ua](http://ecofin.at.ua)

**Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)**  
**приглашает принять участие в**  
**Международной научно-практической конференции:**  
**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ**  
**ЭКОНОМИКИ»**  
которая состоится в г. Мельбурн, Австралия  
**21 марта 2015 года**

**Основные направления работы конференции:**

- Секция 1.** Особенности и тенденции современного экономического развития мироустройства.
- Секция 2.** Институциональные и эволюционные факторы развития в современном мире.
- Секция 3.** Социально-экономические проблемы развития регионов.
- Секция 4.** Финансы, учет, налогообложение и предпринимательство: национальный и глобальный аспекты.
- Секция 5.** Туризм в современном мировом развитии.
- Секция 6.** Межгосударственное, государственное, региональное и местное управление: международный и национальный опыт взаимодействия.
- Секция 7.** Математические и инструментальные методы анализа экономики.
- Секция 8.** Человек, общество, экономика: проблемы и перспективы взаимодействия.

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, специалисты-практики, все заинтересованные лица.

**Контрольные даты конференции:**

Дата проведения конференции	21 марта 2015 г.
Последний срок представления материалов	20 марта 2015 г. <b>(включительно)</b>
Срок выхода из печати сборника	31 марта 2015 г.

***Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).***

***Рабочие языки конференции:*** английский, русский, немецкий, французский, украинский и другие.

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 Австралии.**

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Национальную библиотеку Австралии – National Library of Australia и размещаются в каталоге Cataloguing-in-Publication (CiP)

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, профессор РАЕ Дробязко Светлана Игоревна

моб. тел. +38 (068) 851-75-52

Skype: svetlana16471

**E-mail: conf.at.ua@gmail.com**

**Сайт конференции: conf.at.ua**

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)  
совместно с "East West" Association For Advanced Studies and Higher Education  
приглашают принять участие в  
Международной научно-практической конференции:  
**«ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»**  
которая состоится в г. Вена, Австрия  
**25 апреля 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.  
*Секция 11.* Экономика туризма.  
*Секция 12.* Менеджмент.  
*Секция 13.* 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	25 апреля 2015 г.
Последний срок представления материалов	24 апреля 2015 г. <b>(включительно)</b>
Срок выхода из печати сборника	10 мая 2015 г.

***Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).***

***Рабочие языки конференции:*** английский, русский, немецкий, французский, украинский и другие.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте <http://conf.at.ua>

**Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Австрии.**

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Национальную библиотеку в Вене – Austrian National Library (Nationalbibliothek)

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, професор РАЕ Дробязко Светлана Игоревна

моб. тел. +38 (068) 851-75-52

Skype: svetlana16471

**E-mail:** [conf.at.ua@gmail.com](mailto:conf.at.ua@gmail.com)

**Сайт конференций:** [conf.at.ua](http://conf.at.ua)

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)  
совместно с Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada

приглашают принять участие в

**Международной научно-практической конференции:  
«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ»,**

которая состоится в г. Монреаль, Канада

**25-31 мая 2015 года**

**Основные направления работы конференции:**

**Секция 1.** Особенности и тенденции современного экономического развития мироустройства.

**Секция 2.** Институциональные и эволюционные факторы развития в современном мире.

**Секция 3.** Социально-экономические проблемы развития регионов.

**Секция 4.** Финансы, учет, налогообложение и предпринимательство: национальный и глобальный аспекты.

**Секция 5.** Туризм в современном мировом развитии.

**Секция 6.** Межгосударственное, государственное, региональное и местное управление: международный и национальный опыт взаимодействия.

**Секция 7.** Математические и инструментальные методы анализа экономики.

**Секция 8.** Человек, общество, экономика: проблемы и перспективы взаимодействия.

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, специалисты-практики, все заинтересованные лица.

**Контрольные даты конференции:**

Даты проведения конференции	25-31 мая 2015 г.
Последний срок предоставления материалов	01 мая 2015 г.
Последний срок предоставления заявки на оформление визы и др. документов	01 апреля 2015 г.

**Программа проведения конференции и опубликованный сборник статей будут предоставлены всем участникам (очная форма участия) перед началом конференции, при заочной форме участия – рассылка сборников статей будет осуществлена после окончания работы конференции.**

**Формы участия в конференции – очная, заочная (дистанционная).**

**Языки докладов и презентаций:** английский и русский.

**Рабочие языки конференции:** английский, русский, немецкий, французский, украинский и другие.

Материалы и программа 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 Канады.**

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Национальную библиотеку и архив Канады (Library and Archives Canada) и Национальную библиотеку и архив Квебека (Bibliothèque et Archives nationales du Québec)

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, профессор РАЕ Дробязко Светлана Игоревна

моб. тел. +38 (068) 851-75-52

Skype: svetlana16471

**E-mail: conf.at.ua@gmail.com**

**Сайт конференции: conf.at.ua**



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

*Aspekt* publishing

Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America

**SOCIO-ECONOMIC ASPECTS  
OF ECONOMICS AND MANAGEMENT**

**Collection of scientific articles**

**Volume 1**

Copyright © 2015 by the authors  
All rights reserved.

**WARNING**

Without limitation, no part of this publication may be reproduced, stored, or introduced in any manner into any system either by mechanical, electronic, handwritten, or other means, without the prior permission of the authors

Edited by the authors.

**ISBN 978-0-9860467-9-7**

Library of Congress Control Number: 2014921623

Published by: Aspekt Publishing  
of Budget Printing Center  
40 Weir Street, Taunton, MA 02780  
United States of America