



Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»



Agenda Publishing House,
United Kingdom

ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW: PROBLEMS AND PROSPECTS

Collection of scientific articles

Volume 1

List of journals indexed



Submitted for review in

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



Agenda Publishing House,
United Kingdom
2015

Agenda Publishing House, United Kingdom

ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW: PROBLEMS AND PROSPECTS

Science editor:

Drobyazko S.I.

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor of RANH

Reviewers:

Carmine Bianchi

Full Professor in Business & Public Management University of Palermo (Italy)

Jill (Solomon) Atkins,

*Professor of Accounting & Financial Management, Henley Business School
(Reading, United Kingdom)*

Economics, management, law: problems and prospects: Collection of scientific articles. Vol. 1. - Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2015.- 368 p.

ISBN 978-617-7214-06-8

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Economics, management, law: problems and prospects" 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 978-617-7214-06-8

© 2015 Copyright by Agenda Publishing House®

© 2015 Authors of the articles

© 2015 Drobyazko S.I.

CONTENT

| | |
|--|----------|
| 1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT | 7 |
| Mutafchieva-Bakalova V.L., Minkov T.Y. PROBLEMS OF ENERGY EFFICIENCY OF TRANSPORT IN BULGARIA..... | 7 |
| Bartková Hana, Stefanovová Zuzana. PROPOSALS FOR THE TRANSFORMATION OF THE PENSION SCHEME..... | 10 |
| Teuta Cerpja. THE EFFECT OF INTEREST RATE ON HOUSEHOLD CONSUMPTION (CASE OF ALBANIA)..... | 19 |
| Sanie Doda, Shkelqim Fortuzi. PERSONAL FINANCE MANAGEMENT HELPS IN CRISIS MANAGEMENT..... | 24 |
| Drugdová Barbora. THE INSURANCE AND THE INSURANCE MARKET IN SLOVAKIA..... | 29 |
| Koišová E., Masárová J. EVALUATION OF HUMAN DEVELOPMENT IN THE VISEGRAD FOUR COUNTRIES..... | 32 |
| Kordos Marcel. SIGNIFICANCE AND IMPACT OF THE EU INDUSTRY POLICY ON STRATEGY - 2020..... | 37 |
| Andrusenko N.V. DEVELOPMENT OF ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE | 43 |
| Aseeva M.A., Lencina O.B. NON-STANDARD EMPLOYMENT IN RUSSIA: THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF A NATIONAL ECONOMY. OUTSOURCING..... | 46 |
| Baeva O.I. THE ROLE OF THE STATE IN THE SYSTEM OF MACROECONOMIC REGULATION | 51 |
| Berezyuk-Rybak I.R. TEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF RESEARCH OF THE NOTION “COMMODITY INNOVATION” | 53 |
| Bogdan O.D. AGRARIAN-INDUSTRIAL REFORM IN UKRAINE: REALITY AND PROSPECTS | 57 |
| Boldareva J.O. ECONOMIC FACTORS AFFECTING RUSSIAN STOCK MARKET DYNAMICS..... | 60 |
| Vikhlyaeva I.V., Danilov A.A. USE OF CLUSTERS FOR ELIMINATION OF AN IMBALANCE IN THE ELECTROTECHNICAL INDUSTRY | 64 |
| Gleba O.V., Oleinykov V.V., Specka S.V. M.A. BALUDIANSKY – IS ONE OF THE FOUNDERS OF THE SCIENCE OF FINANCIAL LAW IN THE RUSSIAN EMPIRE | 69 |
| Ilyashenko K.V. INFORMATIVE ASPECT OF TRANSFORMATION OF ECONOMY | 73 |
| Kondratieva T. V. MECHANISMS OF EVOLUTION OF AN ECONOMIC SYSTEM | 76 |
| Kryvoviazuk I.V., Volynchuk Y.V., Pushkarchuk I.M. THE DOMINANCE OF TECHNOLOGICAL REGIMES IN THE COUNTRIES OF INNOVATIVE ECONOMY | 79 |
| Nebrat V.V. STATE FOREIGN TRADE POLICY AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT: HISTORICAL LESSONS | 83 |
| Ostafiichuk Ia.V., Nosulich T.M., Shpyliova Y.B. REGIONAL FEATURES OF PROCESS OF DECENTRALIZATION: REALITIES OF TODAY | 86 |
| Piznyak T.I. PERMANENT AGRARIAN MANAGEMENT AND FOOD SAFETY: A METHODOLOGY OF FORMING OF THE ECONOMIC AND SOCIO-ECOLOGICAL PARAMETERS..... | 90 |
| Pylypenko K.A. STATE REGULATION AND MANAGEMENT DEVELOPMENT FOOD SECURITY IN THE REGION UKRAINE..... | 94 |
| Pluzhnyk A.W. ALTERNATIVE APPROACH TO MEASURING ECONOMIC SECURITY (NATIONAL ECONOMY, REGION, CITY) | 98 |
| Pronoza P. V. UKRAINE SHIPBUILDING AND WORLD: FEATURES AND TRENDS | 102 |
| Prutska T. MODERN STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE PERSONAL PEASANT ECONOMIES IN UKRAINE..... | 110 |

| | |
|---|------------|
| Remnova L.M. THE PRIORITIES OF ENTREPRENEURIAL EDUCATION IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT | 114 |
| Rybachak V.I. ANALYSIS OF GOVERNMENT REGULATION SYSTEM OF BUSINESS IN UKRAINE | 117 |
| Rybachak O.S. THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF SHADOW ECONOMY RESEARCH AT MICROSCALE LEVEL | 121 |
| Skrypnyk S.V. ROLE OF RESOURCES IN AGRICULTURAL STRATEGIC MANAGEMENT INDUSTRY | 125 |
| Sribna E.V. THE DEVELOPMENT AND CURRENT STATUS OF THERMAL GENERATION IN UKRAINE | 129 |
| Tymchenko I.P. STRATEGIC DIRECTIONS AND CURRENT TRENDS OF ENERGY SECTOR | 132 |
| Fedorenko O.V. THE STAKEHOLDER THEORY: POSSIBILITIES OF APPLICATION IN THE PROCESS OF FORMATION OF RUSSIAN INNOVATIVE ECONOMY | 138 |
| Khodakivska O.V., Davydenko V.M. THE PROBLEM OF DISTRIBUTION OF LAND RENT IN THE CONTEXT OF CROSS-SECTORAL INTEGRATION AND ECOLOGIZATION THE AGRICULTURAL LAND USE | 141 |
| Shevchenko E.A. CIVILIZATIONAL PARADIGM AS A BASIS FOR THE STUDY OF THE ECONOMIC SYSTEM OF SOCIETY | 145 |
| Shyshpanova N.A. DIRECTIONS OF THE STATE POLICY ON IMPROVING THE QUALITY OF LIFE IN RURAL AREAS | 148 |
| 2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT | 152 |
| Borisov A.Y. ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF TECHNOLOGICAL TRANSPORT IN A MINING COMPLEX | 152 |
| Bondarevska K.V., Morhunovska N.A., Poltavets A.O. FOREIGN EXPERIENCE OF THE MOTIVATION OF PERSONNEL AND PROSPECTS OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE | 155 |
| Bratishko Yu. S., Posylkina O.V. MODERN REQUIREMENTS FOR MANAGERS OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE | 158 |
| Buslaeva A.V. COLLECTIVE INVESTMENT OF FUNDS OF UKRAINE: CURRENT STATUS AND TRENDS OF DEVELOPMENT | 164 |
| Volotkovs'ka Y.O. IMPACT OF RENT TAXES ON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TECHNOGENIC DEPOSITS | 169 |
| Gil'orme T.V. ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO IMPLEMENTING THE MODELS OF HUMAN RESOURCES COST ACCOUNTING | 172 |
| Dedilova T.V. DIFFUSION OF THE MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF ROAD ECONOMY ENTERPRISES AND ENTERPRISES BUILDING COMPLEX | 175 |
| Derenskaya Y.N. FORMING OF PORTFOLIO OF PROJECTS WITH USING OF CRITERIA VALUE, RISK, EFFICIENCY | 178 |
| Dyuzhev V.G., Suslikov S.V. THE CLUSTER APPROACH TO ASSESS THE PRIORITY OF NON-TRADITIONAL RENEWABLE ENERGY TECHNOLOGIES BY GROUPS OF SPECIFIC FACTORS | 182 |
| Kalchenko M.M. IMPROVEMENT OF THE ATTRACTION PROCESS OF FINANCIAL RECOURSES BY AGRARIAN ENTERPRISES | 188 |
| Kirchata I.M., Pilyavskaya K.O. DIRECTIONS OF FORMING OF ECONOMIC MECHANISM OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES | 195 |
| Klus Y.I. CORPORATE GOVERNANCE INNOVATION IN INDUSTRIAL ENTERPRISES USING METHODS CONTROLLING | 199 |
| Koshelenko S.V. STABLE FUNCTIONING OF THE ENTERPRISES: TEORETICAL ASPECT | 203 |

| | |
|--|-----|
| Levitskiy T. Yu., Magomedov A.G. PLANNING CONSTRUCTION PRODUCTION AS GROWTH FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION PRODUCTS | 207 |
| Levkina R.V., Levkin A.V., Kotko Y.M. ORGANIC PRODUCTION TECHNOLOGIES IN FORMING COMPONENT ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM ENTERPRISES HORTICULTURE | 210 |
| Lysyy O.P., Makarenko M.V. RISKS ASSESSMENT METHOD IN MARINE INDUSTRY MANAGEMENT | 214 |
| Maksymenko D.V. FORMATION ANALYTICAL BASE FOR MAKING STRATEGIC DECISIONS IN ENTERPRISES | 219 |
| Martynova L. THE IMPACT OF THE POPULATION'S MOBILITY ON THE COURSE OF EURO-INTEGRATION PROCESS | 222 |
| Milka Alla. FACTORS WHICH INFLUENCE ON EFFICIENCY OF CONSUMER COOPERATION'S SOCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES | 226 |
| Miroshnichenko V.A. THEORETICAL BASIS OF DETERMINING ESSENCE OF FINANCIAL POTENTIAL | 230 |
| Nazarov N.K. IMPROVING THE MECHANISM OF REGULATION OF SOCIO-LABOUR RELATIONS AT THE ENTERPRISE | 233 |
| Nikiforenko V.G., Kravchenko V.O. ORGANIZATIONAL CULTURE AS STRATEGIC FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE | 236 |
| Nosach L.L., Kot E.V., Melushova I.Y. ESSENCE OF THE CONCEPT "CONTRACTOR" FROM THE POSITION OF FORMATION OF DEBIT AND CREDITOR DEBTS AT THE ENTERPRISES, WHICH ARE CARRYING OUT FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY | 240 |
| Omelchenko L.S., Piskyleva I.V. VALUATION OF INTANGIBLE PERFORMANCE INDICATORS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN BALANCED SCORECARD SYSTEM | 244 |
| Onisiforova V.Yu. THE WORLD ANTI-RAIDING EXPERIENCE AND ITS ADAPTATION TO THE CONDITIONS OF MODERN UKRAINE | 249 |
| Perederijenko N.I. THE INFLUENCE OF THE ENVIRONMENT ON THE COMPETITIVENESS OF PRINTING ENTERPRISES OF UKRAINE | 252 |
| Pikh M.Z. THE METHODOICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURSHIP | 256 |
| Polozova T.V., Kryvtsun D.Y. PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE AND ITS FINANCIAL SUPPORT | 260 |
| Reta M.V., Burmaka M.M. METHODOICAL APPROACHES TO STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM | 264 |
| Sakun A., Pantiuk I. PLANNING AND ASSESSMENT LOGISTICS COSTS ENTERPRISES | 268 |
| Sakhnyuk T.I., Sakhnyuk P.A. FORMING ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM IN AGRICULTURAL PRODUCTION | 271 |
| Bychkova O.V., Synytsyna K.I. IMPROVEMENT OF CORPORATE STRATEGY FOR BEER COMPANY PJSC "EFES UKRAINE" | 274 |
| Sobchenko A., Krukovska O. ECONOMIC ESSENCE AND FEATURES OF INVESTMENT INVESTMENT IN AGRICULTURAL ENTERPRISES | 277 |
| Krivtsova M.S., Soroka A.V. DEVELOPMENT OF SOCIAL STRATEGIES AT ENTERPRISES OF UKRAINE | 280 |
| Tanklevska N.S., Sinenko A.A. FEATURES OF OPERATION OF FINANCIAL SUPPORT AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE | 286 |
| Tkachenko O.P., Timchenko O.D. MANAGEMENT OF ASSORTMENT PACKAGE TOURS TOURISM BUSINESS ENTERPRISES | 289 |
| Fadyeyeva I.G. PROCESS APPROACH TO IMPROVE OPERATIONAL MANAGEMENT SYSTEM OF OIL AND GAS ENTERPRISES OF CORPORATE STRUCTURE | 292 |

| | |
|---|------------|
| Franchuk O.P. THE SYSTEM OF MANAGEMENT QUALITY OF TELECOMMUNICATIONS SERVICES | 297 |
| Chernyavskaya E.I. EXTERNAL DETERMINANTS OF DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL OF THE COUNTRY AND REGIONS | 300 |
| Shenderivska L.P. ECONOMIC ESSENCE OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE..... | 304 |
| Shinkar S.M., Smirnova P.V., Bugrimenko R.M. CURRENT STATUS AND TRENDS IN RETAIL UKRAINE..... | 307 |
| Shtoka E.T. STRATEGY AND TACTICS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT | 310 |
| Yanchuk M.B. INTERDISCIPLINARY APPROACH TO HIGH-TECH ENTERPRISES' ECONOMIC INTEGRATION BASED ON MODIFIED THEORY OF SPIRAL DYNAMICS... | 313 |
| 3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY | 319 |
| Bukhun Y. EVALUATION OF INNOVATIVE PROJECTS VENTURE IN SPACE | 319 |
| Gurenko A.V. THEORETICAL BASIS OF MARKETING METHODS IN THE STUDY OF REGIONAL LABOR MARKETS ASYMMETRY | 323 |
| Zhavoronkova G.V., Zhavoronkov V.A., Klymenko V.V. FORMATION OF INSTITUTIONAL STRUCTURE OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF POSTINDUSTRIAL SOCIETY..... | 327 |
| Kicheva M.M., Kirov S.O. EDUCATION AND TRAINING OF SPECIALISTS AT THE CONTEMPORARY LABOUR MARKET | 332 |
| Liba N.S. KOGNITIVNIY APPROACH AS GOVERNMENT REGIONAL POLICY BASE... | 335 |
| Marekha I.S. SYSTEMIC AND STRUCTURAL ANALYSIS OF ECOLOGICAL VALUES... | 339 |
| Movsisyan E.A. THE CREATION OF INDUSTRIAL ZONES AND CLUSTERS IN ADMINISTRATIVE DIVISIONS /ALSO IN CLOSE TO BOARD RURAL PLACES/ AS A MAJOR FACTOR OF REGIONAL DEVELOPMENT | 343 |
| Martinovich V.G., Nazarenko S.A. FORMATION OF THE SCIENTIFIC PRINCIPLES TO IDENTIFY THE OPTIONS OF INFORMATION CAPACITY DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY | 346 |
| Olvinskaya J.O. DIFFERENTIATION UKRAINIAN REGIONS BY LEVEL OF HUMAN DEVELOPMENT | 350 |
| Sotnychenko L.L., Zaderey A.Y. PLACE OF INFORMATION SUPPORT BODY IN A MANAGEMENT SYSTEM OF REGIONAL INFRASTRUCTURAL MAINTENANCE..... | 353 |
| Tymkiv S.M. EVALUATION OF INVESTMENT ACTIVITIES IN UKRAINE ON THE BASE OF CORRELATION-REGRESSIVE MODELS | 358 |
| Tokar I.I. THE GENERAL CHARACTERISTIC OF ACTIVITY OF AUTOMOBILE TRANSPORT ENTERPRISES KHARKIV REGION..... | 361 |
| Chychkan I. I. BANKING SYSTEM STABILITY ASSESSMENT | 364 |

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Mutafchieva-Bakalova V. L.

Doctor of Economics, Associate Professor

Minkov T. Y.

Doctor of Economics, Chief Assistant Professor

University of National and World Economy, Bulgaria

PROBLEMS OF ENERGY EFFICIENCY OF TRANSPORT IN BULGARIA

The article is dedicated to one of the most topical problems related to the development of transport during the last decades, i.e. the options and ways to improve its energy efficiency. This creates opportunities for overall reduction of the adverse environmental impact of transport. The different types of transport are discussed in brief based on different indicators related to energy efficiency. Relevant analyses are made based on statistical data.

Keywords: *energy efficiency, energy intensity, transport, alternative fuels.*

The significance of improving energy efficiency of economy is undisputed at the current stage of public-economic development, which is identified with growing needs, on one hand, and increasingly felt depletion of conventional energy sources, on the other hand. Even if we accept the assumption that conventional sources are actually not as limited as claimed, countries are involved in a peculiar battle and rivalry for greater access to them. Once or another, the economic logic of each activity involves reduction of resources and costs for its operation, and transport is no exception to this rule.

Transport can be described as a highly energy consuming branch because a great part of the final energy consumption is due exactly to it, while its share in gross value added is considerably lower. However, energy efficiency is important not only at a macroeconomic level but also for each company and for each economic entity in its pursuit of boosting the total efficiency of its business.

All said above makes it obvious that transport fits perfectly well in the concept of sustainable economic development and during the last years, it is one of the weak points in its realization, consuming significant efforts. Nevertheless, the implemented policy is not always fully adequate and leading to the expecting result and the results, achieved in Bulgaria, increasingly prove this point of view.

Analysis of the energy policy in the country during the last years shows that most of the identified objectives are to a great deal advisable and they mostly concern households and industry, and transport is involved to a lesser degree, indirectly and partially. It is worth mentioning that the measures in this connection should be divided in two main groups. The first group comprises the package of measures, which is a part of the common energy policy and energy strategy in the country. The second group comprises the measures that affect mostly the branch itself and the economic entities, involved in it, and they basically aim at improving their general efficiency.

Regarding the energy balance of the country, the positive phenomenon is that in energy generation, the share of renewable energy and biomass is gradually growing. Nevertheless, the share of coals is very high and the share of nuclear energy is dropping. The adverse effect is that import remains higher than domestic generation, yet statistics shows that the greater part of EU member states are highly energy dependent on third countries.

The main indicator, used to evaluate energy efficiency, is energy intensity of the economy. The country's economy is specific for its high energy intensity – highest amongst EU member states. The gross national energy consumption varies in years but in general, it drops in the years of crisis. The energy intensity of the economy has dropped during the last years but it is still high above the average European levels. The objectives, set for 2020, are achieving twice less intensity as compared to 2005, but this will still keep us at levels much higher than the average of EU.

What is positive is that during the last years, the share of renewable sources and electric energy is increasing on account of the energy from conventional sources. Within the structure of final energy consumption, transport and households tend to increase their share, while industry tends to decrease it, and transport is now holding the first place with a share of over 33%. The relation between final and initial energy consumption varies in years, yet its percentage remains

about 50 – far below the average values for EU (about 70%), which means that energy resources in the country are used extremely inefficiently.

Given the total high energy intensity of the country’s economy, the energy intensity of the transport branch still remains high. There are several factors with an impact on energy efficiency in transport, which could be presented as follows:

- Type and quality of used fuels;
- Type of the means of transportation in terms of used energy sources;
- Age and technical condition of the fleet;
- Type and condition of the transport infrastructure;
- Proportion between the types of transport in the transport network;
- Qualification of the personnel, employed to operate and service the means of transportation, machinery, equipment, etc.;
- Conditions of servicing transportations.

The condition of these factors in the country could currently be identified as adverse. The world economic crisis additionally consolidated the effects of the transition crisis and transport companies found themselves in a highly delicate situation. They didn’t have sufficient financial resources to renew their fleet and at the same time, they had to meet high requirements after the EU accession. Bulgaria’s EU membership also had some positive effects, such as the right of cabotage, which gave many Bulgarian road transport operators some breathing space in the years of crisis. The bad political relations with Russia has had an additional negative impact on the branch and it now looks like the growing refugee crisis will also leave its impact on the branch.

Data shows that the energy intensity of transport in the country has been gradually dropping during the last years but the drop is highest during the years of crisis, which means that the results are not due to the taken measures but to some objective reasons instead. The types of transport are distinguished with a different share of final energy consumption, and road transport holds the highest relative share of over 86%, which is shown in Table No. 1.

Table 1

Energy consumption of transport in Bulgaria, million tonnes of oil equivalent

| Type of transport | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Rail | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Road | 1,6 | 1,7 | 1,8 | 2,0 | 2,2 | 2,4 | 2,6 | 2,4 | 2,6 | 2,6 | 2,5 | 2,5 | 2,7 | 2,4 |
| Air | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| River | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Pipeline | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Other types of transport | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

Source: EC, Directorate-General for Mobility and Transport

The share of air transport is also comparatively high – about 5% as compared to its share in cargo and passenger transport, information about which is presented in Figure No. 1 and Figure No. 2.

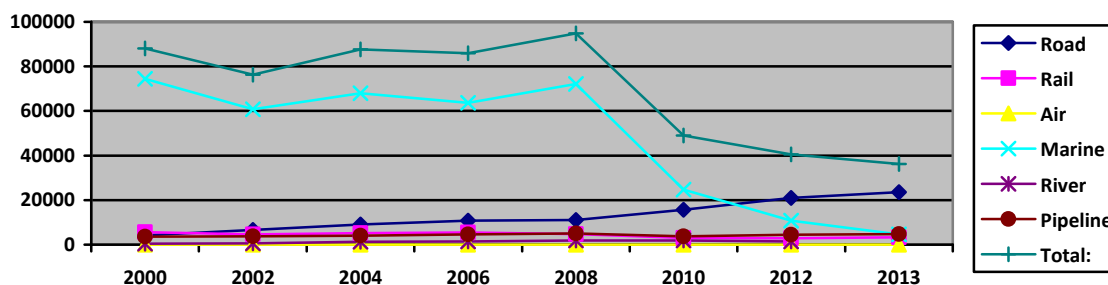


Figure 1. Cargo transportation work done by the different types of transport in Bulgaria, million tonne kilometre (TKM) (Source: National Statistical Institute)

Regarding the cargo transportation work done within the national transport system, a considerable drop is noticed in 2013, as compared to 2000, of almost 2.5 times. The reasons for this

are related mostly to the considerable participation of road transport in the produced tonnes kilometres, which has grown almost 6 times for the period in question. Its relative share in this indicator is 65% in 2013. Cargos transported by road are mainly short-distance, which causes the significant drop of the cargo transportation work done within the national transport system during the discussed period.

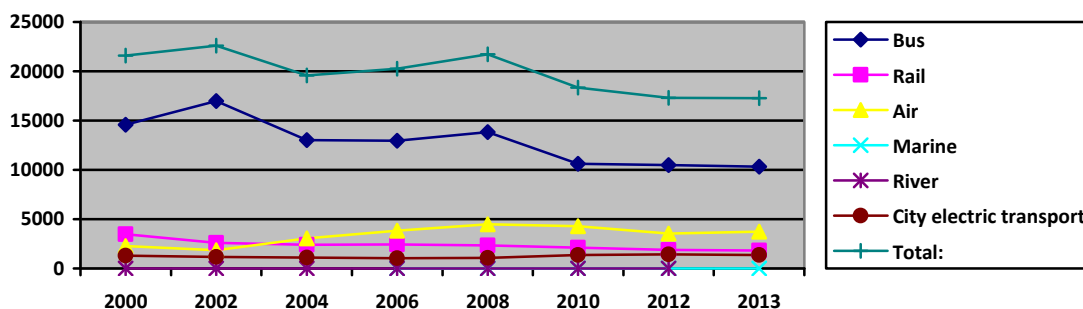


Figure 2. Passenger transportation work done by the different types of transport in Bulgaria, million tonne kilometre (TKM) (Source: National Statistical Institute)

In 2013, there is a drop of the passenger transportation work done by the different types of transport of 20% as compared to 2000. Bus transport holds the largest relative share in the realized road kilometers in 2013, amounting to 60%. There is, however, a drop of the value of the indicator with 30% as compared to 2000, which is mainly as a result of the increase in the number of personal means of transportation.

Some of the differences in the energy efficiency of the different types of transport are due to objective reasons related to the technical and operational specifics of the relevant type of transport, while others are more subjective and due to imbalances, admitted in the development of the branch during the last years and even decades.

Road transport has established as a basic energy consumer in the transport system, with a share of over 80%. At the same time, it is also characterized with high energy intensity due to a number of factors. It dominates in passenger transport, while in cargo transport is holds a main share. Liquid fuels are being mostly used, which achieve lower energy conversion efficiency and originate mainly from conventional sources. During the last years, the rate of motorization of population in the country has been high.

The main trends in the development of road transport in terms of energy consumption could be presented as follows:

- The fuel consumption of road transport in the period 2000 – 2014 gradually increases;
- Diesel fuel mark the greatest growth – over 2 times;
- There is also a certain growth of the use of propane-butane mixtures, while the use of gasoline is dropping;
- The share of biofuels is considerably increasing, mainly biodiesel, and the objective for 2020 is a share of 10%.

Rail transport in the country is specific for its relatively small share and use of energy from different sources. It is characterized with low energy intensity as compared mainly to road transport as well as air transport. The main reasons for this is its relatively small share in cargo and passenger transport in the country and the option for intensive use of electric energy, since about 70% of the railway network in the country is electrified.

The share of water transport in the consumed energy from different sources is small. It is distinguished for its relatively low energy intensity, falling behind only pipeline transport. In marine transport, energy intensity is considerably lower as compared to river transport. During the last years, despite all positive tendencies, water, and especially river transport is unable to successfully counteract the rapid development of road transport in the country.

As explained above, air transport is identified with high energy intensity and at the same time relatively high share in the energy consumption in the country. This is mostly due to objective reasons related to its specifics as a type of transport.

During the last years, certain changes in the final energy consumption of transport in the country have occurred, and data about its structure is shown in Table No. 2.

Table 2

Structure of the energy consumption of transport in Bulgaria

| Type of fuel | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|--------|--------|
| Consumed energy in transport – total | 1784 | 1888 | 1990 | 2255 | 2381 | 2578 | 2763 | 2618 | 2773 | 2694 | 2626 | 2929 | 3078 | 2778 |
| Gasoline | 692,6 | 595,9 | 641,1 | 615,8 | 587,5 | 571,7 | 635,8 | 627,4 | 628,5 | 647,4 | 610,6 | 564 | 540,2 | 442,4 |
| Diesel and gas | 773 | 855 | 865 | 1101 | 1246 | 1370 | 1468 | 1386 | 1555 | 1483 | 1459 | 1524 | 1612,5 | 1387,2 |
| Biogasoline | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 8,4 |
| Biodiesel | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,8 | 3,5 | 10,5 | 17 | 85,9 | 95,9 |
| Other biofuels | - | - | - | - | - | - | 5,4 | 2,3 | 2,4 | 0,3 | 3 | - | - | - |

Source: EC, Directorate-General for Mobility and Transport

The total fuel consumption of transport in Bulgaria, excluding 2013, gradually rises. The significant growth of the consumption of biofuels is a positive phenomenon.

In connection with the main factors that influence energy efficiency in the branch, the most important objectives to the energy policy are identified as follows:

- Increase in the share of biofuels and alternative fuels, in general, in the final consumption of fuels in the branch;
- Encouraging the utilization of means of transportation that use alternative energy sources;
- Modernization and completion of the transport infrastructure in the country;
- More intensive use of public transport and bicycles;
- Redirection of an increasing part of cargos from road to rail and river transport;
- Promoting the development of combined transportation;
- Improving traffic organization and management by more intensive use of intelligent transport systems.

In conclusion, it is worth mentioning that the country has significant potential for improving energy efficiency of transport by actively influencing the main determining factors. For the present moment, however, the applied measures are still fragmentary and do not lead to the desired result.

References:

1. Energy Efficiency Agency, Republic of Bulgaria.
2. European Commission, Directorate-General for Mobility and Transport.
3. Energy Strategy of the Republic of Bulgaria until 2020.
4. Energy Management Institute, Republic of Bulgaria.
5. Ministry of Economy and Energy of the Republic of Bulgaria.
6. Ministry of Transport, Information Technology and Communications of the Republic of Bulgaria.
7. National Statistical Institute of the Republic of Bulgaria.
8. Borisov, A., Study and Modeling of the Work of a Logistic System Unit during Material Flow Input. Technological Measuring of the Transport Process and Determination of the Resource for Ensuring the Input Activity, Research papers of T. Kableshkov University of Transport, S., issue 4, 2013.

Bartková Hana,

VŠB-TUO – Ekonomická fakulta, katedra účetnictví,

Stefanovová Zuzana

VŠB-TUO – Ekonomická fakulta, katedra podnikohospodářská, Ostrava, Czech Republic

PROPOSALS FOR THE TRANSFORMATION OF THE PENSION SCHEME

The paper is to outline the modifications of the current pension system in the Czech Republic, including particular changes so that the impacts on social and economic areas were acceptable for all residents and all strata of the population. Making this contribution the hypothetico-deductive method will be used, which starts with an analysis of existing facts, then the approximation method by which the proposals on pension schemes in the country will be

completed, and also synthesis, when on base of certain criteria will be created an integrated conception of the pension insurance system. In conclusion the changes that have occurred since January 1, 2015 in this area will be summarized.

Key words: *Pension system, pension security, social security, supplementary pension insurance, pensioners, solidarity, pension commission, retirement age, payments, state guarantee.*

Introduction

The pension system, along with many others, is an integral part of every society. It represents permanent dynamic process, which has been continuously changed and developed. The most characteristic feature of the Czech Republic and other European countries demographic development is the ageing of Europe's population that puts a strain on overstrained social system. Till 2050 the number of population in Europe will decrease from current 725 to 603 million. In 2030, according to the Czech statistical office, nearly a quarter of population in the Czech Republic will be older 65 years. According to estimates, in next thirty years they would contribute to the pension of 82 pensioners. A growing number of people of non-productive age will more and more exert pressure on the public finances that are facing a crisis.

Year 2015 has brought a lot of changes into the pension security area. Some of them were debated and passed by the government, others will be discussed and some are waiting for the pension commission's consideration.

Basic pension insurance together with sickness insurance has created a part of social security, as amended by act No. 582/1991 Sb., on the organization and administration of social security. Basic legal regulation which governs the entitlement to a pension, methods of determination of pension benefits and conditions of payment, is the Act No. 155/1995 Coll., on Pension Insurance, as amended, came into effect on January 1, 1996.

1. Raising the issue

The main goal of this paper is to suggest a modification of the current pension system in the Czech Republic, including its particular changes. There will be suggested our own proposals of the Czech pension system, so that the impacts on social and economic areas were acceptable for all residents and all class structures of population. The field regarding the social and economic aspects is working the data that cannot be quantified in numbers apart from common statistical and demographic figures. Therefore, drawing up this contribution, there will be used the hypothetico-deductive method, which starts with existing facts analysis, and the approximation method, with the aid of it, the proposals relating to pension insurance system in the Czech Republic in connection with increasing retirement age will be completed. Such hypotheses, from which it could be possible to deduce logically the other knowledge, are seeking in the following points. Our effort is concentrated on the most efficient and the easiest hypothesis in this field, when, by means of synthesis, the compact idea of pension insurance system will be created.

2. Fundamental theses of theoretical considerations for modification of pension insurance system

The meaning of this article is not to find a new revolutionary system, but make an attempt to specify particular steps at the same time permanently specifying and necessarily completing with respect to the needs of its social and economic stability.

We suppose that solving of retirement age from the social and economic point of view has to come out of some basic rules, unchanging in the future, if possible, and the whole system will be based on them. Then we present our own proposal of pension insurance in the Czech Republic, so that the impacts on social and economic spheres were acceptable for all inhabitants and all population strata.

We have worked on presumption that:

- 1. Every healthy citizen during his course of life is obliged to participate in compulsory pension security system, the aim of which is a non-violent transition from working to retirement period for both social and economic reasons.*
- 2. Up to now the system has to be based on the compulsory participation of the state in its establishment, administration, maintaining and security.*
- 3. It must be understandable for all strata of adult population including people with elementary education degree.*

4. *Both private and state solidarity is inevitable and verifiable. Without this, the solution of the pension insurance system is unthinkable.*
5. *Every individual will have his/her own account and thus he/she will decide jointly about his/her amount of pension, alternatively about the retirement date after reaching the age of 65, under fixed conditions.*
6. *Voluntary supplementary insurance via pension companies in the form of non-state organizations with the state guarantee for their economic activities.*
7. *Separation of the pension system and further spending and revenue items of the state budget.*
8. *An understandable transition from the current system to a new one with given economic rules.*
9. *The costs of the pension security administration will be covered by revenues from the economic activities with the means in trust. In case of surpluses they will be divided in proportion to deposits of individual persons.*
10. *In case of untimely death of a pensioner the rest of unpaid financial means 75 % will be divided within the inheritance acts and 25% will be left to the pension security administrator.*
11. *A minimum limit for the pension insurance is the minimum gross wage given by the state that should be always fixed as percentage rate in relation to the average wage.*
12. *Exactly and steadily given rules for people who are unable to work, ill over a long period and citizens without employment when it is impossible to secure this. The state should base on minimum limit for pension security in this case.*
13. *There is not possible to use any means from the pension security for another purposes before the retirement. The private pension funds then have to set the rules for participation in the decision-making about potential use of accumulated financial means.*
14. *To create some essential reserves for security and potential increasing of pensions during a decrease in economic performance of the society with impact on the inflation growth.*
15. *Solution to any employment interruptions in relation to compulsory contribution to the pension insurance.*
16. *Limitations of compulsory contributions and pension's amount for groups with extreme incomes.*

To solve such a complicated problem is not possible only on the base of strict mathematical calculations or one-time evaluation of the situation and acceptance of constant method. Organization and functionality of the pension system must come from the fundamental fixed conditions that won't be under the influence of time and always will create a long-term unchanged part of the Czech pension system. Their change should be taken into consideration only in case of irreversible changes in economic stability of the society or other unexpected crisis situations. Basic constant factors are:

- *Pension system is based on the mutual solidarity of working population, employers and state administration.*
- *Every citizen of the Czech Republic is under an obligation to take part in pension security scheme with security of organization and the state administration supervision.*
- *Compulsory participation in the compulsory pension scheme for healthy citizens has been set for the period from 25 years till their death, till the retirement age 65 years at the maximum.*
- *Every healthy citizen will contribute the deductions from monthly gross wage to the pension insurance scheme at the amount given by legislation.*
- *As up to now every employer will contribute the deduction for employees at the amount given by legislation as well.*
- *Every citizen of the Czech Republic will have his/her personal pension account opened at the state social security administration to which the deductions and contributions from employers will be credited continuously.*

- *From collected financial means will be calculated the amount of pension from the age of 65 to 85. The calculated level must not decrease under the level of minimal limit given by legislation.*
- *The state administration will guarantee a pension at equalized amount from its reserve fund to every citizen under the age of 85.*
- *Not withdrawn financial means on personal pension account in amounts corresponding to 75% will be settled during the inheritance proceedings.*
- *Revenues of the state administration from the economic activity together with financial means on the private accounts of the citizens will be used within the reserve fund.*

2.1 Proposal for a change of compulsory participation in social security system

The system will be respected by every citizen provided consistent observance of all duties that the state administration takes over. If reasons for the retirement age increasing are clearly presented to people, then this increasing won't be unacceptable to them. The increase in the retirement age is for every citizen, for whom it is necessary to accept it with respect to his social status, unpleasant, because he/she himself does not decide about the length of working activity, but this limit is given by legislation. Keeping legislation, the amount of pension will always be guaranteed. If he/she realises during the gainfully employed period that it is mainly his/her responsibility to ensure an appropriate standard of living at the retirement age, than he/she will have been preparing for retirement during the whole gainfully employed period. Next suggestion for the pension insurance system modification is aimed at the area of common social insurance of married couples. Fair pension for married couples should in practice look this way that they will have one shared assessment basis and the future old age pension for period of married life will be divided between both partners. Common social insurance for married couples should come into existence automatically and be finished in case of divorce or retirement of one of them. Working team of the pension commission has suggested yet, so as this provision concerns only the persons living inside marriage or registered partnership. In connection with this change the widows' and orphans' pensions should be cancelled.

2.2 Proposal for a change of state guarantee for pension scheme

As suggested pension reform supposes, state must be a guarantor for the pension insurance as so far. Government has approved the cancellation of pension savings system, a new second pillar of the pension system. The launching of needed modifications including increase in the retirement age are fully within the state's scope, therefore there is no need to change present performance of the social security system, which is implemented by the Ministry of Labour and Social Affairs.

Considered conceptual modifications are based on the elementary condition that every citizen will have his/her own pension account, to which regular deductions from monthly gross wage will be credited to the pension system during his gainful employment. This way the larger extent of transparency of the whole system will be set and thus, also its credibility will increase. Pension security of every individual will be linked to his gross wage. For an activity connected with the administration of the pension insurance, the state social security administration has to create necessary funds. We suppose that as up to now, through the successful use of financial means collected on the pension security account or other sources from the state budget, all operating costs will be covered. In any case, to cover administrative operating costs should not be misused the financial means recorded on accounts of individual persons. The system must be clearly regulated by legislation from the side of state so that it couldn't be abused for other purposes. By means of introducing of personal accounts will be eliminated an uncontrollable pouring of money between active population and pensioners, thus it can contribute to making it transparent. Annual audits of economic activities should prove the sustainability of the system under considered preconditions, alternatively the necessity of its reworking. Security of the system must be suggested with the aim to prevent illegal machinations with these financial means. If administration, maintaining and security of the system are treated properly, the suggested pension system becomes trustworthy, thus also fair for all social classes.

2.3 Simplification of the pension system

Comprehensibility of the pension scheme now is given by description of potential forms of pension savings, simple bonds among worked time, gross wage, amount of saved up financial means and the retirement.

The base of pension security is and always will be the compulsory legally binding participation of each citizen, guaranteed by state, and also voluntary on the ground of own decision of every individual to improve his standard of living during his retirement at the retirement age.

Guaranteed, compulsory pension security ensured by the state should be based on these united basic conditions:

- *Date of the retirement after the final period of rise at the age of 65 years.*
- *The base of deductions to pension security for gainfully employed individual is monthly gross wage.*
- *Compulsory deduction of each individual is 10% of monthly gross wage.*
- *Compulsory deduction from each employer is 15% of monthly gross wage for each employee so that on pension account would be credited only a percentage regard to the amount of monthly gross wage. The higher gross wage contrary to the average wage, the lower share of 15% the employer deduction. The rest to 15% would be credited to reserve fund for the need of increasing the pensions at potential growth of inflation or to cover unavoidable solidarity, see table below.*
- *Amount of basic pension guaranteed by state can be calculated and will be paid out monthly.*

Now we are stating our presumptive proposal of theoretical recalculation.

Presumptive theoretical recalculation:

$$\text{Monthly pension} = \frac{\text{Saved up amount for working period}}{20^* \times 12^{**} \times 1,05}$$

20* - period of 20 years of pension from the age of 65 to 85
 12**- 12 months
 1,05 - coefficient of reserve on the account for unpredictable essential pension rise, depending on inflation

Example:

| | |
|--|---|
| at the average pay | 24 503 CZK |
| for 40 years of employment will be saved | |
| (personal account) | 24 503 x 40 x 12 x 0,25 = 2 940 360 CZK |
| Pension monthly | 2 940360/20x12x1,05 = 11 668 |
| CZK | |

Source: own calculation

It means that at running employment from the age of 25 to 65 years, through the above mentioned calculation, there is secured the pension at the amount of 60 % of net monthly wage after 15 % tax deduction and 5% health insurance payment. The amount of tax and health insurance deduction need not always be in such considered amount with regard to the need of state budget ensuring.

2.4 Proposal of a change in the area of state and private solidarity

No pension system is able to get by without state and private solidarity. If we want the social conditions in pensioners' old age to be dignified, corresponding with their way of life during the period of economic activity and maturity of the nation, then it is necessary to ensure needed solidarity under the terms of law.

Private solidarity should be so far embodied in contribution of employers in supposed amount of 15% of the employee's gross income with the obligation of deductions to his pension account in the maximum amount, at gross wage under national average. At gross wage at the level above the national average the percentage of deduction will decrease according to the gross wage

amount. With an increasing income of an employee, the deduction of an employer to personal account should decrease to the given minimum. The social security administration will manage the remaining part to cover financial needs of solidarity.

Further it is possible to ensure the private solidarity so that to the pension accounts of persons, whose gross pay constantly exceeds the national average, won't be credited the revenue of economic activity with finances during the time of pension security.

The state also has to ensure the necessary financial sources for old-age pensions above 85 years that is in the amount of modified paid out pension before given limit 85 years. This way it will come to certain equalization of pension with respect to the need of ensuring the increased care for these citizens. Using the suggested solution there would be ensured needed financial means to cover services for all citizens older 85 and without the difference in social status before the retirement.

Nowadays, the average pensions are around 10 970 CZK. Minimum wage depends on the economic level of state and it can't be linked to the requirement of adequate pension security. There is the need to ensure social security for all strata of citizens so that the poverty would not affect ones with a responsible attitude to working activity not even during the time of their retirement. The pensions absolutely should not decrease under the level of pension calculated from the minimum wage in a given year. In case of not reaching this limit by a responsibly working man at his pensionable age the state must, within the bounds of solidarity, ensure the pension corresponding with this limit.

2.5 Personal pension accounts

Every individual having his/her own personal compulsory pension insurance account will be able during his/her working activity to oversee continuously the balance of his/her financial means in his account, through which a personal check will be secured with the possibility to solve immediately some possible imperfections. Further they will be able to evaluate their opportunities to increase the pensions through any supplementary pension insurance at pension companies.

In won't be possible to pay out the old-age pensions from compulsory pension insurance system before reaching the retirement age, i.e. at 65. Further a pensioner will be able to decide, if he will continue with working activity above the given limit with or without his participation in compulsory deductions to the pension system. If the pensioner still stays employed, then there won't be solidarity of his employer, thus his deductions for the employee at the amount of 15% of his gross wage will lower. Thanks to such provision the conditions for the vital pensioners' employment will improve. Moreover, according to the Constitutional Court judgment, all working pensioners can reduce tax by basic discount for 2014 a 2015, but also the discount for the year 2013. To obtain the sources the pensioner has to apply his employer for money or submit supplementary income tax return. To refund money can also those pensioners, who do not have additional income to their income, but their pension exceeds the amount of 306 000 CZK per year and it is subject of taxation.

2.6 Proposal for the change of voluntary insurance

Every citizen can make a decision to take out next however voluntary supplementary insurance for his old age within voluntary insurance at the private pension companies and can influence his pension amount, so that he uses the opportunity and arrange for himself the improvement of his social and economic status in old age with his own decision. The companies dealing with the supplementary pension insurance have to secure the accounts of their insured persons against depreciation under the state supervision. Security must be at the level of compulsory pension insurance. This form of supplementary insurance is needed to treat with properly legislation. Participation in voluntary supplementary insurance will always be up to the decision of individual and relevant society and between them the contractual relation will come into existence. The contractual relation should enable to every person insured, under certain conditions, to withdraw from the contract, so that the way of the financial means utilization will be up to him, but after reaching 65 years. The insured person will be able to decide to withdraw at once or as-you-go-along, according to the rules given in advance under the terms of contract. The insurance

should be organized this way, that the amount of deposit and regularity of the insurance will be up to the citizen and thus his independent decision making, when a in what amount the insurance will use, is ensured. In case of premature death, the financial means will be transferred without their taxation to inheritors to their personal accounts of compulsory pension insurance within the proceedings of heritage. If no heir is found, the means will be transferred to the state reserve pension fund.

2.7 Proposal for financial means management change

It is necessary, for credibility of the compulsory pension insurance system so that the system manages the invested finance separate from others revenue and expenditure items of state budget. Within scope of Czech Social Security Administration should the pension revenues be separated from others incomes, which cannot be oriented to personal accounts of individuals due to impossibility to determine their necessity. With regard to the amount of financial means saved on personal account, everyone, through his responsible attitude already during the period of working activity, can decide about his pensions' extent. In case of the death before reaching the retirement age, the deposited financial means will be transferred according to given rules on accounts of survivors in relation to right of heritage and the account of the deceased will be cancelled. In this way should be acted during the death before 85. At the age of 85 years the personal account of a pensioner will be cancelled or minus balance of the state subsidy will be registered for surviving pensioner. Maximum pensions from compulsory pension insurance in this period for all pensioners should reach the amount corresponding with calculation from average gross wage in given year and ensure thus the same conditions for all categories of pensioners reaching the age above 85. This is to secure also sufficient amount of finances for provision of old citizens with pensions lower than average, depending on a help of other people, e. g. nursing care.

Administration of pension system in the future will be also secured by social security administration. It should deal with entrusted finance so that the revenues from money management will cover needed costs.

In case of surplus, the finance should be collected as a necessary reserve during negative fluctuation between revenues and expenditures of pension insurance. All financial means and manipulation with them should be organized through chosen state bank, because in fact it is a case of financial sources of state, but on the account of pension insurance itself. In case of exceeding of needed reserves on the account than should be possible to transfer the finance on the personal accounts of insured persons in relation to savings. However, it is necessary to point out again a strict security of financial means against their misuse by launching the internal tools of checking mechanism, as is common rule for the Polish joint stock companies, so as all individuals act in their best interest with dutifulness matching a professional nature of their manners.

In particular points of the conception it was indicated, that economic activities with financial means of pension insurance is not and won't be easy nor in the future. Therefore, the accent is put on consistent management separated from other chapters of state budget. For the future the pension system must take into account the changeable inputs – thus system of risks, given e.g. by changes in the number of gainfully employed citizens, change in the number of unemployed people, stability of economy, changes in the number of pensioners above 85 etc. Therefore it is possible to create the reserve fund that could be used for potential subsidizing of missing financial means under pre-given conditions. Just in case that the system could collapse then will be necessary to come up to some interventions in primary inputs by way of legislative measures.

In pension funds the financial means must be managed similarly as in banks, but with some differences. A question remains to be answered, if some types of pension funds shouldn't be state-owned because of their running safety. If the pension funds weren't state-owned, then would be necessary to rearrange the contractual relations into unified form with respect to legal security of the deposits. All pensioners must have their deposits secured against their misappropriation. If the deposits weren't secured enough, then the supplementary pension insurance in pension funds wouldn't meet with a needful interest of citizens.

In case of compulsory pension insurance and insurance within funds the state makes a commitment to pay out the deposited resources at minimum amount of deposited financial means and the private pension funds have to be compelled to paying out them by the government control.

2.8 Proposal for transformation of current system into suggested one

The transformation of current system should be prepared this way so as impacts on the state budget wouldn't become evident or were minimized. During the period of preparation have to be founded a register of personal accounts of all economically active citizens. The founding of the account should take place before the launching of the new system, that is in this way, that on an account of all persons participated in pension insurance system will be calculated savings for past working period from the average gross wage of each individual and years worked from the age of 25 years till the day of recalculation. Recalculation for the new pension system have to be performed to the date given by state administration based on average gross wage in the year, when the recalculation is carried out to avoid wilfully increase of income before the recalculation. Doing recalculation will be proceeded similarly as calculation of pension amount. On given example there is stated a specific case of recalculation. By this recalculation the state budget won't be burden with a lack of money, because the point here are not particular financial means, but only data required for calculation of the pension after reaching 65 years.

Initial data for theoretical recalculation:

The term of recalculation is the year 2014.

An employee is employed from his 25 for period 25 years and pension insurance deductions have been carried out.

His average wage in 2014 is 24 503 CZK.

Deduction for past period will be calculated by amount of 20% of average gross wage.

The sum credited to personal account will be calculated as follows:

$$24503 \times 0,2 \times 25 \times 12 = 1\,470\,180 \text{ CZK}$$

Source: own source

The amount will be credited to the insured person account for past working period before the year 2014. Within next period till reaching 65 years will be proceeded according to the new system. To the account will be always credited 20 - 25 % of monthly gross wage depending on its amount (10% of the pay of a person insured and 10 - 15% the employer will pay as a compulsory deduction from gross income of employee). How often will state administration inform about the balance of financial means on the accounts, will be up its decision. Every citizen can keep his own record based on data for his tax return.

At what level the payments for unemployed or disabled people on the account will be credited, has to decide the state administration with respect to the possibilities of social security system.

3. Changes in 2015

These are mainly the changes following from recently passed amendment to the Act on Income Tax No. 267/2014 Coll., by which was changed the Act No. 586/1992 Coll., on Income Taxes, as subsequently amended, (further „AIT“), and following related acts. Above mentioned amendment to the AIT (Act No. 267/2014 Coll.) has abolished also most of provisions of Act No. 458/2011 Coll., on foundation of one collecting point, that should come into effect 1. 1. 2015.

The Act on Income Tax was amended mainly by the Act No. 267/2014 Coll., the Act No. 247/2014 Coll., on Care Service Provided for Children within the Children's Group, and related acts, as amended.

Among some changes we can count for example:

- Basic tax discount in amount of 24 840 KZK per taxpayer (2 070 CZK monthly) can make a claim also a taxpayer, who till January 1 of taxation period was drawing the old-age pension from the pension insurance system or from another foreign compulsory insurance system of the same kind - see § 35ba (subsection 1a) Act on Income Tax.

This discount can old-age pensioners claim based on the Constitutional Court judgment additionally also for 2013 and 2014.

- Tax advantage to the second and further supported child living with a taxpayer within jointly running household by 200 CZK, resp. 300 CZK , monthly - see § 35c and subs. of AIT.
- The limit for use of sympathy increase in tax has changed (tax rate 7%).
- The conditions for tax advantages at private life insurance are getting strict. Every, who wants to utilize the tax advantage from January, 1 2015, will have to have a contract concluded, that does not enable any extra withdrawals. Newly, the tax advantages of life insurance doesn't apply to the insurance contributions paid that is assigned to be invested by insurance company using non-guaranteed payment (so called investment component), but applies only to insurance contributions intended to cover insurance risk. That goes for both contributions of the employer and the payer - see § 6 (9p), point 3 (exemption from taxation of contribution from employer) and § 15 (6), AIT (non-taxable part of assessment basis from the employee's contribution).
- According to the Decree of Ministry of Labour and Social Affairs No. 208/2014 Coll. the old-age pensions, disability pensions and survivors' pensions, granted before 1. 1. 2015 have increased. Basic assessment of the pension common for all types of pensions, have been increased by 60 CZK from 2 340 CZK to 2 400 CZK monthly. Per cent measure of before granted pensions will increase by 1, 6 %. It is no need to apply for the pension rise, the Czech Social Security Administration will arrange the modification automatically and all the beneficiaries will receive the announcement about the rise of pension benefits. This way the average old-age pension should increase from January by around 200 CZK.
- From the three present reduction limits decisive for the calculation of the pension calculating base from personal assessment basis only two reduction limits have remained (one was temporary till 2014), which are 11 709 CZK, 106 444 CZK (the Decree of Ministry of Labour and Social Affairs No. 208/2014 Coll.).
- Minimum monthly insurance deductions to the voluntary pension insurance from 1. 1. 2015 amounts to 1 863 CZK per one person, who is not participating in newly launched pension insurance system (the sum in 2014 was 1 817 CZK), and 1 996 CZK for person involved in pension insurance (1 946 CZK in 2014).

4. Conclusion

To create a pension scheme working properly and fairly should be an unwritten rule for any politically oriented society. The point is that this is a very complicated problem, depending on an attitude of every individual up to its organization and management via state administration.

From above mentioned information results that the pension insurance system in the Czech Republic is needed to reform so as it was oriented to:

- bigger diversification,
- fiscal sustainability,
- more fair spreading out of generation burden,
- a specific increase in equivalence.

Pension system with its foundations has to create some appropriate conditions within the retirement age for all population behaving responsible during their working life. Any exceptions or other privileges for various occupations or other groups of citizens who can be integrated with difficulties must be solved by the means of different forms apart from compulsory pension system. It is not possible to understand the proposed conception as a dogma, but as a variant of the pension system solution with respect to social and economic aspects as a follow-up to unavoidable increasing of retirement age.

Literature:

1. Magazine Accounting Café No.1/2015 (on-line).

2. HUČKA, M. Company governance in the Central and Eastern Europe's countries. Ostrava. VŠB – TU Ostrava. 2012. ISBN 978-80-248-2937-1.
3. PŘIB, J. When to retire and how much for it, 8-th edition. Praha. Grada Publishing, j.s.c. 2007. ISBN 978-80-247-1856-9.
4. STEFANOVOVÁ, Z. PhD thesis. 2009.

Teuta Cerpja
PhD Candidate

Faculty of Business, "Aleksandër Moisiu" University, Tirane, Albania

THE EFFECT OF INTEREST RATE ON HOUSEHOLD CONSUMPTION (CASE OF ALBANIA)

The reduction of interest rate in order to increase consumption and private investment has been one of the main objectives of the Central Bank of Albania during this years, in order to sustain an economic growth. Theoretical and empirical studies have been supporting the idea that reduction of interest rate will create better conditions for financing the economic activity in developing countries and thus will help their economies to return to their potential level. Thereby, the factors that effect household consumption, the largest component of GDP, have been subject of many researches for various economists during previous time.

The aim of this research paper is to empirically examine the effect of interest rate on household consumption. The paper also will examine other macroeconomic variables impact, like; inflation rate and GDP per Capita effect on household consumption in Albanian Economy.

Conclusions will be based on the empirical results and also through a theoretical view. This study will examine annual data from 1992 to 2012, which are obtained from the World Bank. Also this paper tends to be a complement to the existing literature.

Key words: household consumption, interest rate, GDP per capita, inflation rate.

1. Introduction.

Private consumption is one of the most important economic aggregates, because it is closely linked to economic prosperity. As consumption increases aggregate demand and therefore investment also increase.

For Albania, private consumption is approximately 78.29 % of GDP (www.tradeingeconomics.com) and as a result, fluctuations in private consumption have important implications in manufacturing, employment and business cycles. For developing countries, for which the effect of policies regarding to consumption, savings, investment and economic growth are important, it has been paid a great attention for consumption response to changes in macroeconomic variables.

Decreasing of consumption expenditure is one of the problems facing today the Albanian economy. According annual reports of the Bank of Albania, due to increasing insecurity, albanian households have increased savings rate and smoothing consumption for another period (Bank of Albania, Annual Report 2014). In such conditions, monetary policy of BoA aimed reducing interest rates in order to increase consumer spending and promote private investment.

The effect of interest rate on consumption is a central concern in macroeconomics. The general objective of this study is to analyze the effect of interest rates on deposits on household private consumption of the the country for the period 1992-2013.

To determine the effect of interest rates on household consumption will be estimated aggregate consumption function, which includes interest rate as an explanatory variable. In this paper we used direct approach to evaluate the aggregate consumption function, which rather than interest rate includes some other variables that determine it, such as national income and inflation rate.

2. Literature Review.

The link between income and consumption has had a great attention since Keynes work, according to which the absolute current income are the main determinant of household consumption. Keynes suppose that the most important factor that determines the behavior of consumption and savings are current income, and other factors such as interest rates, may have little or no impact on household consumption.

Life Cycle Theory of Consumer assumes that households determine their level of consumption and saving in each period of their lives, by building expectations for earnings and their desires in the future, rather than just consider current income and expenses.

While under Permanent Income Hypothesis, household consumption is not associated with current income but is dependent on permanent income. Permanent income is defined as the average long-term expected income.

In theoretical literature as well as empirical studies on consumption function, interest rate is included in the model together with income and other variables. But their results are ambiguous on the effect that interest rate have on household consumption. In discussing the role of the interest rate and its effect on consumption, throughout the history of the study of consumer behavior, studies highlight the fundamental conflict between the income effect and substitution effect.

The substitution effect means that a rise in interest rates, will reduce the price of future consumption. This will induce households to substitute future consumption for present consumption, meaning that it will encourages people to save more for higher returns. On the other hand a rise in interest rates will rise income. The income effect means that higher interest rates will induce households to increase the present and future consumption of households and they will save less. Many empirical studies have paid attention to the interest rate effect on household consumption. Modern theories of consumption, however, are in compliance with both positive and the negative effects of interest rate on consumption, depending on the income effect as well as the substitution effect.

According Gylfason, the bulk of the empirical evidence accumulated since 1967 supports the view that consumption and interest rates are inversely related [Gylfason, Th., (1981). Interest Rates, Inflation, and the Aggregate Consumption Function. Review of Economics and Statistics, pp 233-245]. Based on the life cycle hypothesis of consumption. Gylfason conducted an empirical study on the effect of interest rates and inflation SH.BA aggregate consumption, based on quarterly data for the period 1950-1977. He found that the marginal propensity to consumption varies inversely with interest rates and directly with the rate of inflation. Empirical estimates concluded that there is a considerable sensitivity of changing consumption and savings as a result of changes in interest rates and inflation.

Campbell and Mankiw also conducted a research on relationship between consumption, income and interest rates. Based on the assumption of the Permanent Income, they found there was a very small, almost insignificant relationship between expected changes in consumption and expected change in interest rate [Campbell, Y., Gregory, M., (1989). Consumption, Income, and Interest Rates: Reinterpreting the Time Series Evidence. NBER Working Paper 2924]. According to them, expected changes in consumption are associated with expected changes in income. It is estimated that a 1 percent increase in income, would bring an increase of 0.5 percent in consumption. While changes in expected real interest rates are not related to the expected changes in consumption. According to the authors, changes that may occur in consumer behavior can not be interpreted as changes that are due to changes in interest rates.

Giovannini [Giovannini, A., (1985). Savings and the real interest rate in LCDs. Journal of Development Economics, pp197-210] assessed the expected rate of growth of aggregate consumption to changes in expected real rate of interest, for 18 developing countries. He concluded that only in five of the eighteen countries in the study, change in consumption due to the change of real interest rate was obvious. For the rest of the countries, the elasticity of interest rate on consumption was almost zero.

The role of the interest rate and the inflation rate on consumption function was also analyzed by Poole [Poole, W., (1972). The role of interest rates and inflation in the consumption function. Accessible at <http://www.brookings.edu/>]. The purpose of this study was to find how important is the role of interest rates and inflation in determining consumer behavior. Poole concluded that both interest rate and the inflation rate reduce consumption. This means that both of these variables have an important role in determining the consumption function.

3. Methodology

To define the effect of interest rate on deposit, GDP/capita, inflation rate, we run the regression model. The consumption function for this study is specified as:

$$C_t = f(INT, INF, Y) \quad (1)$$

where C_t : is household consumption at time t , INT is the interest rate on deposits at time t , INF is the inflation rate and Y is a proxy for GDP/capita. All values used for this variables are annually. Equation (2) can be expressed as:

$$C = \alpha_0 + INT^{\beta_1} + INF^{\beta_2} + INT^{\beta_3} + \epsilon^* \quad (2)$$

The specific model for the Albanian economy in log-linear form is given as:

$$\ln C_t = \alpha_0 + \beta_1 \ln INT_t + \beta_2 \ln INF_t + \beta_3 \ln Y_t + \mu_t \quad (3)$$

where α_0 is the constant, β_i represent the elasticity coefficients and μ_t is the error term.

The linear regression analysis is used in order to determine how well a model fits given data. Four are the variable used in this analysis, the Household Consumption Expenditure (which is the dependent variable), deposit interest rates, GDP/capita and inflation rates (which are the independent variable)

As GDP/capita is a proxy to income, we expect that an increase in GDP will have positive effect on household consumption. We expect that interest rates on deposit will have negative impact on household consumption, since an increase on interest rate on deposit will encourage households to earn more on savings and therefore cut down their consumption. An increase in inflation rate, would be translate to an increase in the general price level, therefore a higher cost of living. We expect a negative correlation between inflation rate and household consumption.

4. DISCUSSION OF THE RESULTS

To explain the relationship between variables according desired model we used technique of testing each coefficient separately and then all coefficients together. The result is as follows:

| Dependent Variable: LNC Method: Least Squares Sample: 1992 2013 | | | | | | |
|---|-------------|-----------------------|-------------|----------|----------|-----------|
| Included observations: 22 | | | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. | | |
| C | 17.99745 | 0.798307 | 22.54452 | 0.0000** | LNINT | -0.225097 |
| | 0.079997 | -2.813827 | 0.0115** | LNINF | 0.059715 | 0.017304 |
| | 3.451031 | 0.0029* | LN Y | 0.765472 | 0.053491 | 14.31027 |
| | | | | | | 0.0035* |
| R-squared | 0.981818 | Mean dependent var | 26.84051 | | | |
| Adjusted R-squared | 0.978787 | S.D. dependent var | 0.740006 | | | |
| S.E. of regression | 0.107779 | Akaike info criterion | -1.454506 | | | |
| Sum squared resid | 0.209093 | Schwarz criterion | -1.256135 | | | |
| Log likelihood | 19.99957 | Hannan-Quinn criter. | -1.407776 | | | |
| F-statistic | 323.9913 | Durbin-Watson stat | 1.623467 | | | |
| Prob(F-statistic) | 0.000001 | | | | | |

Source: Author's calculation

All variables are statistically significant at five-percent level according t-test. The estimated consumption function is statistically significant at the 5-percent level (in terms of the standard F test) and performs well by the relevant diagnostic tests. Table shows elasticity's of the variables. The elasticity of coefficient explains that there is an inverse association between interest rate on deposits and private consumption. A 1 percent positive change in interest rate on deposits, causes approximately 0.225 percent to decrease in household private consumption. The result for INT variable suggests also, that the rate of return on bank deposits has a statistically significant negative effect on consumption behaviour in Albania. It means that as interest rate on deposits increases, albanians reduce consumption because they desire to earn more by saving. This negative relationship between this two variables is consistent with economic theory and the most part of the empirical studies. This result suggest that in Albanian case the substitution effect predominates the income effect

The estimation of variables shows a positive relationship between GDP per Capita and household private consumption. We found that theories of consumption holds for consumption behaviour in Albania. The coefficient for GDP per capita is positive and statistically significant at

the one percent level. A one percent increase in per capita income seems to bring about 0.76 percent increase in the private consumption. Thus the Albanian experience provides support for the argument that, for developing countries, the level of income is an important determinant of the capacity to consume and to save. This implies that we have to promote policies in order to ensure that the economy develops; as the economy develops, unemployment rate is reduced as a lot of people secure jobs. In this way they jobs they will be able to increase consumption therefore stimulating aggregate demand and enhance investment in the country.

If we have an increase of 1% inflation will result in increase of 0.059715% of household private consumption. Perhaps it makes no sense and is not economically acceptable but one explanation could be that some level of inflation is required for GDP growth in Albania. In this case the challenge for policy makers is to be able to identify the level of inflation which is consistent with the level of economic growth.

The household private consumption function can be expressed:

$$\ln C_t = 17.99745 + 0.765472 \ln Y - 0.225097 \ln INT + 0.059715 \ln INF + \mu_t$$

In order to see if the results are reliable or not, we have made some tests of multicollinearity, autocorrelation, heteroscedasticity. The model has passed all of them.

An important part of the analysis is to test whether there is a link between the present value of household private consumption and past values of other variables. To analyze relationships of the variables we will use Granger causality test. The results are as follows.

| Pairwise Granger Causality Tests | | | |
|------------------------------------|-----|-------------|--------|
| Sample: 1992 2013 | | | |
| Lags: 2 | | | |
| Null Hypothesis: | Obs | F-Statistic | Prob. |
| LNINF does not Granger Cause LNC | 20 | 0.57621 | 0.574 |
| LNC does not Granger Cause LNINF | | 1.61737 | 0.2312 |
| LNINT does not Granger Cause LNC | 20 | 2.21598 | 0.1435 |
| LNC does not Granger Cause LNINT | | 6.30286 | 0.0103 |
| LNIN does not Granger Cause LNC | 20 | 2.87901 | 0.0875 |
| LNC does not Granger Cause LNIN | | 7.51148 | 0.0055 |
| LNINT does not Granger Cause LNINF | 20 | 0.64183 | 0.5402 |
| LNINF does not Granger Cause LNINT | | 1.54383 | 0.2457 |
| LNIN does not Granger Cause LNINF | 20 | 1.50534 | 0.2536 |
| LNINF does not Granger Cause LNIN | | 0.77893 | 0.4766 |
| LNIN does not Granger Cause LNINT | 20 | 5.23645 | 0.0188 |
| LNINT does not Granger Cause LNIN | | 0.75918 | 0.0482 |

Source: Author's calculations

The results of Granger causality test indicate that:

Inflation rate does not Granger cause household private consumption and vice-versa at 5-percent level. This means that between this two variable we have no causality.

Deposit interest rate does not Granger cause household private consumption but household private consumption Granger cause household private consumption at 5-percent level. The results indicate that there is unidirectional causality from household private consumption to interest rate.

GDP per capita Granger cause household private consumption at 10- percent level. While household private consumption Granger cause GDP per capita 5-percent level. The results indicate that there is mutual causality between consumption and level of output per capita.

Inflation rate does not Granger cause current deposit interest rate and reverse at 5-percent level. Between this two variable we have no causality. Also, inflation rate does not Granger cause GDP per capita and vice-versa at 5-percent level.

GDP per capita Granger cause current deposit interest rate and also current deposit interest rate Granger cause GDP per capita. The results indicate that there is mutual causality between deposit interest rate and level of output per capita.

5. Conclusions

Household consumption and interest rate have an important role in economic growth in every economy. The results of our model are consistent with our expectations and have actually thrown light on some policy-related variables that have significant impact on household consumption for the period under consideration.

Interest rate on deposit has a negative impact on household consumption. This study suggests that lower interest rates lead to higher consumption levels. Thus policymaking institutions should increase consumption spending and investments through lower interest rates in order to promote economic growth.

The study also showed a positive relationship between GDP per Capita and household consumption. This implies that a country, with a sustainable economic development, has low unemployment rate and more people will have more secure jobs which will be able to increase consumption spending and therefore stimulating aggregate demand and investment also.

The study found also positive and significant relationship between inflation and household consumption. Maybe it's not economically acceptable, but the explanation could be that in Albania, as an economic developing countries, some level of inflation is required for GDP growth. It is challenge for policy makers to identify the level of inflation which is consistent with the level of economic growth.

References:

1. Ando, R. & Modigliani, F. (1963), "The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests" American Economic Review, vol. 53, pp55- 84.
2. Balassa, B. (1989), "The Effects of Interest Rates on Savings in Developing Countries" World Bank Policy Research Working Paper Series 56.
3. Browning and Lusardi (1996), .Household Saving: Micro Theories and Micro Facts., Journal of Economic Literature.
4. Campbell, Y. & Gregory, M. (1989), "Consumption, Income, and Interest Rates: Reinterpreting the Time Series Evidence," NBER Working Paper 292.
5. Dusenberry, J.S. (1949), "Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviors. Cambridge: Harvard University Press.
6. Damodar N. Gujariti "Basic Econometrics" fifth edition.
7. Elmendorf Douglas, W. (1996), "The Effect of Interest Rate Changes on Household Savings and Consumption for U.S.," Economics and Statistics, vol. 68 (4), pp 547-553.
8. Gylfason, Th., (1981). Interest Rates, Inflation, and the Aggregate Consumption Function. Review of Economics and Statistics, pp 233-245
9. Hall, E.R., (1988), "Intertemporal Substitution in Consumption" Journal of Political Economy, vol. 96 (2), pp. 339-357.
10. Hall, E.R., (1985) "Real interest and consumption" National Bureau of economic research, Working Paper No. 1694, pp. 34.
11. Kapoor, M., & Ravi, Sh., (1999) "The Effect of Interest Rate on Household Consumption: Evidence from " a Natural Experiment in India," American Economic Association.
12. Hermann-Josef Hansen "The impact of interest rates on private consumption" Discussion Paper 3/96.
13. Mishkin, F. (1995), "Symposium on the Monetary Transmission Mechanism" Journal of Economic Perspective.
14. Nakagawa, S.I. Oshima, (2000), "Does the decline in real interest rate stimulate households' consumption?" Working Paper 00-2, Research Bureau, Bank of Japan.
15. Orazio, P.A. & Weber, G. (1993), "Consumption Growth, the Interest Rate and Aggregation" Review of Economic Studies, vol. 60 (3), 631-649.
16. Orazio P.A. & Weber, G. (1995), "Is Consumption Growth Consistent with Intertemporal Optimization? Evidence from the Consumer Expenditure Survey," Journal of Political Economy, vol. 103(6), pp. 1121-1157.
17. Smith, P. & Song, L., L., (2005) "Response of consumption to income, credit and interest rate in Australia" Melbourne Institute of Applied Economic and Social Research.
18. www.bankofalbania.org
19. www.worldbank.org

Sanie Doda
Dr., Lecturer,
Shkelqim Fortuzi
Prof. Ass.

Aleksander Moisiu University, Durres, Albania

PERSONAL FINANCE MANAGEMENT HELPS IN CRISIS MANAGEMENT

Money management is a widely discussed topic in the contemporary finance literature. Albania has experienced a difficult economic and political transition and Albania still has not started functioning special counters or agencies that are only in terms of personal finance. This is one reason why today the majority of Albanian families have problems with personal finances. The purpose of this study is to attempt to strengthen the understanding of money management and financial decision making as well as provide a background on the financial situations in Albania. The study claims to be a turn towards building a budget, and how we operate with payments, and how to save in order to achieve welfare etc. Financial planning should reflect value of individual and include: spending plan, savings plan, risk and capital accumulation plan. This paper aims to show that the effective management of personal income brings them closer to a peaceful life and welfare.

Keywords: *management, plan, personal finance, income, expense.*

1. Personal Finance Management

Personal finances are very important to maintain the balance of the individual economy. Today, the majority of Albanian families have problems with personal finances, so it must learn some management elements that can be very useful for anyone. By Location can say that in Albania, in rural areas information on how to better manage their personal finances is less. That's because education and their level of living is lower. If we compare rural areas with urban areas in Albania, said that people in rural areas are more likely to deposit their savings in the bank. Important to organize our personal finances is to develop more detailed monitoring on all income and monthly expenses, knowing how much money must have come and how much has been spent. Only in this way will we will have detailed information which is the main source of income for the family.

In three broad areas of finance:

- personal finance
- business finance and public finance are developed institutions
- procedures
- standards

and specialized objectives. Branch of finance that is the subject of this study is centered individual and his personal income.

Personal Finances address issues such as:

How much money will be needed for the individual or family at different periods in the future?

Good management of personal finances is important for maintaining a stable family in financial terms.

Good financial planning and maintaining financial stability will also help to prevent the financial crisis, which in many cases are associated with social consequences without adjusting for example divorces and other consequences that distort normal continuation of a healthy family or of an individual personality by phenomena unconditional not rationally acceptable (Hanna, S. D. & Chen, P. 1997). In positions of researchers and from personal experience evidenced projections need to focus on some basic points that serve the achievement of the goal intended.

The process of financial planning is not an event separate from situations that may face individual, but an evolution associated with predictable circumstances and unexpected ; The planning process should take into account: the constant changes that occur in our lives, our resources and financial decisions casual and mature.

2. How will this funding be secured?

The Security of funds for the implementation of personal projects is difficult, but not impossible, because financially, we are well aware that there are a variety of options, which enable the creation of funds. Let's list some of them:

- 1- Salaries and bonuses.
- 2- Borrowings in relation to financial institutions.
- 3- Investment in financial instruments of disposable income.
- 4- Funds generated from sources outside the financial system as friends, relatives etc.
- 5- Projects

Salary is the main source where individuals provide their financial resources. Salary represents cash benefits, the employer gives the employee for work performed in quantity, quality and on time. The salary determined in the contract of employment entered into between employers and employees¹. Not going much to the legal definition, let him think as a main source of income to support daily operations and operations to meet the needs, where we can accomplish the desires.

In order to have a clear idea about financial instruments, let's give the main definitions in their clarification.

Share holdings of financial instruments into two major categories according to the relevant markets²:

- *Money market instruments*
- *Capital market instruments*

The difference between them lies in the period of maturity. Generally money market instruments enter all those instruments or securities that have a maturity of up to one year.

Funds from the inner circle social are an effective reasoned for display on low risk and access to alternative investments.

Drafts available, when they find interested parties for the creation of funds, for example, a market research segments, products or services in a particular market. Financial analysis of their validity accomplished primarily through the test of NPV (net present value)

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{C_k}{1 + D^k} - I$$

3. Components of personal finance

Personal finance components may include:

- checking and savings accounts
- credit cards and consumer loans
- investment in the stock market
- retirement plans
- social security benefits
- insurance policies and income tax.

So, all these constitute some of the main device of each member of society interested to learn to be aware of personal peace and security.

To manage personal finances is a value that is added gradually increasing and serves a chain of people:

1. primarily serves person. With a good money management you can wake maybe not rich, but can wake up without debit.

2. The management company worth as one of the important values that leads many people to the management of funds that exceed the value personal finances.

Albania has not started functioning yet separate counters or agencies, which are only in terms of personal finance.

¹ Ligjin nr.7702, datë 22.4.1993, Dekret nr.756, datë 13.1.1994, Dekret nr.1437, datë 1.4.1996, Neni 1

² <http://amf.gov.al/pdf/publikime2/edukimi/letra/cInstrumentet%20Financiare%20dhe%20Letrat%20me%20Vlere%20-%20Material%20Edukues%20%28PDF%29.pdf>

Warschauer (2008) addressed some major issues in financial planning, focusing on the kinds of families, new family of little people with little disposable income and savings, there may be less need for financial planning services, while a family with income and higher assets may have higher needs for financial planning services.

Plan a family financial needs firmness, because in this way the family will not face financial problems. (Yuh & Hanna, 2010).

Money is a tool, in which we support our unique values and priorities. Ultimately, the richest among us are those people who believe they have enough money to live a quality life and achieve financial sustainability.

Following the effective management of personal income, many Albanian families will be able to reach perhaps not a luxurious life, but would have a greater financial stability, more security nowadays.

According to Peterson. B, (2006) a family needs for financial planning services should be related to the complexity of the financial situation, the number of goals, the number of accounts, the level of financial resources.

Higgins (1983), considers the planning of finances personal as wide terms collection including:

- ✓ insurance
- ✓ taxation
- ✓ investments
- ✓ retirement planning.

A key component of personal finance is financial planning, which is a dynamic process that requires regular monitoring and reassessment.

Peterson (2006) suggested that a family needs for financial planning services should be related to the complexity of its financial situation, which he said should depend on the number of goals, the number of accounts, number of persons in loading and level of financial resources. He noted that the need for financial planning services must be balanced against the cost of services. In developing our personal finance may not involve money that was not recorded in our accounts. Simple mechanism, to put on a sheet of personal finance is all Excel program, as a means to lay the information can be very useful.

A key step in financial planning is to set clear goals. Once goals are set, they should be defined priorities and timeframes may be calculated to achieve each goal. Therefore wishes to be kept in close confines to avoid serious situation economically.

Life is long and beautiful. Money is an essential component to live and so it is advisable that with good management of our financial resources is a way to live a tranquil life as long.

Credits, budgeting ,and additional revenues are important components of personal financial management.

Increased cost of living has become a necessity that we plan and use our financial resources in an appropriate manner. If we are able to keep a certain amount of money every month for urgent needs, or for our future because the time will come when I want enough money for entertainment and vacation, even to buy a car or home. Saving during each month is an important aspect of financial discipline taught and this is an effective method for effective planning.

Personal finance components can also include retirement plans, social security benefits, insurance policies and tax revenues well managed. Themes managed in this area include assessment of personal and family financial situation, setting goals, creating a detailed financial plan and monitoring and evaluation of a personal financial plan over time. More tips can be taken as an individual that can provide financial specialists thoughts to use adequate information on personal finance management. Recognizing closer investments, bonds, mutual funds, taxes, saving money, debt management and more. For this helps a very important word in our lexicon Financial:

Savings (Fry, TRL, Mihajilo, S., Russell, R. and Brooks, R. 2008) . Best way to stay motivated is to hold the a register to record any money that we have saved. Saving has a major impact on the financial security (Bell, E. & Lerman, RI, 2005).

4. Property Planning

An important component of personal finance management is planning and property. Each person can take care of his property designed to contain information detailed plan in order to achieve sustainability. Cawood F. (2005) discusses some ways to make our property more planned.

Listing of important names

Take a notebook and on the first record our birth date, social security number and therefore the rule of law country and city where we live. On the next page write down the number and address:

- ✓ Our legal representatives
- ✓ Someone who could have given us help and notary
- ✓ All persons in our loading care or financial support
- ✓ Someone who we wish to notify us if something happens to us.
- ✓ An important next step is to put all this information in a safe place.
- ✓ Making copies of all important documents have listed them separately and put our diary.
- ✓ highlight the originals in a safe deposit box. We give our users a clue or someone else like that we have absolute faith.
- ✓ There must include original copies of documents with legal force. In general, we appoint new person as the legal representative must keep them. Also, letters of agreements put our past in a safe deposit box.
- ✓ Back to the list of the most important papers in our block and put a caption notes that where we set each document.

Collection of property planning benefits

Planning enables you to control your property assets, as long life as well as after death.

The main objectives are:

- ✓ To ensure that you always care for the family
- ✓ The conviction that our activities go to people and / or organizations that we have chosen.
- ✓ To reduce the amount of taxes, fees and judicial obstacles to stabilize our property.

Family page

Finally we create end notebook where we order the box set home deposit insurance and who is authorized to open it. All our heirs, adult children, legal representative or someone similar need to know where we have located the folder and notebook. If nobody can find, your hard work has gone in vain.

The safe keeping in a safe place

We need to get something sure to set our important things for example a safe box to store our bank. The contents of our box is secret only we can know what it contains. The bank will give us a clue and will hold another step only one side of the box.

The main documents that we need to protect property

The most important documents that we need to protect the property and responsibility of our families when we outsource to are as follows:

- ✓ Testament
- ✓ Revocation loan
- ✓ Delegations to financial representative
- ✓ The delegations of representatives of health care, medical knowledge also as health care representative or proxy person.

Ensuring the future of the property with Testament

Each of us can know that he needs a will. If we leave this life without a will, or "non-inheritance", rules and laws decide how to divide our property where the court follows a formula.

According to Cawood F. (2005) to manage personal property, allows us to:

- ✓ Choose the person who will manage the property;
- ✓ Choose the name of the guardian of our minor child;
- ✓ To create confidence that we ensure our children without following the steps of Planning of our assets while providing and main taxes to save the heirs.

We have to draft our will, as soon as possible. Minimum requirements to be considered mentally capable of writing a will is for us to understand what we possess riches and who are members of the family. A person must be mentally capable when he writes or changes his will, even in this way it will be legally valid.

Important to be treated in personal finances is to build personal budget. Personal budget is a tool that helps us to become acquainted with our financial goals. Building personal budget helps us set priorities and determine how to achieve our financial goals.

5. The importance of prenuptial agreements

To assist in the preservation of individual wealth or inherited help us and prenuptial agreements. Despite the bad publicity, prenuptial agreements have escalated in modern times, the inability of modern marriage laws to meet the needs of many couples makes the concept of a marital agreement quite positive. Freedom to structure a marital relationship should not be determined by archaic laws that do not reflect the reality of family life change today. Prenuptial agreements are not romantic, but they are practical. A prenuptial agreement can avoid the trials and the negative effects of divorce. In Albania there are widespread premarital agreements, because of our country's culture and resistance to compare love to a business deal. But many civilized societies over the centuries have documented marital agreements with written documents. Therefore it is important the introduction of this concept, which in Albania is not applicable.

Important personal finance management prenuptial agreement not only friend, but also cooperation partners to build a budget closer to the demands and needs of the family.

6. Pension planning

Study retirement rules is within the theme of financial literacy. (Hung, Parker, and Yoong, 2009; Huston, 2010; Remund, 2010). When we are in a new age, we think we have enough time to save and invest and do not see as important to make plans for the future. Our future can be more confident when we plan, when we still have the opportunity to work intensively for the preservation and conservation of our resources to the future. Author a 1977 article in the Wall Street Journal has recommended that if we save 10% of income we can provide a secure retirement financially (Moffitt, 1977).

By income, considering age in a given moment and multiplying the estimated coefficient depending on the age and inflation, we can achieve the search results therefore the amount that will finally take our pension.

We need to identify our financial needs, thinking about retirement and leaving aside some money. The sooner you start, the more confident guard will feel in the future. Our savings should be increased gradually to support living during retirement. (Wilhelmson, K. Andersson, A., Waer, M. and Allebeck, P. 2005). There are many savings schemes and retirement funds available today. At first we can start to identify the right scheme to fund themselves. We can also invest in a business that can receive dividends during retirement.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

Components of personal finance include: checking and savings accounts, credit cards and consumer loans, investment in the stock market, retirement plans, social security benefits, insurance policies and income tax management, so all of these represent some of the major foreign currencies each member of society is interested to learn and be aware of peace and personal security.

Keeping personal finance is one of the difficult tasks with which individuals have to face. Successful financial management should not be seen simply as a short-term goal, but a goal that will bring the desired benefits in the long term.

For a good management of household finances it is recommended to open a savings account.

An account can help many families pay for future expenses, such as tuition fees, hospital bills, and other emergencies.

Many Albanians do not do a calculation to see how much money we will actually need to live when you retire, so they often underestimate this aspect. Citizens should compare with those recorded income declared by his employer making sure that the figures match, especially if you are employed in more than one job within a year. It is important to be examined every year.

If individuals have problems with managing their finances they need to transform their attitudes towards money management process and individuals you will always be a need to develop new strategies for their financial security.

References:

1. Bell, E. & Lerman, R. I. (2005). Can Financial Literacy Enhance Asset Building? Opportunity and Ownership Project, The Urban Institute, 9(6), f 1-7.
2. Cawood W. F and Associates Inc, Personal Finance for Seniors, FC&A, United States of America 2005, f. 100-300
3. Fry, T.R.L., Mihajilo, S., Russell, R. and Brooks, R.2008. The factors influencing Saving in a Matched Savings Program: Goals, knowledge of Payment Instruments, and Other Behaviour. Journal of Family and Economic issues. Vol.29, Iss.2: f.234-251
4. Hanna, S. D. & Chen, P. (1997). Subjective and objective risk tolerance: Implications for optimal portfolios. Financial Counseling and Planning, 8 (2), f. 17-26.
5. Higgins, David P. (1983). Integrating a personal financial planning major into existing curricula, Journal of Financial Education, Fall, 3 f.1-36.
6. Hung, A., Parker, A.M., & Yoong, J. (2009). Defining and Measuring Financial Literacy. RAND Working Paper 708. September. Retrieved from http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/2009/RAND_WR708.pdf
7. Moffitt, D. (1977, January 24). How some professional pension-planning ideas can show how much to save for retirement. Wall Street Journal, f. 34.
8. Peterson, B. (2006). Are households with complex financial management issues more likely to use a financial planner? Thesis, University of Wisconsin - Madison.
9. Warschauer, T. (2008). The economic benefits of personal financial planning. Proceedings of the Academy of Financial Services.
10. Wilhelmson, K., Andersson, A., Waern, M. and Allebeck, P. 2005. Elderly people's perspectives on quality of life. Ageing and Society. Vol. 25, Part 4, f. 585-601.

Drugová Barbora,

Ing. PhD

Department of Insurance, Faculty of National Economics
University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

THE INSURANCE AND THE INSURANCE MARKET IN SLOVAKIA

The paper is focused on the Slovak insurance and insurance market in the Slovak Republic. The Slovak insurance is well-developed. As many as 23 commercial insurance companies, of this number 23 associated in the Association of Slovak Insurers, operated in the Slovak Republic until 31.12.2012. Development of insurance in the area of life insurance in recent years is more dynamic than in non-life insurance. Commercial insurance companies operating in the Slovak insurance market offers a variety of insurance products. The Slovak Republic is gradually getting closer to the European average on the insurance market, which is about 67 percent in favour of life insurance.

Keywords: *commercial insurance market, life insurance, non-life insurance, indicators the insurance market*

1. COMMERCIAL INSURANCE MARKET

At present, our society is undergoing a period of important changes in both the social and economic fields. The Slovak insurance sector has gone through a period that has significantly affected its development by economic changes, mainly by the introduction of a market economy and the privatization of stateowned property. The development of the insurance market in Slovakia accelerated after 1990, when Slovenská poisťovňa lost its monopoly position. An important landmark in the insurance field was the adoption of the Act of the National Council of the SR No. 24/1991 Zb. on Insurance, as amended by subsequent legislation. Slovenská štátna poisťovňa was first turned into a stateowned company, and as of January 1, 1992 it became a jointstock company with the name Slovenská poisťovňa, a.s. In the process of demonopolization of the insurance business, other insurance companies, in the form of jointstock companies, were formed (Kooperativa, Otčina, Union, and so forth). Also, several foreign insurance companies obtained a license to operate on the territory of Slovakia, usually founding subsidiaries here.

The Act No. 24/1991 Zb. created conditions for the democratization of the insurance business, enabled the entry of foreign capital and thereby the formation of a competitive environment in the insurance market. In this Act, the supervision over insurance businesses has

been established. The position of the authority supervising the insurance business has been delineated by the Act No. 25/1991 Zb.

Another legislative step was the adoption of the Act of the NC SR No. 306/1995 Zb., amending Act No. 24/1991 Zb. on Insurance Business. The transition from special insurance funds to reserves has been made thereunder. A solvency tool for insurance companies conforming to the standards in place in developed countries has been introduced.

Another legislative step was Act No. 95/2002 Zb. on Insurance Business, Act No. 8/2008 Zb. on Insurance Business and Act No. 39/2015 Zb. on Insurance Business.

The insurance market is a part of the financial market. Besides the insurance market, the financial market is comprised of the money market, capital market, foreign exchange market and market in precious metals. The division of the financial market into the five said segments is purpose-oriented and historically limited. It needs to be mentioned that no sharp dividing line can be made between the respective financial market segments. These segments are interlinked by tools, entities, operations, ownership and the like.

The insurance market, being a segment of the financial market, is characterized by certain special features. It represents a system of different market tools and regulatory measures, which provide for the flow of funds and insurance services between insurance market participants in accordance with the principle of conditional recovery and nonequivalence.

The insurance market is the place at which supply and demand for insurance protection meet.

Insurance services, i.e. services of insurance protection, are specific goods sold on the insurance market. A need for insurance protection arises in each society due to the existence of different risks. Such risks have objective and subjective character and are divided accordingly.

The insurance sector, as one of the branches of the national economy, offers its respective goods (money services, i.e. insurance) on the insurance market. Insurance helps to resolve the main problems that may arise as a result of extraordinary and unexpected events. By this token, insurance performs the function of stabilizing the economic standard of business entities and the standard of living of private persons and has an irreplaceable part to play in the financial management of businesses and family budgets. The basis of insurance lies in the objective existence of risks that pose a danger to nature and any human activity. Humans should naturally strive to reduce the risks and the likelihood of losses caused thereby. Nevertheless, if we were to take the population of Slovakia, being the main market entity, as a whole, we would find out that insurance ranks the lowest in their personal consumption ladder. It needs to be mentioned that the proportion of life assurance to nonlife insurance is unsatisfactory in Slovakia compared to developed economies. As an example, this proportion in Japan is 78 to 22, in England it is 67 to 33 and in France 61 to 39 (CEA Number of companies, 2011). In Slovakia, the proportion of life assurance to nonlife insurance is 54 to 46.

Depending on the line of its business, an insurance company may carry out two different types of activities, namely those in the insurance market itself i.e. matching insurance supply and demand, and in the investment insurance market, being a part of the financial market i.e. investing free funds.

Business objects pursued by an insurance company in the insurance market proper consist of insurance, reinsurance and other associated activities.

The investment insurance market is based on the fact that insurance operates on the principle of raising reserves to eliminate the negative financial impacts of random events on the insured. Each insurance company must try to behave as a business entity and to invest temporarily free funds so as to make profit. The insured, in their role of indirect market participants, must believe that their insurance company will find the right spot in the financial market in which to place money.

The insurance market in developed economies is populated by many insurance companies. Each of them gets involved in this market by offering different insurance products and is interested in covering the widest possible segment (insurance market coverage). Competitor insurance companies keep track of the size of the insurance market covered and try to gain as large a share in it as possible by offering new types of insurance products.

As was mentioned before, 23 commercial insurance companies are operating in the Slovak insurance market nowadays. Figures on the relative shares of 23 of these companies, which are affiliated with the Slovak Association of Insurance Companies, are contained in the table given below (see Tab.1 Premiums Written by Members of the Slovak Association of Insurance Companies a.s. of December 31, 2013, expressed in euro).

Table 1

**Premiums Written by Members of the Slovak Association of Insurance Companies, total
(in euro) 31.12.2013**

| Premiums Written (in euro) 31.12.2013 | | |
|---------------------------------------|---|------------------------|
| | Insurance Companies | Premiums written Total |
| 1 | AEGON Životná poisťovňa, a.s. | 38 145 |
| 2 | Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s. | 572 267 |
| 3 | AXA životní poisťovna a.s., pobočka poisťovne z iného členského štátu | 62 535 |
| 4 | AXA poisťovňa a.s., pobočka poisťovne z iného členského štátu | 11 562 |
| 5 | BASLER Lebensversicherung - AG, pobočka poisťovne z iného členského štátu | 5 830 |
| 6 | BASLER Sachversicherung - AG, pobočka poisťovne z iného členského štátu | 3 926 |
| 7 | ČSOB Poisťovňa, a. s. | 81 164 |
| 8 | D.A.S. Rechtsschutz AG, pobočka poisťovne z iného členského štátu | 2 611 |
| 9 | ERGO životná poisťovňa, a.s. | 19 569 |
| 10 | Generali Slovensko poisťovňa, a. s. | 174 346 |
| 11 | Groupama poisťovňa.a.s. | 4 822 |
| 12 | ING Životná poisťovňa, a. s. | 78 889 |
| 13 | KOMUNÁLNA poisťovňa, a.s.VIG | 171 263 |
| 14 | KOOPERATIVA poisťovňa, a. s., VIG | 509 078 |
| 15 | MetLife Amslico poisťovňa a. s. | 126 058 |
| 16 | Poisťovňa Cardif Slovakia, a.s. | 9 656 |
| 17 | Poisťovňa Poštovej banky, a. s. | 69 285 |
| 18 | Poisťovňa Slovenskej sporiteľne, a. s. VIG | 41 524 |
| 19 | UNION poisťovňa, a. s. | 108 139 |
| 20 | UNIQA poisťovňa, a. s. | 6 330 |
| 21 | Wüstenrot poisťovňa, a. s.. | 59 825 |
| 22 | Slovenská kancelária poisťovateľov | 11 |
| | Total | 2 169 678 |

Ressource: The Slovak Association of Insurance Companies, Bratislava 2013

The insurance market formed by European countries may be designated as the greatest and most developed market of the world. The shares of respective continents in the global market are as follows: Europe 32%, Americas 35% (of which North America accounts for 33% and Latin America for 2%), Asia 30%, Africa 1% and Oceania 2%.

In the countries of the European Union, insurance businesses and the insurance sector represent a very important part of their economies. The main and core principle of the EU insurance market is to make arrangements so that each insurer encounters the same conditions across the whole territory of the EU when pursuing insurance business. This requires that the classification of insurance companies and classes of insurance be adjusted in all the member countries.

Conclusion

In conclusion it is possible to note that the insurance business, both worldwide and in Slovakia, undergoes development and changes all the time, to which the insurance market participants must constantly adjust. One of such changes consists of the unification of the European insurance market.

The Slovak insurance is well-developed. As many as 23 commercial insurance companies, of this number 23 associated in the Association of Slovak Insurers, operated in the Slovak Republic until 31.12.2013. Development of insurance in the area of life insurance in recent years is more dynamic than in non-life insurance. In Slovakia, the proportion of life assurance to non- life insurance is 54 to 46.

References:

1. DRUGDOVÁ, B.: Insurance Bussines. Bratislava.2013, ŠEVT.978-80-8106-055-7
2. Slovak Association of Insurance Companies, Bratislava (2012) Annual report 2012).
3. WAUGHAN,E.J.: Fundamentals of Risk and Insurance. New York: John Wiley and Sons, Canada, Limited 1992. ISBN 0-471-54553-8
4. www.slaspo.sk
5. www.cap.cz
6. www.nbs.sk
7. www.cea.org.

Koišová E.

Philosophie Doctor;

Masárová J.

Philosophie Doctor

Alexander Dubček University of Trenčín, Slovak Republic

EVALUATION OF HUMAN DEVELOPMENT IN THE VISEGRAD FOUR COUNTRIES

The human development is a wide-spectrum term which includes many attributes of the human society development. The foundation for the human development is the improvement of peoples' lives, increase of freedom and increase of opportunities for development and utilization of these abilities. An important indicator of the human development evaluation is the Human Development Index.

Key words: Human development. Human Development Index. Life expectancy at birth. Mean years of schooling. Expected years of schooling. Gross national income per capita.

Introduction

Humankind was dealing with the life quality as early as ancient times when this term was perceived as a blissful life formed with a set of sweet emotions and feelings, full-range complex of various factors which were connected not only with the subjective living but also with the position of the individual in the society and in the nature from a meeting individuals' obligation towards others or religious life perspective.[2] In recent times, the creation of the unified and generally accepted definition as well as the creation of the complex indicator, which would capture the quality of life in its complexity, is considered as a fundamental and ongoing issue. One of the indicators of the life quality measurement is the Human Development Index.

In this paper we compare the Human Development Index in the Visegrad Four countries. The aim of this paper is to examine similarities and differences of the human development level and its development. Herein, we used methods, such as time line analysis and comparison and synthesis. We have also used knowledge acquired studying vocational literature, scientific papers and data published on the web page of United Nations Development Programme (UNDP).

Evaluation of the human development by the Human Development Index

The human development is a wide-spectrum term which includes many attributes of human society development. It can be characterized as widening and deepening of peoples' possibilities to live a healthy, long and creative life. The human development is more than a simple fact that the individual is healthy, educated and accordingly reach. It is also an ability to assert oneself in a daily life. [4] According to Vojtovič and Krajňáková [13], along with the development of the new economy, knowledge economy, movement from industry economy to knowledge economy, the importance of the human capital, its knowledge and abilities is increasing. Above mentioned takes into account, when evaluating the human development, also the Human Development Index.

The foundation for the human development is the improvement of peoples' lives, increase of freedom and increase of opportunities for development and utilization of these abilities. United Nations Development Programme (2015) refers to two aspects of the human development: foundational (that is they are a fundamental part of the human development); and aspects that are more contextual (that is they help to create the conditions that allow people to flourish). Three foundations for the human development are to live a healthy and creative life, to be knowledgeable, and to have access to resources needed for a decent standard of living. The contextual aspects are:

participation in political and community life, environmental sustainability, human security and rights and gender equality. Once the basics of the human development are achieved, they open up opportunities for progress in other aspects of life. The human development is, fundamentally, about more choice. It is about providing people with opportunities, not insisting that they make use of them.

The Human Development Index being one of the indices intending to measure the human development included in Human Development Reports being issued by United Nations Development Program since 1990. The HDI, which is calculated by including developed and developing countries, enables the opportunity to see the position of the country among other countries as well as the opportunity of seeing the current status of the countries and the changes they show as per years. [3] The Human Development Index is a composite statistic used to rank countries according to several development dimensions: life expectancy, education, and income. The HDI has helped to shift attention away from the focus on economic growth as the objective of development policies. [1]

The HDI is the geometric mean of normalized indices for each of the three dimensions. The resultant value varies in an interval from 0 to 1, while 0 is the lowest possible state and 1 is the highest possible state of the country development. Based upon achieved value of the index, states are categorized into four areas, such as very high human development, high human development, medium human development and low human development.

The Human Development index is more and more used as the life quality indicator because it takes into account combination of economic and social indicators. Some economists consider it as inadequate indicator. They argue, that it evaluates only three dimensions of life; health, education and income, respectively there exist objections against the selection of the indicators which evaluate particular dimensions of the life quality. The authors of the index realize that fact and they admit that the HDI is not a comprehensive measure of the human development; it just focuses on the basic dimensions of the human development and it does not take into account a number of other important dimensions of the human development. [5]

Comments on the index are also mentioned by Syrovátka [6], who warns of problem of the availability of quality and comparable input data, because, for example, in non-democratic regimes it is possible to think on intentional data manipulation for example in Cuba and China. Other area of the HDI indicator criticism is the fact, that it enables mutual interchangeability of the particular index elements. On the other hand, it however means that it is possible to reach certain level of the human development by many ways.

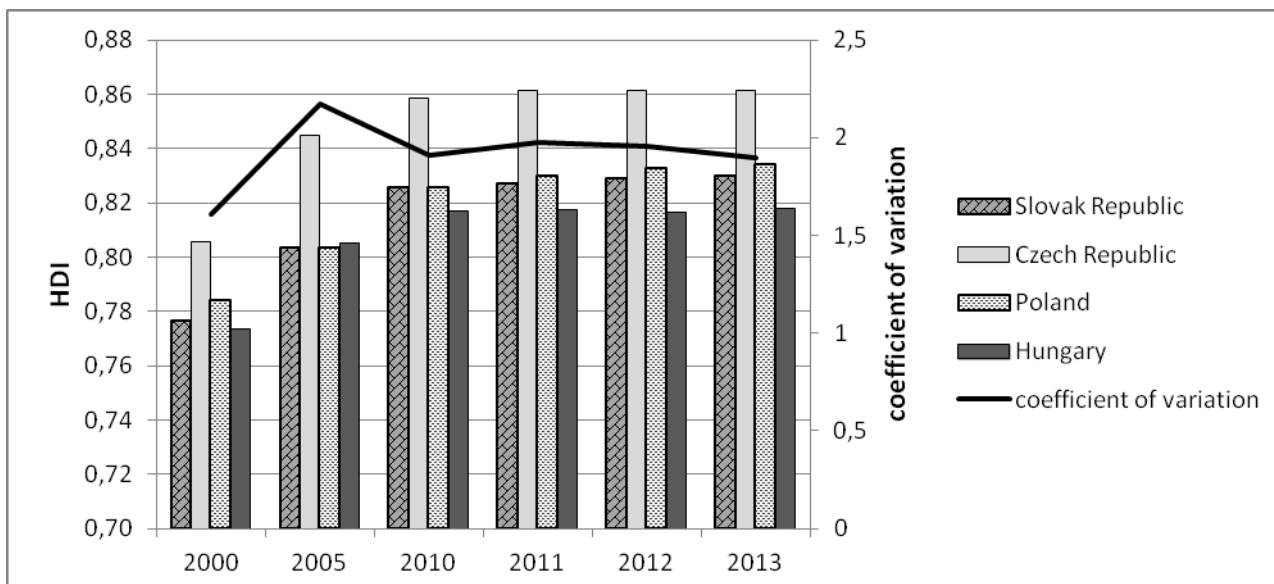
Development of the Human Development Index in V4 countries

The level of the human development of 187 world states was evaluated in the latest report about the human development published in 2014 under the name of Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. Following countries are in first place: Norway (index value: 0,944), Australia, Switzerland, Netherland, USA, Germany, New Zealand, Canada, Singapore and Denmark. Among The Visegrad Group countries, the Czech Republic is in the 28th place, which is the best position, Poland in the 35th place, Slovakia in the 37th place and Hungary in the 43rd. All V4 countries are categorized as the ones with very high human development.

In order to examine the development and the current level of the human development in V4 countries, we observe development of the HDI in 2000-2013 (Graph 1).

The Human Development Index reaches the highest values in the Czech Republic during the whole observed period. It rose from 0,806 in 2000 to 0,861 in 2013. The HDI value in the SR amounted to 0,776 in 2000. Among V4 countries, Hungary reaches the lowest level of the HDI.

Variability in the human development level in V4 countries measured by variation coefficient was at the lowest level in 2000 amounted to 1,61 %. The highest level of the variability was in 2005 amounted to 2, 17 %. In the next years, it was slightly decreased and gradually decreasing to 1, 9 % in 2013.



Graph 1: Development of the Human Development Index in V4 countries

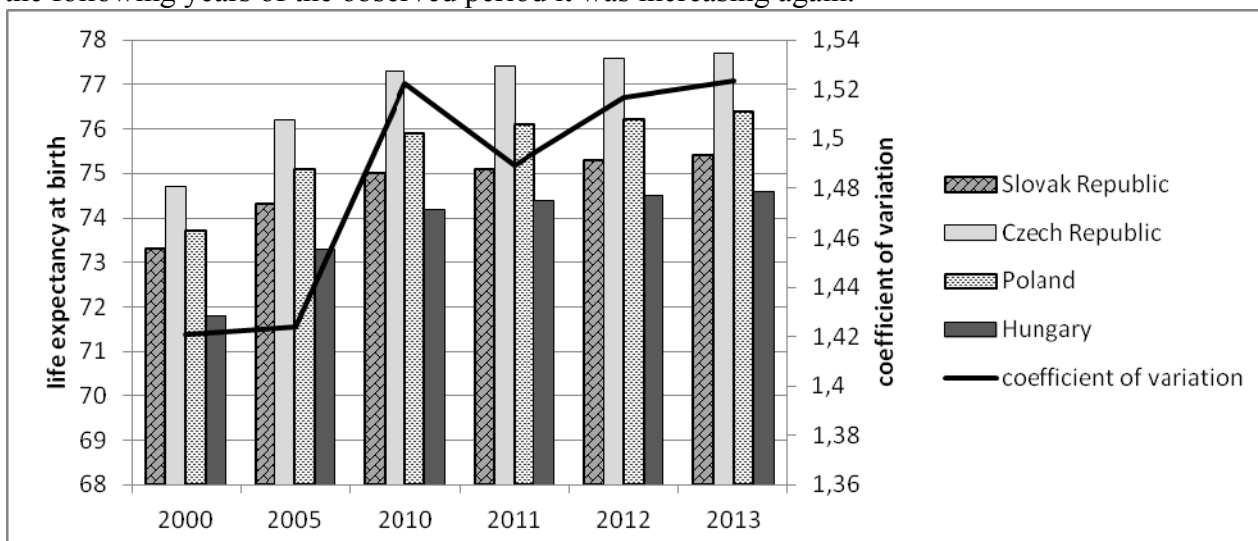
Source : Elaborated by authors according to UNDP, own calculations

The development of the sub-indices of the Human Development Index in V4 countries

Subindex I – Life expectancy index evaluates the life expectancy at birth. It is the number of years a new-born infant could expect to live if prevailing patterns of age-specific mortality rates at the time of birth stay the same throughout the infant’s life. The minimum for life expectancy is 20 years, the maximum is 85 years. Development of life expectancy at birth in V4 countries is in Graph 2.

It follows from the graphical interpretation, that citizen of the Czech Republic have the longest life expectancy at birth, which rose from 74.2 in 2000 to 77.7 years in 2013 in the observed period. Poland, which is in second place, reached life expectancy of 76, 4 years. In Hungary, there was the lowest life expectancy of 74,6 years in 2013, which is less than in the Czech Republic by 3.1 years.

The variation coefficient of the life expectancy registered unsteady development when it rose from 1.42 % in 2000 to 1.52 % in 2010, and consequently dropped to 1.49 % in 2011, and in the following years of the observed period it was increasing again.

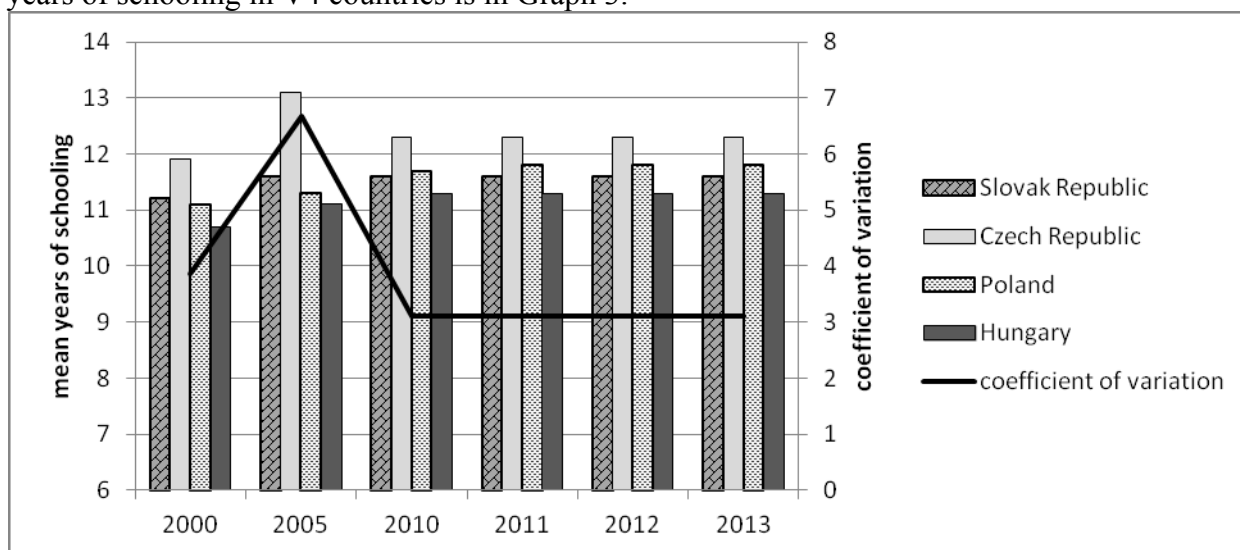


Graph 2: Life expectancy at birth in the V4 countries

Source: Elaborated by authors according to UNDP, own calculations

Subindex II – Education index is measured by mean of years of schooling for adults aged 25 years and expected years of schooling for children of school entering age. UNDP uses in this index data from year 2012 for year 2013. Mean years of schooling is the average number of years of

education received by people ages 25 and older, converted from educational attainment levels using official durations of each level. Mean years of schooling is estimated by UNESCO Institute for Statistics based on educational attainment data from censuses and surveys available in its database. The minimum for mean years of schooling is 0, the maximum is 15 years. Development of mean years of schooling in V4 countries is in Graph 3.



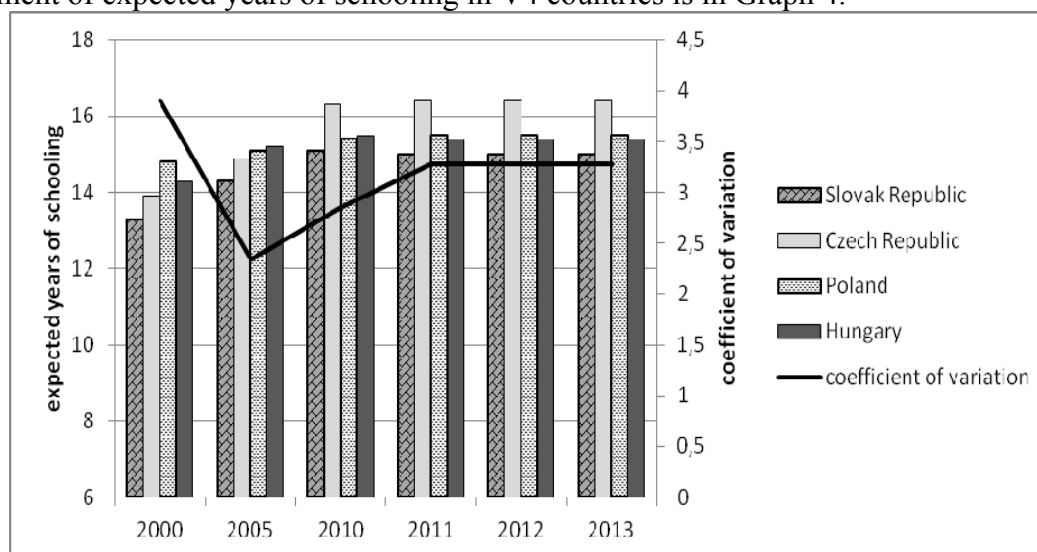
Graph 3: Mean years of schooling in V4 countries

Source: Elaborated by authors according to UNDP, own calculations

The highest mean years of schooling are in the Czech Republic. In 2000, the Slovak Republic was in second place. Gradually, Poland took second place, and Hungary is the worst as regards this indicator.

In 2000, the mean years of schooling in the Czech Republic amounted to 11.9 years, which is more by 1.2 year than in Hungary. In the Czech and Slovak Republic, number of years of schooling of the adult persons rose in the observed period by 0.4 year, in Poland by 0.7 year and in Hungary by 0.6 year.

Expected years of schooling for children of school entering age expresses number of years of schooling that a child of school entrance age can expect to receive if prevailing patterns of age-specific enrolment rates persist throughout the child's life. Expected years of schooling estimates are based on enrolment by age at all levels of education. This indicator is produced by UNESCO Institute for Statistics. The minimum for expected years of schooling is 0, the maximum is 18 years. Development of expected years of schooling in V4 countries is in Graph 4.

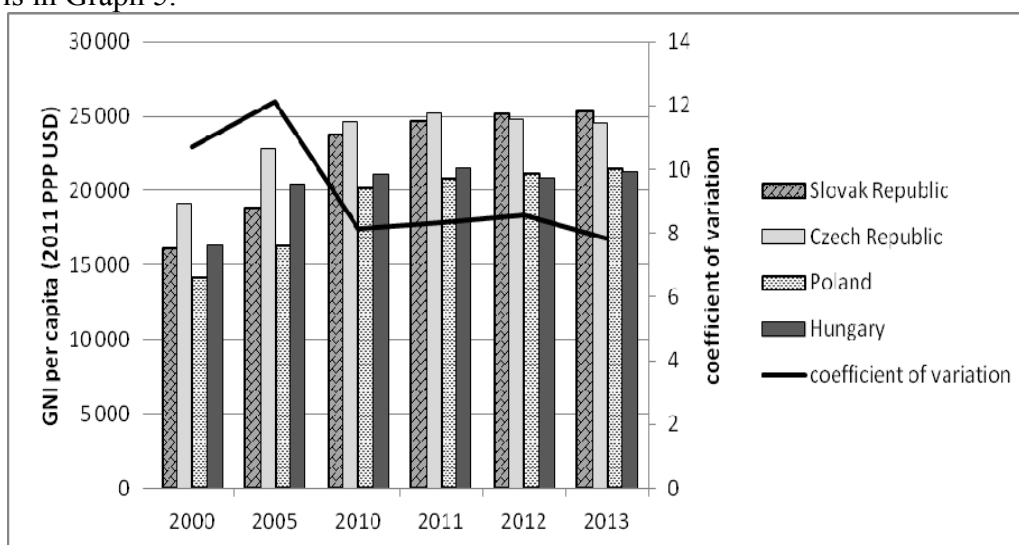


Graph 4: Expected years of schooling in V4 countries

Source: Elaborated by authors according to UNDP, own calculations

It follows from Graph 4, which, in 2000, in Poland, there was the highest expected years of schooling of children of 14.8 years. However, in 2010, the Czech Republic was the most successful country as regards this indicator, and it kept this primacy until the end of the observed period. The weakest country, among V4 countries, as regards this indicator is the Slovak Republic. In the Czech Republic, there was the absolute gain of the expected years of schooling of children of 1.6 year and in the SR of 1.7 year.

Subindex III – GNI index uses Gross national income (GNI) per capita converted into purchasing power parity (PPP) terms to eliminate differences in national price levels. GNI is aggregate income of an economy generated by its production and its ownership of factors of production, less the incomes paid for the use of factors of production owned by the rest of the world, converted to international dollars using PPP rates, divided by midyear population. The minimum for GNI is 100 USD; the maximum is 75000 USD (PPS). Development of GNI in V4 countries is in Graph 5.



Graph 5: Gross national income per capita in V4 countries

Source: Elaborated by authors according to UNDP, own calculations

Gross national income per capita is the only indicator where the SR achieves the best results in recent years that also surpassed the Czech Republic. Gross national income per capita rose to 25336 USD in 2013. The SR is followed by the Czech Republic with a little difference. Poland and Hungary are in the worst places among V4 countries with the difference of more than 3000 USD.

Conclusions

The Human Development Index is published by UNO (United Nations Organization) Development Program. This indicator evaluates the human development based on three dimensions, such as long and healthy life, education level and living standard. In 2014, Human Development Report was published, in which 187 world countries were evaluated for year 2013. Norway was in first place, followed by Australia, Switzerland, Netherland, USA, Germany, New Zealand, Canada, Singapore and Denmark. The Visegrad Group countries were placed as follows: The Czech Republic in the 28th place, Poland in the 35th place, Slovakia in the 37th place and Hungary in the 43rd place. All V4 countries are categorized as the ones with very high human development.

Values of the Human Development Index were increasing in all V4 countries in the observed period of 2000-2013. In the whole observed period, the highest values of the HDI were achieved by the Czech Republic. Poland was in the second place and Slovakia in the third place. The lowest value of the HDI, among V4 countries, was achieved by Hungary (except year 2005).

The level of the human development measured by the HDI is influenced by various indicators especially coming from these areas: scholastic and education system and its reforms, health care and the overall economic performance of state. Besides mentioned indicators, there are also other determinants which contribute to the positive growth of the human development, such as science and research development, political freedom, social system, living environment protection and others.

References:

1. BIAGI, B., LADU, M.G., ROYUELA, V. (2015). Human development and tourism specialization. Evidence from a panel of developed and developing countries. Working Paper 2015/05. Barcelona: Research Institute of Applied Economics.
2. DÉMUTH, A. (2003). Reminiscencie na antický prístup k problematike kvality života. Available on: <http://www.pulib.sk/elpub2/FF/dzuka3/04.pdf>.
3. GIRAY, S., ERGUT, O. (2014). Multivariate Analysis of Countries according to Subdimensions of Human Development and Gender Inequality Indices. Eurasian Journal of Social Sciences, 2(3), 2014, 48-62.
4. GRMANOVÁ, E. (2006). Hodnotenie ľudského rozvoja. Acta academica trenchiniensis 1/2006. Trenčín : TnUAD, 186-189.
5. JAHAN, S. (2015). The Human Development Index – what it is and what it is not. [cit.: 2015-03-10]. Available on: <http://hdr.undp.org/en/hdi-what-it-is>.
6. SYROVÁTKA, M. (2008). Jak (ne)měřit kvalitu života. Kritické pohledy na index lidského rozvoje. Mezinárodní vztahy. 1 (43), 9-37.
7. UNDP (2014a): Czech Republic. HDI values and rank changes in the 2014 Human Development Report. [cit.: 2015-02-20]. Available on: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/CZE>.
8. UNDP (2014b): Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. United Nations Development Programme, New York. [cit.: 2015-02-27]. Available on: <http://hdr.undp.org/en/2014-report/download>.
9. UNDP (2014c): Hungary. HDI values and rank changes in the 2014 Human Development Report. [cit.: 2015-02-20]. Available on: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/HUN>.
10. UNDP (2014d): Poland. HDI values and rank changes in the 2014 Human Development Report. [cit.: 2015-02-20]. Available on: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/POL>.
11. UNDP (2014e): Slovakia. HDI values and rank changes in the 2014 Human Development Report. [cit.: 2015-02-20]. Available on: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/SVK>.
12. UNDP (2015): What is Human Development? [cit.: 2015-03-16]. Available on: <http://hdr.undp.org/en/content/what-human-development>.
13. VOJTOVIČ, S., KRAJŇÁKOVÁ, E. (2014). Development of new economy and human capital. Vadyba, 2(25), 145-150.

Kordos Marcel

Ph.D. in International economic relations

Faculty of Social and Economic relations

Alexander Dubcek University in Trencin (Trencin, Slovakia)

SIGNIFICANCE AND IMPACT OF THE EU INDUSTRY POLICY ON STRATEGY 2020

Industrial policy is a set of activities and actions affecting the manufacturing and service sectors, and also includes a set of governmental authorities in control of the process of structural adjustment, which aims to achieve the benefits of selected economies in the world market. From the perspective of the European Union's industrial policy the role of state is assumed by the European Commission, where unlike the other economic sectors, industry is not regulated at the Union level. The European Union in the field of industry is focused on supporting the overall competitiveness of the European industry. The biggest expenditures in industry are intended mainly for scientific and technological research, which in turn increases the overall technological cooperation with businesses and lead to increased innovation in industry what is also the main issue of the Strategy 2020 agenda. The Strategy 2020 appears to be one of the most important current programs and activities at EU level which support clusters in the emerging industries in EU. Within the analysis of the EU industrial policy characteristics the paper deals with the utilization rate of its current efficiency regarding the Strategy 2020 issue, in the way of further possible increasing of EU industrial policy influence in the Strategy 2020, as well as their significant role relating to the overall socio-economic development of the EU.

Key words: EU Industry policy, world economy, socio-economic development, competitiveness, Strategy 2020, innovation.

Introduction

The EU Industry policy is supposed to provides a platform bringing together regional, national and European actors, with the objective to define and implement a European industry policy agenda. The role of the Commission in this process is mainly to facilitate all forms of cooperation that could lead to more competitive states in Europe, by providing neutral economic analysis on existing and emerging clusters, identifying good practice, providing intelligence on opportunities for cooperation and facilitating networking at practical and strategic levels. The

Strategy 2020 appears to be one of the most important current programs and activities at EU level which support clusters in the emerging industries in EU. Based on the comparative analysis of European cluster policy and Strategy 2020 mutual interaction the object of the paper is to assess the impact of the EU cluster policy effects on the Strategy 2020 regarding the EU competitiveness enhancement in the international economics system. This paper will discuss how the Strategy 2020 is implemented into EU Cluster policy processes, how important role it plays within the current European debt crisis to assure sustainable economic growth in the European Communities and enhance the EU competitiveness within the international economics environment. By means of analysis, comparative analysis methods followed by logical deduction the main goal of this paper is to figure out how and in what way the Strategy 2020 within the technology and innovation implementation processes in EU Industry policy can affect the sustainable economic growth in terms of the social and economic development promotion measurements.

Paper goal and methods

The current status of the EU Industrial policy (IP) has been formed over a longer period and from the historical point of view is influenced by significant moments and factors such as oil shocks, world economy globalization and increasing integration of economic complexes. The microeconomic conditions importance highlighting for the competitiveness development is the driving motive of EU IP reorientation from the industry field support (e.g. by means of grants) to the area of creating a business environment that allows enterprises to quickly gain competitive advantage.

The paper's goal is by analyzing the characteristics of European Union Industrial policy to determine the utilization rate of its effectiveness within the context of Strategy 2020, in succession to possible further impact increase of Strategy 2020 on the EU Industrial policy, followed by the overall socio-economic development of the EU. To achieve those objectives method of analysis, synthesis and logical deduction will be used. The issue is to point out the extent to which technological advance and innovation policies implemented in Strategy 2020 within the EU Industrial policy can mitigate fluctuations in competitiveness of the EU economy, whose sluggish economic performance evokes a negative impact on the socio-economic development of the countries of European Communities. From this impact rate it will depend whether the EU economy is able to cope with competitive pressure within the world economy triad, or if there is rather a weakening trend on account of other centers in the world economy. Paper elaboration requires focusing on data from secondary literature sources processed by basic scientific learning methods with the primary use of methods such as synthesis, analysis, comparison and logical deduction.

EU Industrial Policy and its future development

EU Industry policy can be defined as the policy of promoting businesses. This concept of policy emphasizes the application of appropriate legislation and also the importance of non-financial assistance to businesses nationwide by means of non-discriminatory services provision with high added value. One of the main conditions for successful IP is the functionality increasing that have fundamental importance for the clusters existence, but of which the public and private sector (entrepreneurs) are not aware enough or not at all [7, p.47]. The commission of such information can help to the promising success of clusters formation. The role of government in this case appears to be the role of facilitator, which, moreover, bears direct responsibility for the project. On the contrary, desirable clusters that have not been formed, and whose potential will be proved over the time, may not always be successful. Therefore it is better to support existing and emerging clusters, by means of equal access, without disrupting the market environment by selecting out the favorite ones.

The executive body for the EU business support policy is the Enterprise Directorate General under the EC. In evaluating the firms competitiveness in EU the benchmarking method is mainly used. The relevant information and so called best practices exchange is the priority how to strengthen the enterprises performance. Annually, Report on the EU competitiveness status assessing the progress made in the key thematic areas is issued. Other projects to promote entrepreneurship are so called business angels with a focus on education and training of

entrepreneurs or ICT implementation monitoring and support for women in business and the fulfillment of framework conditions in the area of business, competitive and monetary policy [1]. However, IP is not legally binding the EU Member States, thus an amendment is being worked out currently.

Following the sustainable development the EU needs to develop a sustainable production policy, which should occur gradually fulfilling the commitments on sustainable production and consumption patterns that have been taken by States to the World Summit on Sustainable Development in Johannesburg in 2002. It will be important to evaluate proposals from all stakeholders, and not only the industry subjects being as so far the leaders in designing the industrial policy. Applying the best available technologies, secondary raw materials recovery, production policy expanding over the products lifecycle (i.e. Integrated product policy), support of voluntary agreements in environmental field between the private and public sectors, development and diffusion of cleaner technologies, disseminating environmental management schemes within new features and support for small and medium-sized enterprises and their social and environmental responsibility are proposed steps to be taken in the EU to enable the implementation of the sustainable production [6].

The main objectives of the EU Industrial policy are defined by the three essential areas such as [3]:

- (1) creation of a legislative framework that caters industry;
 - (2) the use of synergies between different EU policies and their mutual reinforcement,
- and
- (3) encouraging a sectoral approach for industrial policy.

The EU enlargement brings new opportunities. For example, there is a regrouping of production and supply activities along the whole continent, which, thanks to EU enlargement have not moved massively to countries with the overall lowest labor costs. The economy structure reorganization towards the sectors with higher added value now takes place gradually in new Member States. Even though the industry de-localization is a major challenge for the EU, which, moreover, does not apply only to labor-intensive sectors, but mostly the moderately and highly technically advanced sectors, which are crucial in the process of employment in the EU. This shift is related to the growth of capital-intensive industries in China and India along with the growth of their scientific and research potential. In addition to the EU is still unable to develop motivating environment for creation and implementation of innovation. Growing external and internal pressure on the industry performance is a major boost to the design the scientific research and innovation policies at the level of national states. EU will support the efforts of Member States in the field of science, research and innovation in the way to be placed in the heart of the EU common funding and the center of business activities [2, p.75].

Competitive advantage over the US, Japan, China, India and Russia are achievable only through increased spending on research and development and application of innovation (something incomparable, unique literally) into the business cycle. EU innovation policy will focus not only on technology but also on non-technological innovation, design, business management, marketing and business culture. Finland, the EU leader in innovation, a cluster policy is carried out, which is a challenge not only for the EU states [10, p.24].

The new Framework program for competitiveness and innovation evaluates the deficiency of innovation and creative solutions implementation at enterprise level, which is mainly the result of lack of access to appropriate forms of funding. This issue consists of three program components [9]:

- (1) The Entrepreneurship and Innovation;
- (2) Program on information and communication technology (ICT) policy support;
- (3) Intelligent energy program.

The Framework Program furthermore is directly related to the new 7th Framework Program for research, technological development and demonstrative activities. The procedure should be initiated and form a common technology platform in important industrial sectors. The purpose of

technology platforms is a national industry support, including the medium technically advanced sectors.

The EC report on industrial policy in an enlarged EU (COM (2004) 274) gives the following factors, which prevent the strengthening of science and research position compared to the USA [11]:

- Difficult access to private funding to support research and development;
- Business culture downgrading the risk;
- Lack of cooperation between private and public sectors, which is reflected in the suppression of applied research;
- Significantly lower relative proportion of workers in science and research in EU.

High-tech clusters in Helsinki, Oulu and Turku can be an example. In Finland there are sample examples of incubators to promote innovation and emerging technology companies. In Helsinki, so called University for innovation will be established soon by linking the University of Music and Fine Arts, University of Technology and University of Economics [10, p.23]. Regarding the technological sophistication of production, it is customary to distinguish between low, medium and highly advanced industry. Particularly in highly advanced sectors (ICT, biotechnologies) Slovakia cannot stand aside from modern Europe. It is important also to be engaged in pre-orientation of industrial policy to innovation policy even in the more ideal case directly to the cluster policy.

Europe 2020 Strategy as a new EU competitiveness enhancement tool

To put it in a nutshell Europe 2020 is the European Union's ten-year jobs and growth strategy. It was launched in 2010 to create the conditions for smart, sustainable and inclusive growth. Five headline targets have been agreed for the EU to achieve by the end of 2020. These cover employment; research and development; climate/energy; education; social inclusion and poverty reduction [12]. Progress towards the Europe 2020 targets is encouraged and monitored throughout the European Semester, the EU's yearly cycle of economic and budgetary coordination.

Within the ongoing management and monitoring framework in March 2014, the Commission published a Communication taking stock of the Europe 2020 strategy, including an overview of progress on the 2020 targets. The Commission held a public consultation on the strategy between May and October 2014, and published the results in a communication. This consultation results will be taken into account when reflecting on how the Europe 2020 strategy should be taken forward. Proposals to review the strategy will be presented before the end of 2015. Also in March 2015, Commission proposed a new set for the Integrated guidelines – broad guidelines for the economic policies of the Member States and of the Union and guidelines for the employment policies of the Member States – that once adopted would replace the 2010 Integrated Guidelines [11].

The European Union has been working hard to move decisively beyond the crisis and create the conditions for a more competitive economy with higher employment. In terms of priorities the Europe 2020 strategy is about delivering growth that is: smart, through more effective investments in education, research and innovation; sustainable, thanks to a decisive move towards a low-carbon economy; and inclusive, with a strong emphasis on job creation and poverty reduction. The strategy is focused on five ambitious goals in the areas of employment, innovation, education, poverty reduction and climate/energy. To ensure that the Europe 2020 strategy delivers, a strong and effective system of economic governance has been set up to coordinate policy actions between the EU and national levels.

Europe has identified new engines to boost growth and jobs. These areas are addressed by 7 flagship initiatives providing a framework through which the EU and national authorities mutually reinforce their efforts in areas supporting the Europe 2020 priorities such as (1) innovation, (2) the digital economy, (3) employment, (4) youth, (5) industrial policy, (6) poverty, and (7) resource efficiency [12]. Within each initiative, both the EU and national authorities have to coordinate their efforts so they are mutually reinforcing.

As a crucial issue we need to underline the EU Innovation policy, which is about helping companies to perform better and contributing to wider social objectives such as growth, jobs and sustainability. The main current European Union's innovation policy is the Innovation Union, as one of the seven flagship initiatives of the Europe 2020 strategy for a smart, sustainable and inclusive economy [5, p.15]. Its aim is to boost Europe's research and innovation performance by speeding up the process from ideas to markets. According to European Commission the Innovation Union plan will aim to do three things. Firstly to make Europe into a world-class science performer; secondly to remove obstacles to innovation like expensive patenting, market fragmentation, slow standard-setting and skills shortages – which currently prevent ideas getting quickly to market; and finally to revolutionize the way public and private sectors work together, notably through Innovation Partnerships between the European institutions, national and regional authorities and business [4].

Discussion

There are some important strategic collaborative linkages between the EU Industry policy and Strategy 2020 necessary to be met. The definition of activities with high added value, which offer the best chance of strengthening the competitiveness of particular EU states, needs strategic information. To resources for research and development and innovation have the greatest impact, must reach its critical value. They must be accompanied by measures to improve skills, increase education levels and knowledge infrastructure. The National and the regional governments should develop smart specialization strategies to increase the impact of industry policy in combination with other the Union policies to the maximum. The Smart specialization strategies can ensure the efficient use of public resources and stimulate private investment. They can help states that concentrated resources on a few key priorities. They can also be the key element in the creation of multi-level governance for integrated innovation policies. In addition, require a strong understanding of regional sites in relation to other states as well as the potential benefit for interregional and transnational cooperation [11]. The strategy of smart specialization involves businesses, research centers and universities that cooperate to define the most promising areas of specialization of the region, but also the weaknesses that hamper innovation. It takes into account the different capacities of state economies, in terms of innovation. While leading the state invest in advancing a generic technology or service innovation, for others it is often beneficial to invest in its application in a particular sector. The sustainability of the strategy will depend on the time frame and the coordination of policy measures, also from the administration, including ways of engaging stakeholders. It must also include mechanisms for acquiring the information on policies, in particular through peer review, and involving public officials, experts and stakeholders at the regional level [1]. The Smart specialization needs to exploit regional diversity and must stimulate transnational and interregional cooperation and create new opportunities by avoiding fragmentation and ensuring freer flow of knowledge across the European Union.

By discussing the issue we can say that the innovation policy implemented into the EU industry policy plays very important role within the current financial framework 2014-2020 and Europe 2020 Strategy to assure sustainable economic growth in the EU and enhance its competitiveness within the environment of the world economy triad. Innovation and EU Industry policy and strategies implementations are one of the most important aspects of current international economics and business development issues. It is the key not only to creating more jobs and improving quality of life, but also to maintaining companies' competitiveness on the global market and states'/economies' competitiveness enhancement within the international economics system.

The synergy of Strategy 2020 and EU Industry policy must show how technology refers to ideas and knowledge that business can exploit commercially and assure the world economy sustainable development. The sources of new ideas on which companies can call are many and varied, ranging from universities and research institutes to competitors, customers and suppliers, and to employees. The EU economies are following a long-established trend of restructuring away from the primary and secondary sectors and towards services and high value-added products. But manufacturing is still an important economic sector of the Community for production, trade and

employment. In recent years the industry has operated against a background of slow growth of demand, rising unemployment, increasing international competition and rapid changes brought about by technological progress. Although these are problems which to some extent are shared by all members of the Community, industrial policy still remains largely a national responsibility. The Community has taken steps to ensure that, in accordance with a system of open and competitive markets, the conditions and the legal framework necessary for speeding up the structural adjustment and competitiveness of European industry will develop. The Community's industrial strategy in particular regions consists of policies aimed at improving the business environment, by working towards integrating the European market, promoting the necessary changes in industry's structure, and coordinating the activities of the member states [8]. The single market has given a welcome boost to cross-border mergers, acquisitions and joint ventures which are shaping a new structure of production and distribution.

Within the Strategy 2020 the Community has also launched several integrated programs of research to help the EU to catch up with its rivals in the application of modern technology. In general, R&D expenditure and the rates of industrial production and productivity achieved by most EU member states are persistently below those of its main competitors, such as the USA and Japan [4]. An implication of these differences in performance is that in external markets the Community is rapidly losing ground in high-technology innovation and trade. Market integration and coordination of regional policy and research are expected to have a favorable impact on the competitiveness and performance of EU industry without the need to resort to any form of aggressive and confrontational strategic trade policy. This will contribute to the efforts to reduce unemployment and increase growth and welfare.

The paper provides a comprehensive, coherent and systematic overview of the basic principles and objectives forming the backbone of the EU Industry policy and the nature of its operation mechanism along with the Strategy 2020. The challenge is that Europe faces a moment of transformation. The crisis has wiped out years of economic and social progress and exposed structural weaknesses in European economy. The world is changing rapidly and long-term challenges such as globalization, pressure on resources, aging populations, are becoming more acute. The EU must immediately take action.

In this paper we have shown how Europe can succeed if it acts collectively as a Union. EU needs a strategy that will help to make sure the Union comes out stronger from the crisis - a strategy that will help make the EU a smart, sustainable and inclusive economy delivering high levels of employment, productivity and social cohesion. The Europe 2020 Strategy is a vision of Europe's social market economy for the 21st century.

Finally we can summarize that two pillars form the underpin of Europe 2020 Strategy: The thematic approach, combining priorities and objectives, and reporting on Member States, which will help them to develop their strategies to return to sustainable growth and sustainable public finances. At the EU level there are adopted integrated guidelines covering the EU objectives and priorities. Member States are determined taking into account the recommendations of their particular situation. In case of disproportionate reaction warnings could be issued at the policy level. The reporting of Europe 2020 and assessment of the Stability and Growth Pact are done simultaneously, while keeping the instruments separate and integrity of the Pact.

Acknowledgement

This paper was created within the project: "The implication of EU Cluster policy in EU Industry and Competition policies within the Strategy 2020". Project registration number: IGS 02/2015.

References:

1. Baldwin, R., Wyplosz Ch. The Economics of European integration. 3rd edition. McGraw-Hill Higher Education, Berkshire UK, 2009.
2. Cihelkova E., Hnat, P. Future of the European Union within the new regionalism context. Politická ekonomie, vol. 56/issue 1, 2008. - pp 67-79
3. Fojtiková, L., Lebieczik, M. Společné politiky Evropské unie. C.H.Beck, Praha, 2008.
4. Hitiris, T. European Union Economics. 5th edition. Prentice Hall (Pearson Education Ltd.), London, UK, 2003.

5. Ivanová, E. Social and economic development of regions of the Slovak Republic. in: Institutional framework for the functioning of the economy in the context of transformation : Collection of scientific articles. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2015. – pp 12-19
6. Jovanovic, M.N. The Economics of European Integration. Edward Elgar Publishing, UK, USA, 2005.
7. Krajňáková, E., Vojtovič, S. New Economy versus creative Industry. Social and economic Revue. vol.10/issue 4, 2012. – pp 43-49
8. Lipková, E. [et al.]. Európska únia. Sprint, Bratislava, 2011.
9. Mitchel, W., Muysken, J., Van Veen, T. Growth and Cohesion in the European Union (The Impact of Macroeconomic Policy). Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2006.
10. Vojtovič, S. Creative industry as a sector of the new economy. In: Actual problems of modern economy development: Collection of scientific articles. Melbourne : Thorpe-Bowker, 2015. pp 22-27.
11. Eurostat Press Office. 2015. [online]. [cit.2014-08-30]. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat>
12. European Commission. 2015. [online]. [cit.2015-08-30]. Available at: http://ec.europa.eu/industry_policy, <http://ec.europa.eu/europe2020>

Andrusenko N.V.

assistant

Vinnitsa Institute of Trade and Economics, Ukraine

DEVELOPMENT OF ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE

Андрусенко Н.В.

асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

РОЗВИТОК ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

In the article the problems of the development of organic farming of agricultural products in Ukraine. The current state of organic market of Ukraine was analyzed. The problems of functioning were generalized. The prospects for further development were determined.

Keywords: *organic products, organic farming, organic production, certification, organic production, labelling.*

В статті розглянуті проблеми розвитку органічного землеробства сільськогосподарської продукції в Україні. Проаналізовано сучасний стан ринку органічної продукції в Україні, узагальненні проблеми його функціонування та визначенні перспективи подальшого розвитку.

Ключові слова: *органічна продукція, органічне землеробство, органічне виробництво, сертифікація, ринок органічної продукції, маркування*

Постановка проблеми. Виробництво екологічно чистої органічної продукції - є практичною реалізацією концепції сталого розвитку аграрного виробництва, що передбачає поєднання економічного зростання, соціального розвитку і захисту навколишнього середовища як взаємозалежних та взаємодоповнювальних елементів стратегічного розвитку держави, що на сам перед гарантуватиме населенню високу якість продовольства як важливої складової продовольчої безпеки. Тому одним із пріоритетних напрямів розвитку сільського господарства - є органічне землеробство, яке належить до альтернативних методів ведення сільського господарства, що ґрунтується на глибокому розумінні процесів, які відбуваються у природі та спрямовані на поліпшення структури ґрунтів, відтворенню їх природної родючості та сприяють утворенню екологічно стійких агроландшафтів

Величезний потенціал для розвитку органічного виробництва має Україна. Враховуючи високу природну родючість ґрунтів, що дає можливість отримати відносно високу врожайність сільськогосподарських культур без застосування мінеральних добрив та агрохімікатів, Україна може виробляти екологічно чисту продукцію із відносно нижчою собівартістю ніж країни ЄС, в яких через низьку природну родючість ґрунтів перехід на органічне землеробство супроводжується значно вищою собівартістю на дану продукцію. Виходячи з вище зазначеного можна зробити висновок, що українська органічна продукція потенційно має вищу конкурентоспроможність, оскільки її мінімальна ціна, порогом якої є рівень собівартості, є нижчою за мінімальну ціну органічної продукції країн ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку органічного виробництва та формування ринку органічної продукції в Україні займаються такі науковці

як В.І. Артиш, Н.В. Бородачова, О.Т. Дудар, Н.А. Берлач, М.В. Капштик, М.І. Кобець, Л.Є. Купінець, О.В. Рудницька, В.О. Шлапак, О.В. Ходаківська, А.О. Олексієнко та інші. Незважаючи на достатню кількість робіт, пов'язаних з дослідженням стану вітчизняного органічного виробництва та перспектив його розвитку в Україні, наукове обґрунтування сутності практичних кроків щодо прискорення розвитку органічного сільськогосподарського виробництва залишається недостатнім.

Метою статті є узагальнення проблем органічного сільськогосподарського виробництва в Україні та розроблення практичних рекомендацій щодо перспективних напрямів його розвитку.

Виклад основних результатів дослідження. За визначенням Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху IFOAM органічне землеробство – це землеробство, яке гарантує екологічно-, соціально- та економічно доцільне виробництво рослинницької продукції. В основі такого землеробства полягає розумне з екологічної точки зору використання природної родючості ґрунтів як ключового елементу успішного виробництва та природного потенціалу рослин і ландшафтів; таке землеробство спрямоване на гармонізацію сільськогосподарського господарювання з навколишнім середовищем [1]. Основні переваги виробництва органічної продукції представлені на рис.1.



Рис. 1. Основні переваги виробництва органічної продукції порівняно з традиційною технологією

Україна, маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Так, площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні, задіяних під вирощування різноманітної органічної продукції, складає вже понад 300 тис. га, а наша держава займає почесне двадцяте місце

світових країн-лідерів органічного руху. Частка сертифікованих органічних площ серед загального об'єму сільськогосподарських угідь України складає близько 0,9%.

Таблиця 1

Загальна площа органічних с.-г. угідь та кількість органічних господарств в Україні, 2002-2013 рр.*

| Роки | Площа, га | Кількість господарств |
|------|-----------|-----------------------|
| 2002 | 164449 | 31 |
| 2003 | 239542 | 69 |
| 2004 | 240000 | 70 |
| 2005 | 241980 | 72 |
| 2006 | 242034 | 80 |
| 2007 | 249872 | 92 |
| 2008 | 269984 | 118 |
| 2009 | 270193 | 121 |
| 2010 | 270193 | 142 |
| 2011 | 270226 | 155 |
| 2012 | 272850 | 164 |
| 2013 | 393400 | 175 |

Джерело: [2]

При цьому Україна займає перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур. Крім того, в нашій державі сертифіковано 530 тис. га дикоросів (станом на 31.12.2013 р.).

В останні роки спостерігається тенденція активного наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією за рахунок налагодження власної переробки органічної сировини. Зокрема, це крупи, соки, сиропи, повидло, мед, м'ясні та молочні вироби.

Офіційні статистичні огляди IFOAM підтверджують, що якщо на початок 2003 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, що отримало статус “органічного”, то в 2013 р. нараховувалось вже 175 сертифікованих органічних господарства, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель склала 393 400 га (табл.1).

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях. Українські сертифіковані органічні господарства – різного розміру – від кількох гектарів, як і в більшості країн Європи, до декількох тисяч гектарів ріллі.

Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з початку 2000-х років, склавши: у 2007 році - 500 тис. євро, в 2008 році - 600 тис. євро, у 2009 — 1,2 млн. євро, у 2010 - 2,4 млн. євро, у 2011 р. цей показник зріс до 5,1 млн.євро, у 2012 році – до 7,9 млн.євро, у 2013 р. - до 12,2 млн.євро, а у 2014 р. - до 14,5 млн.євро. (рис.2).

Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» № 425-VII від 3 вересня 2013 року заклав правову основу для повноцінного, ефективного розвитку органічного агровиробництва, фактично розпочавши період «легалізації» органічної продукції, яка до того продавалась під різними, часом «псевдо-органічними» брендами.

Проте необхідно зазначити, що поки в Україні не розроблені відповідні підзаконні акти, вітчизняні виробники проходять процедуру органічної сертифікації свого виробництва за діючими міжнародними стандартами, частіше за все – це норми Європейського Союзу. Розбудова повноцінного національного ринку органічної продукції вимагає термінового затвердження технічних регламентів (детальних правил) виробництва органічної продукції

(сировини); порядку оцінки придатності земель і встановлення зон виробництва органічної продукції та сировини.

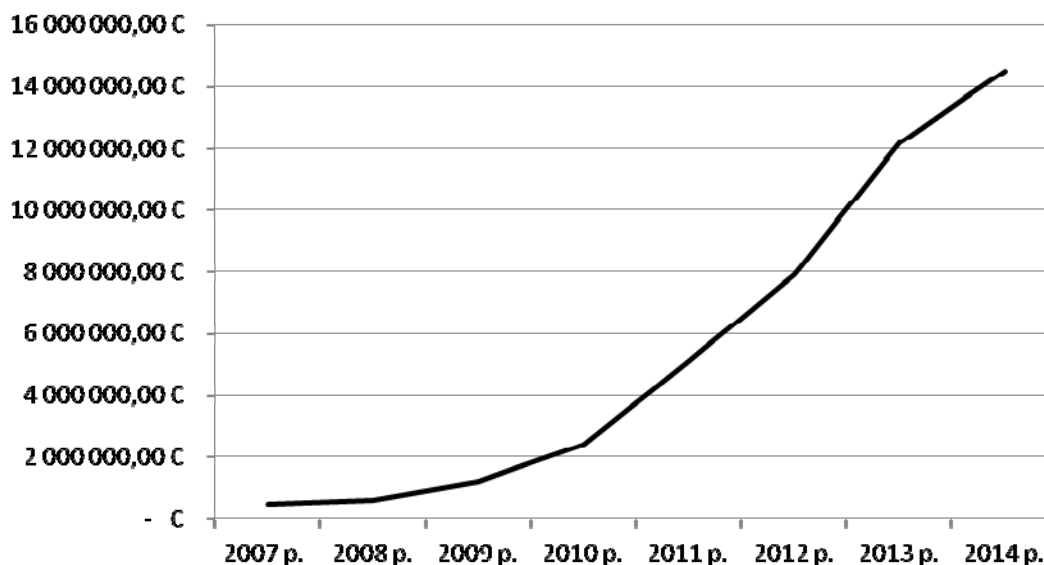


Рис.2. Динаміка внутрішнього споживчого ринку органічних продуктів в Україні

Джерело: Побудовано автором за дослідження Федерації органічного руху України [2]

Крім недосконалого інституційного середовища необхідно вирішити ще низку проблем, що перешкоджають розвитку цього сектора в Україні. Пропоновані нами заходи можуть бути згруповані в два блоки. Перший блок представляє собою заходи, спрямовані на стимулювання пропозиції, а другий блок – заходи, що забезпечують зростання попиту на органічну продукцію.

Відповідно до такого підходу, до першого блоку заходів слід віднести: розробку та впровадження цільових програм фінансової підтримки виробників органічної продукції; надання податкових пільг; пільгових умов кредитування; формування прозорих механізмів ціноутворення на органічну продукцію. Серед заходів, що стимулюють попит на органічну продукцію, слід виділити: підвищення загального рівня доходів населення; розробку програми державних закупівель органічної продукції для потреб державного сектора економіки (харчування в медичних установах, школах, дитячих садочках); інформування споживачів і виробників про переваги органічної продукції; проведення рекламної компанії в ЗМІ; стимулювання організації спеціальних виставок, ярмарків, інших заходів, що мають пропагандистський характер і роз'яснюють переваги здорового харчування. Тільки просування в обох зазначених напрямках дозволить вивести виробництво органічної сільськогосподарської продукції в Україні на новий рівень.

Література:

1. IFOAM standard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifoam.bio/en/ifoam-standard>
2. Федерація органічного руху України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.com.ua>

Aseeva M. A.

Candidate of economic Sciences

Branch of the Institute "Saint-Petersburg's Institute of foreign economic relations, economic and law"

Lencina O. B.

Candidate of economic Sciences, associate Professor of Economics Department of
Odintsovo University for the Humanities

NON-STANDARD EMPLOYMENT IN RUSSIA: THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF A NATIONAL ECONOMY. OUTSOURCING

Асеева М. А.

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента

НЕСТАНДАРТНЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ В РОССИИ: ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА. АУТСОРСИНГ

In the article the problems of development of outsourcing of personnel in Russia; analyzes the factors of attractiveness of this model of employment, both for the customer and for the employees; state the negative effects of outsourcing development and possibilities of their elimination.

Keywords: Outsourcing, employment, labour market.

В статье рассматриваются проблемы развития аутсорсинга персонала в России; анализируются факторы привлекательности данной модели занятости, как для компании-заказчика, так и для наемных работников; указаны негативные последствия развития аутсорсинга и возможности их устранения.

Ключевые слова: аутсорсинг, занятость, рынок труда.

В последние годы на российском рынке труда все более широкое распространение стали получать нестандартные формы занятости, обеспечивающие более гибкие условия привлечения к труду. Все чаще встречаются такие понятия как «лизинг персонала», «аутсорсинг», «аутстаффинг».

Появились компании, предоставляющие услуги по подбору и найму рабочей силы в условиях, отличающихся от привычной «стандартной» занятости. При этом, рекламируя подобные виды деятельности, данные компании указывают на значительные преимущества, зачастую умалчивая о возможных рисках, и негативных последствиях «необычного» привлечения рабочей силы. Да, и сама трактовка указанных терминов настолько не определена, что вызывает замешательство в выборе той или иной формы, смешение понятий. Каждая компания, специализирующаяся на временном персонале, пользуется своими терминами³.

Проанализировав множество существующих трактовок аутсорсинга персонала, можно сформулировать следующее его определение:

Аутсорсинг⁴ персонала – наем сотрудников специализированной компанией с последующим предоставлением их другим предприятиям-заказчикам и одновременным принятием на себя полной ответственности за выполняемый ими бизнес-процесс и достигнутые результаты.

В отличие от лизинга персонала, имеющего разовый, эпизодический характер и ограниченного временными рамками, на аутсорсинг персонала передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры бизнеса на основе длительного контракта. Аутсорсинг предполагает использование услуг сотрудников другой фирмы так, как если бы она была постоянным отделением этой компании. В сравнении с лизингом персонала компания покупает услугу, а не труд конкретных работников.

Схематически взаимосвязь основных участников договора аутсорсинга можно представить следующим образом (рис. 1).

Данная модель предполагает, что специализированная компания - работодатель набирает в штат работников определенной категории, начисляет им заработную плату, осуществляет перечисления страховых взносов, отчисления во внебюджетные фонды, удерживает НДФЛ, начисляет больничные и т.п., а предприятие – заказчик оплачивает работу персонала по договору аутсорсинга, снимая с себя указанные выше обязательства.

³ Следует отметить, что если, к примеру, в новом Налоговом кодексе существует статья "Услуги по предоставлению временного персонала", то в Трудовом кодексе таких понятий, как "лизинг" и "аренда персонала" нет в принципе.

⁴ Аутсорсинг (от англ. Outsourcing: внешний источник) — передача организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

Становление аутсорсинга персонала в России обычно относят к началу 90-х гг. прошлого века, когда владельцы российских компаний стали прибегать к услугам ЧОП (аутсорсинг персонала для охраны предприятия).



Рис.1. Модель аутсорсинга [1]

Сотрудники из специализированной компании оказались намного эффективнее и дешевле, чем собственный штат специалистов по безопасности. В середине 90-х ситуация изменилась, главными инструментами конкуренции стали не пистолеты и кастеты, а реклама и маркетинг. На рынке труда все острее становилась нехватка грамотных рекламных агентов. К концу 90-х, наметилась новая тенденция. Предприниматели бросились осваивать интернет и ИТ. И снова потребовались специалисты, которых в России просто не было. Именно в этот период начался рост будущих владельцев веб-студий; возникли крупнейшие хостинговые компании и ИТ-организации.

Сегодня аутсорсинг в России применяется так же широко, как и в странах Европы и Америки. Практика поиска рабочей силы российским бизнесом свидетельствует о том, что примерно 31% компаний в той или иной форме используют возможности кадрового аутсорсинга. Среди действующих на российском рынке труда рекрутинговых компаний, такую услугу, как аутсорсинг персонала предлагают 54 % фирм, позволяющих работодателям существенно упростить поиск нужного специалиста [5].

Наибольшее распространение аутсорсинг получил в сфере услуг. В число профессий, предлагаемых специализированными компаниями, входят грузчики, уборщики, разнорабочие, упаковщики, кассиры и сотрудники торговых залов, мерчендайзеры, водители, экспедиторы и пр. Аутсорсинг востребован в ресторанном бизнесе, торговле, промышленном производстве. Достаточно часто по договору аутсорсинга привлекаются бухгалтеры и системные администраторы. Перечень профессий и специальностей постоянно пополняется. Это легко объяснить, если рассмотреть преимущества подобной формы занятости, как для предприятия – заказчика, так и для самого персонала.

Основные факторы привлекательности аутсорсинга для предприятия-заказчика:

1. Оптимизация расходной части бюджета предприятия, упрощение инфраструктуры и сокращение штатных сотрудников.
2. Использование трудовых навыков квалифицированной рабочей силы (без затрат на их подготовку), а следовательно, экономия на обучении персонала.
3. Возможность проверить способности «в деле» и оценить необходимость принятия специалиста на постоянную работу, минимум обязательств со стороны нанимающей компании.
4. Уменьшение фонда оплаты труда, ведущее к сокращению суммы налоговых отчислений, расходов на обучение, оборудование и содержание рабочих мест.
5. Снижение нагрузки по бухгалтерскому и по кадровому администрированию персонала, как результат снижения издержек производства.

6. Возможность развивать новые направления деятельности или сосредоточиться на существующих; освобождение внутренних ресурсов компании для других целей.

7. Минимизация юридических рисков, в т.ч. уменьшение риска забастовок, разборок с трудовой инспекцией и пр.

8. Возможность использования нужных сотрудников в течение требуемого срока, не опасаясь сложностей с их последующим увольнением.

Значимость преимуществ, получаемых западными компаниями от договора аутсорсинга представлена на рис.2.

Аналогичные данные характерны и для российского бизнеса. Среди опрошенных руководителей российских компаний на вопрос о необходимости и целесообразности использования аутсорсинга 31% ответили, что кадровый аутсорсинг позволяет им значительно экономить фонд оплаты труда; примерно 30 % в числе преимуществ аутсорсинга персонала назвали быстрый способ решения вопросов «кадрового голода» в своей деятельности; около 7 % работодателей считают, что кадровый аутсорсинг ускоряет производственный процесс; еще 5 % российских бизнесменов, использующих кадровый аутсорсинг, привлекает быстрое оформление процедуры приема временных работников и их увольнения. В основном, мнения работодателей сошлись в том, что кадровый аутсорсинг является весьма выгодным способом оперативного поиска специалистов, требующихся для выполнения конкретной разовой или сезонной задачи, а также «кастинга» сотрудника перед приемом его на постоянную работу [5].

Преимущества аутсорсинга с точки зрения западных компаний, %

Источник: YANKELDVICH PARTNERS

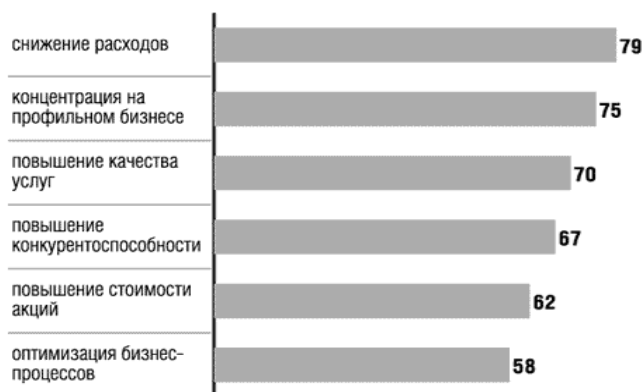


Рис. 2. Преимущества аутсорсинга с точки зрения западных компаний [2]

Таким образом, главная цель аутсорсинга заключается в экономии средств, т.к. плата за услуги аутсорсинга, в большинстве случаев гораздо меньше, чем затраты на содержание «своего» сектора.

Кроме того, договор аутсорсинга весьма привлекателен и с точки зрения налогообложения. Т.к. во-первых, заказчик освобождается от обязанности по перечислению НДФЛ и страховых взносов; а во-вторых, расходы на оплату услуг по договору аутсорсинга заказчик сможет учесть при формировании базы по налогу на прибыль (подп. 19 п. 1 ст. 264 НК РФ) [3].

Сторонники аутсорсинга персонала считают, что он играет позитивную роль и для самих привлекаемых таким образом сотрудников:

- у молодежи появляется возможность, поработав у аутсорсера, приобрести опыт и в дальнейшем устроиться на постоянное рабочее место;

- поскольку работника часто переводят из одной фирмы в другую, он приобретает опыт, связанный с выполнением широкого круга обязанностей, который он не смог бы

освоить, если бы трудился на одном месте, что повышает его конкурентоспособность и привлекательность для будущих работодателей.

Тем не менее, надо признать, что аутсорсинг персонала сопряжен и с рядом недостатков.

Во-первых, сотрудник не будет проявлять лояльности к привлекающей его компании, так как у него нет ни перспектив надежного трудоустройства в ней, ни материального поощрения, ни карьерного роста. В той или иной мере это сказывается на качестве выполнения им своих обязанностей. Поэтому компании, как правило, нанимают на таких условиях только низкоквалифицированных рядовых исполнителей.

Во-вторых, присутствие на фирме сотрудников по аутсорсингу негативно влияет на психологический климат в коллективе, лояльность постоянных работников, которые опасаются замены себя персоналом со стороны.

В-третьих, привлекаемые сотрудники зачастую не в полной мере подготовлены к выполнению соответствующих обязанностей, не знают специфики, свойственной каждой организации, сложившихся норм и традиций. Это чревато стрессами, депрессиями, возможностями психологического срыва.

В-четвертых, нередко заработная плата работников, занятых в рамках аутсорсинга, находится на уровне минимальной оплаты труда. Поэтому у некоторых категорий населения отсутствуют стимулы к трудоустройству через аутсорсинговые компании.

По мнению специалистов, особенно велика опасность внедрения аутсорсинга персонала на предприятиях сферы услуг, где чрезвычайно важна связь работника с реальным работодателем, а не через посредника. От этого зависит характер и стиль взаимодействия с клиентом, что определяет имидж и репутацию компании.

Очевидно, что перечень приведенных преимуществ (для компании-заказчика) гораздо больше списка недостатков. Это объясняет факт расширения и развития рынка аутсорсинга.

Между тем, отсутствие определенных традиций субконтрактации существенно тормозит внедрение столь выгодного инструмента в бизнес нашей страны. Наш менталитет еще не позволяет отказаться от большого количества персонала в пользу качества оказываемых услуг. Вызывает опасение и риск сокращения рабочих мест на предприятии, что негативно скажется на экономических показателях страны, еще больше усугубит проблему социальной защищенности рабочей силы. Специалисты утверждают, что «сегодня структурирование бизнеса, правильное разделение труда нужно вводить постепенно, чтобы «за бортом» производства не остались сотни непрофильных сотрудников» [4].

Вероятнее всего, спрос на услуги аутсорсинговых компаний будет расти. Это обусловлено растущими потребностями компаний ведущих стран мира в сокращении расходов на персонал. Все в большей степени требуются инструменты, позволяющие собственнику средств производства, формально не отказываясь от социальных завоеваний рабочих, де-факто свести их к нулю.

Однако развитие аутсорсинга представляет собой большую социальную опасность, т.к. условия занятости персонала привлеченного по этой модели и постоянных штатных сотрудников существенно отличаются. Аутсорсинг персонала нуждается в тщательном законодательном регулировании, пересмотре норм трудового законодательства.

Литература:

1. Борзунова О. А. Перекаладываем работу на чужие плечи: договор аутсорсинга // <http://old.delo-press.ru/magazines/staff/issue/2009/11/10848/>
2. Вихляева Ирина Валентиновна, Асеева Мария Алексеевна. Факторный анализ инновационной деятельности в современной России // Science Time . 2014. №10 (10). С.71-82.
3. Медведев А. Жизнь взаимы. Аутсорсинг персонала: схема ухода от налогов или легальный бизнес? // Российская Бизнес-газета.-№ 712 от 28 июля 2009 г.
4. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ//http://www.consultant.ru/popular/nalog2/3_4.html
5. Рынок аутсорсинга на сегодняшний день // <http://autsorsing.net/rynok-autsorsinga-na-segodnyashnij-den/>
6. Чем привлекает российский бизнес аутсорсинг персонала // <http://upjobs.ru/content/rynok-truda/chem-privlekaet-rossiyskiy-biznes-autsorsing-personala/>

Баєва О. І.

PhD in Economics, associate Professor
Kharkiv National University of Pharmacy, Ukraine

THE ROLE OF THE STATE IN THE SYSTEM OF MACROECONOMIC REGULATION

Баєва О.І.

к.е.н., доцент

Харківський національний фармацевтичний університет, Україна

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В СИСТЕМІ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

The article says about various approaches to defining the role of the state in the system of macroeconomic regulation. Analyzed economic model of development in the leading countries of the world. Offered the most effective, according to the author, the model of development of the Ukrainian economy.

Keywords: *government regulation, macroeconomic balance, macroeconomic regulation, economic policy, economic model.*

У статті розглянуто різні підходи щодо визначення ролі держави в системі макроекономічного регулювання. Проаналізовано економічні моделі розвитку у провідних країнах світу. Запропоновано найбільш ефективна, на думку автора, модель розвитку української економіки.

Ключові слова: *державне регулювання, макроекономічна рівновага, макроекономічне регулювання, економічна політика, економічна модель.*

На сучасному етапі розвиток економіки характеризується макроекономічним регулюванням. Макроекономічне регулювання передбачає керування економічними процесами в країні з метою забезпечення макроекономічної рівноваги і збалансованості національної економіки.

Досягнення макроекономічної рівноваги без втручання держави в економічні процеси є неможливим. Держава виступає основним суб'єктом макроекономічної політики. Участь держави в розвитку народного господарства допомагає вирішувати проблеми ефективного функціонування економіки. Для цього в країні створюються економічні, соціальні та правові передумови. Державне регулювання розв'язує такі необхідні для країни проблеми як: забезпечення суспільними товарами, антимонопольне регулювання, перерозподіл доходів і формування середнього класу, забезпечення економічних інтересів непрацевдатного населення, захист національних інтересів на світовому ринку тощо.

Державне регулювання економіки здійснюється за допомогою економічної політики яка передбачає сукупність різноманітних заходів з боку держави для досягнення економічних цілей, що спрямовані на забезпечення макроекономічної рівноваги в країні. Основними цілями економічної політики є: стабілізація економіки, забезпечення зайнятості населення, економічне зростання, зниження темпів інфляції, стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності, перерозподіл доходів і ресурсів, соціальний та екологічний захист та ін.

Уряд застосовує різні методи впливу на економічні процеси. До них відносять: фіскальну політику (регулюються економічні процеси через державні фінанси та податки), монетарну політику (регулюється грошова маса та кредитна політика), структурну політику (регулюється структура економіки), соціальну політику (регулюється соціальна сфера), зовнішньоекономічну політику (створюються сприятливі умови для національного виробництва на міжнародному ринку) [1].

Держава може надавати або стимулюючий або стримуючий вплив на розвиток економіки. Стосовно визначення найкращої макроекономічної політики державного втручання в розвиток економіки економісти висловлюють альтернативні думки. Різні точки зору розглядаються з позиції двох концепцій: економічного дирижизму, коли держава приймає участь в економічному розвитку країни (активне втручання держави) та економічного лібералізму, коли держава контролює економічні процеси (пасивне втручання держави).

Прихильники економічного лібералізму заперечують суттєве державне втручання в макроекономічні процеси. Так, представники класичної політичної економії дотримувались думки про те, що ринок здатний до самостійного автоматичного регулювання економіки. Втручання держави буде перешкоджати розвитку економіки. Доцільним державне регулювання вони вважали лише у випадках порушення макроекономічної рівноваги.

Маржиналісти і неокласики теж підтримували точку зору щодо відсторонення від активного державного втручання і пропонували звести його до мінімуму.

Неоліберали [2] допускають участь держави в економічних процесах тільки для створення сприятливих умов розвитку ринкового механізму і підтримання соціальної політики. Участь держави повинна проявлятися як організатора суспільного життя. Вони схвалюють принципи економічної свободи, саморегульованої економічної системи та вільної конкуренції.

Монетаристи обмежують роль держави і вважають, що держава не повинна контролювати: виробничі процеси, питання зайнятості, цінове регулювання економіки. Допускається лише контроль за сферою грошового обігу, банківським відсотком, збалансованістю державного бюджету.

З точки зору теорії «раціональних очікувань» економічні суб'єкти здатні самостійно приймати раціональні рішення. Ринковий механізм спроможний до саморегулювання за відсутності впливу держави на економічні процеси.

Представники теорії «економіки пропозиції» підтримують ідеї економічного лібералізму. Основна увага приділяється стимулюванню сукупної пропозиції, а не сукупного попиту. На їх думку, стимулювання пропозиції капіталів і робочої сили може впливати на зростання обсягів виробництва та зайнятості населення. Для держави відводиться роль «держави соціального страхування», функціями якої є створення «рівних можливостей» для всіх суб'єктів економіки, що буде сприяти встановленню ефективної макроекономічної політики.

Прихильники економічного дирижизму підтримують державне регулювання. Вони відстоюють точку зору щодо доцільності втручання держави в економічні процеси.

На думку представників кейнсіанського напрямку держава повинна приймати активну участь для створення умов щодо найкращої макроекономічної політики виконуючи не тільки регулюючу роль в господарській діяльності, а й виступати самостійним економічним суб'єктом. Кейнсіанці пропонують збільшувати обсяги капіталовкладень в економіку та стимулювати попит [3].

Підтримують і застосовують на практиці погляди кейнсіанців прихильники некейнсіанської моделі. Некейнсіанці доповнюють функції держави антикризовим та антициклічним регулюванням економіки.

Представники сучасного напрямку «інституціоналізму» вважають, що в управлінні економічними процесами повинні приймати участь «інститути». Держава, наряду з ринком і системою економічних інститутів є рушійною силою економічного розвитку країни.

Розглянувши різні точки зору щодо участі держави в регулюванні економічних процесах, ми вважаємо, що державне регулювання є необхідним. Без активної ролі держави неможливий ефективний розвиток країни.

В кожній країні з розвинутою економікою держава виконує роль регулятора соціально-економічних процесів.

У Швеції уряд активно впливає на економічні процеси, поєднуючи приватну, державну і кооперативну власність. Країна є лідером за ефективністю державного регулювання. Поєднання державного регулювання з ринковими відносинами оказує позитивний вплив на економіку країни. За версією Legatum Institute [4] Швеція визнана найкращою країною для підприємництва і стартапів. У 2014 р. Швеція зайняла 6 місце, серед країн, які мають найкращі умови для проживання. За економічними показниками вона зайняла 2 – е місце, а за показниками соціального достатку і здоров'я - 6-е та 3-е місце відповідно.

В Японії застосовується система державного програмування. Державне регулювання поєднується з «напівдержавними організаціями», відбувається поєднання державного апарату і підприємницького сектору.

В Китаї сформувалась двосекторна економіка, коли функціонують приватні підприємства без контролю держави разом з державними підприємствами.

Державне регулювання в Фінляндії поєднується з ринковою конкуренцією і підприємництвом. Наслідками такої політики є: максимальний рівень зайнятості, високі темпи економічного зростання, високий рівень життя населення, рівновага платіжного балансу.

В Україні, на даному етапі розвитку, остаточно ще не сформувалась економічна модель. Для української моделі характерно застосування елементів трьох моделей: державно-монополістичного капіталізму, державного соціалізму та народного капіталізму [5].

Але дотепер не визначена роль держави у розвитку національної економіки. Сучасне економічне становище характеризується економічною кризою. В Україні відбувається скорочення обсягів виробництва, зростає безробіття, зменшуються реальні доходи населення.

За даними дослідницького центру The Heritage Foundation та газети The Wall Street Journal [6] у 2015 р. Україна займає 162 місце з 178 країн за індексом економічної свободи і входить до списку країн, які мають «репресивну економіку». Експерти центру визнають, що Україна має найгірше становище щодо управління державними витратами, інвестиціями та гарантіями прав власності.

На нашу думку, «оптимальною моделлю» для України є соціально-економічна модель Швеції. Застосування досвіду цієї моделі дозволить в майбутньому українській економіці вирішити проблеми економічних криз, падіння виробництва, безробіття та бідності.

Участь держави, на наш погляд, необхідно спрямувати на встановлення та підтримку макроекономічної рівноваги. Для цього слід займатися вирішенням таких першочергових питань як: економічне зростання, інвестиційна політика, антициклічна політика, розвиток науки, підтримка підприємництва, антимонопольна діяльність, зайнятість населення, соціальна захищеність всіх верств населення, міжнародне співробітництво.

Отже, проведені дослідження дозволили прийти до висновку, що активна участь держави в системі макроекономічного регулювання покращує економіку країни, сприяє її ефективному розвитку, допомагає встановленню макроекономічної стабільності.

Література:

1. Бодров В. Г. Державне регулювання економіки та економічна політика : навч. посіб. / В. Г. Бодров; О. М. Сафронова, Н. І. Балдич; за ред. В. Г. Бодрова. - К.: Академвидав, 2010. - 520 с.
2. Історія економічних учень: підручник: у 2 ч. / В. Д. Базилевич, П. М. Леоненко, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай; за ред. В. Д. Базилевича. - [2-ге вид.] . - К.: Знання, 2005. - 567 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. - М.: Гелиос АРВ, 2002. - 352 с.
4. Рейтинг стран мира по уровню процветания [Електронний ресурс]: Центр гуманітарних технологій. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info>
5. Соскін О. І. Модель народного капіталізму як основа конкурентоспроможного розвитку української економіки / О. І. Соскін // Економіст. - 2010. - № 2. - С. 21–25.
6. Характеристика України за індексом економічної свободи [Електронний ресурс]: 2015 Index of Economic Freedom. - Режим доступа: <http://www.heritage.org/index/about>

Berezyuk-Rybak I.R.

PhD, Associate prof. of Economic Sciences
Cherkasy State Technological University, Ukraine

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF RESEARCH OF THE NOTION “COMMODITY INNOVATION”

Березюк-Рибак І.Р.

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ТОВАРНА ІННОВАЦІЯ»

The article says about the theoretical and methodological aspects of research of the notion "commodity innovation". The author given an economic matter of the notion "commodity innovation" and its role in information society and "new economy".

Key words: *innovation, commodity innovation, innovation process, innovation activity, the model of innovation process, commercialization of product of intellectual property.*

В статті розглянуто теоретико-методологічні аспекти дослідження поняття «товарна інновація». Розкрито економічну сутність товарної інновації та її роль в умовах становлення інформаційного суспільства та «нової економіки».

Ключові слова: *інновація, товарна інновація, інноваційний процес, інноваційна діяльність, модель інноваційного процесу, комерціалізація продуктів інтелектуальної власності.*

Метою даної статті є дослідження розвитку економічних поглядів на проблему інновацій взагалі і товарної інновації зокрема, в їх тісному сплетінні з процесом формування сучасного понятійно-категоріального апарату інноваційних процесів. Тема дослідження набуває особливої актуальності в умовах становлення інформаційного постіндустріального суспільства та «нової економіки».

В економічний оборот термін «інновація» ввів Й. Шумпетер, який першим науково обґрунтував конкретний зміст категорії і спромігся на системне репрезентування інноваційного процесу. В роботі «Теорія економічного розвитку» вчений розглянув питання нових комбінацій розвитку і дав власний опис інноваційного процесу. Зокрема, автор підкреслював, що інновація може бути подана як: виробництво нового продукту з якісно новими властивостями; застосування нового методу виробництва, в основі якого не обов'язково є будь-яке відкриття; освоєння нового ринку збуту галуззю промисловості країни; отримання нового джерела сировини чи напівфабрикату; введення нових організаційних та інституційних форм [3, с. 159].

У подальшому інновація у своїй інтерпретації він пов'язав із виробничою функцією, а саме – із структурою віддачі (чи витрат) факторів праці та капіталу. Він писав: «Ми можемо визначити інновацію як установа нові функції виробництва... Інновація – це стрибок від старої виробничої функції до нової... Інновація означає нову комбінацію факторів... При кожній інновації попередня крива граничних витрат ламається й замінюється новою... Інновація означає зрушення кривої граничної продуктивності» [6, с. 97-98].

Труднощі, які супроводжували Й. Шумпетера при визначенні всього комплексу аспектів реального змісту категорії «інновації», багато в чому не подолані й сьогодні. Однією з них є проблема з'ясування якісних змін, які викликані інновацією і не завжди знаходять відбиток у виробничій функції. Найвдалішою спробою розв'язання цієї проблеми була зміна класифікації інновацій. Традиційна класифікація, яку запропонував Й. Шумпетер, у найзагальнішому вигляді передбачає три групи інновацій: продуктові (нові продукти, котрі споживають як у виробництві, так і у сфері кінцевого споживання); технологічні (нові технології виробництва нових і старих продуктів); управлінські, чи організаційні – нові методи організації та управління виробництвом [2, с. 111].

Характеризуючи інновацію як економічну категорію Й. Шумпетер чітко розмежував її та винахід. Він зазначав, що багато винаходів, у тому числі запатентованих, ніколи не були доведені до кінцевого застосування і, таким чином, вони не ставали інновацією. За його словами, «ідея чи науковий принцип не мають ніякого значення для економічної практики», якщо вони не були застосовані в господарській діяльності [5, с. 413].

Усі економічні школи того часу визнавали важливість технологічних інновацій у досягненні довгострокового зростання та підвищенні ефективності виробництва на мікро- й макрорівні. Але саме Й. Шумпетер і його послідовники поставили нововведення в центр економічного та соціального аналізу. Головна особливість шумпетерівського підходу до проблеми інновацій - у тому, що він розглядав інновацію не тільки як чинник забезпечення конкурентоспроможності виробництва, а як життєво необхідну умову функціонування самої конкурентної системи господарювання, що має циклічний характер розвитку.

Наступний етап розвитку поглядів на явище інновації детермінований переходом від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку технологічного способу виробництва. Цей процес супроводжується радикальними змінами у відносинах «наука – виробництво», у становищі самої людини в системі новітньої технології, у формуванні інформаційного суспільства та іманентної йому нової економіки.

Якщо «традиційна економіка» репрезентує собою такий тип зв'язків, який передбачає взаємодію та ефективне використання трьох факторів виробництва – праці, капіталу й землі, то «нова економіка» додає четвертий, найдинамічніший фактор – новітні знання. Нова економіка – це така система економічних відносин між усіма суб'єктами господарського процесу, яка характеризується генеруванням, передачею, обміном, дифузією та споживанням новітніх знань, що використовуються як найдинамічніший чинник ефективного функціонування постіндустріального суспільства. Товарна інновація – не що інше як матеріалізована, предметна, продуктова форма новітніх знань. Саме тому інноваційна діяльність взагалі й товарна інновація зокрема, мають виняткове значення для постіндустріальної стадії розвитку технологічного способу виробництва.

При переході до постіндустріальної стадії розвитку економіки характеристика інноваційного процесу, котру Й. Шумпетер визначив як сукупність трьох послідовних стадій «винахід – інновація – дифузія» була модифікована у нову інноваційну послідовність «наука – інновація – виробництво – дифузія», у результаті чого винахід перестали розглядати як вільний чи стихійний феномен, а дифузії подають як категорію, що відображає найголовнішу внутрішню складову інноваційного процесу і розглядається як передача та застосування інновацій.

Сучасні послідовники Й. Шумпетера вважають, що інновації – визначальна причина економічного зростання та довгих хвиль економічного розвитку. Дане твердження стало основою сучасної концепції технологічних інновацій.

Гіпотезу про те, що інновації проявляються в економічній системі не рівномірно, а у вигляді кластерів (сукупність базових інновацій) уперше висунув Й. Шумпетер [2, с. 110]. Найнадійнішим засобом подолання економічної депресії, із точки зору даної концепції, є масова імплементація базових інновацій, що на етапі переходу від депресії до економічного пожвавлення набувають форму інновації продуктів.

Протягом останніх років спостерігається значне наближення уваги західних науковців до проблематики саме товарної інновації. В зарубіжній економічній літературі 1980-1990-х років пріоритетним стає розгляд інновації як форми змін не тільки виробничого процесу, ринку чи ринкового сегмента, а й товару та способів його поширення. Але більшість дослідників інновацію та інноваційний процес пов'язує лише з наукою й технікою. Іншими словами, дається взнаки так званий технічний, технологічний детермінізм.

Такий науково-технічний аспект терміна «інновація» властивий і вітчизняній економічній літературі радянського періоду, автори якої розглядали інновації лише в науково-технічному сенсі. Об'єктивна відмінність між європейським та вітчизняним підходами до оцінки значення інновацій в інноваційній діяльності на мікро- та макрорівні обумовлена значним розривом у рівнях розвитку економік, що породило відмінності в трактуванні самого терміна. Слід відзначити, що термін «інновація» вітчизняні економісти протягом тривалого часу взагалі не вживали, а широко застосували щодо техніко-технологічних інновацій термін, як «нова техніка», «новинкою» називали будь-які вдосконалення товару.

Науково-технічний детермінізм, який був властивий радянській економічній думці, – наслідок того, що науково-технічну, тобто інноваційну політику розуміли тільки як сукупність директивних заходів щодо створення та впровадження в народне господарство нової техніки. Сама економіка прямого «управління» виробництвом породила вкрай інерційну систему, яка функціонує поза ринковою конкуренцією, розвивається шляхом екстенсивного поглинання нових ресурсів і не здатна сприймати радикальні нововведення. Лише в галузях виробництва зброї, військової техніки та космосу, де необхідно було

конкурувати з країнами-суперницями, вдавалося відповідати інноваційній виробничій стратегії. Централізований вплив на науково-технічний розвиток продуктивних сил у країнах із плановою економікою та пов'язані з ним обставини зумовили практичну відсутність національної інноваційної сфери. Основні структурні ланки виробництва не були економічно зацікавлені у розробці й широкомасштабному освоєнні науково-технічних новинок, у розширенні асортименту продукції, в заміні й модернізації основного капіталу. А потужна зацікавленість західних підприємств в інноваціях, з одного боку, і залежність від них, з іншого, сформувала й забезпечила функціонування системи безперервного виробництва інновацій, тісний та ефективний зв'язок між сферами виробництва і науково-технічною діяльністю.

Таким чином, за умов панування державної форми власності, галузевого монополізму й монополізму найкращих підприємств, відсутності конкуренції та прямого, безпосереднього виходу основних структурних ланок на світовий ринок вивченню споживчого попиту на внутрішньому й зовнішньому ринках і, відповідно, питанням реалізації та збуту продукції або продукції поліпшеної якості, яку випускали із застосуванням нової техніки й технології, уваги не приділяли, бо в умовах дефіциту збут мала будь-яка продукція.

Слід зазначити, що аналіз сучасної економічної думки українських учених стосовно інновацій є і надалі однобічним в тому плані, що не вдається уникнути технічного та технологічного детермінізму. Розгляд інновації товарів у розробках українських учених обмежується тим, що її вивчають лише як «вузько спрямовану» діяльність у межах певної системи, а не як складовий елемент загальної інноваційної стратегії, розглянутої з глобальних позицій.

Досвід створення конкретної інновації, а також подолання філософського натуралізму в розумінні винаходу (новинки) підказує, що сутність інновації не можна задавати лише як об'єкт, тобто як прямий опис того, що таке інновація. Для повного розуміння процесу її протікання необхідно окреслити той категоріальний простір, в якому вона може бути описана й осмислена. Посилення ринкових засад у регулюванні відносин, пов'язаних із творчою діяльністю, ілюструє тенденцію переведення продуктів цієї діяльності у сферу економіки та підприємницьких відносин. Основні труднощі починаються тоді, коли постають питання про права на інтелектуальну власність, що є вагомою перешкодою для просування наукового продукту на ринок. Лише в останні роки законодавці визначили правові основи включення «людського» капіталу в господарський оборот. В наслідок цього значна частина відносин у сфері наукової діяльності комерціалізується, тобто підприємство-замовник виплачує винагороду власникові (який може і не бути розробником) нової розробки товару у формі та розмірах, визначених на основі договору.

Отже, в загальному сенсі інновацію можна розглядати не тільки як кінцевий результат трансформації та реалізації у виробничу практику ідей, досліджень, розробок, нове або вдосконалене науково-технічне або соціально-економічне рішення, але й як результат комерціалізації продуктів інтелектуальної діяльності, внаслідок чого між інноваційними суб'єктами встановлюються нові комунікаційні зв'язки, центром яких є специфічний ринок, де реалізуються попит і пропозиція на винаходи, ідеї, розробки нових товарів та ін.

Оскільки інноваційна діяльність - це складний процес трансформації ідей в об'єкт інноваційних відносин, то до неї можна віднести всю діяльність у межах інноваційного процесу, а також маркетингові дослідження ринків збуту й пошук нових споживачів; інформацію про можливе конкурентне середовище і споживчу цінність товарів конкуруючих фірм; пошук новаторських ідей і рішень, а також партнерів з упровадження й фінансування інноваційного проекту. Усі ці види діяльності ставлять інноваційну сферу, тобто галузь діяльності виробників (розробників) і споживачів продукції, що включає їх створення, розповсюдження та взаємозв'язки між ними.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. По-перше, матеріальною субстанцією поняття «товарна інновація» завжди був і залишається новий продукт, незалежно від форми й способу, яким він задовольнятиме

людські потреби. Новий продукт (послуга) сам по собі є лише матеріальним носієм, субстанцією товарної інновації. Глибинної суті їй надає властивість інновативності, навколо якої формується складний комплекс економічних, правових, організаційних та соціальних відносин, які фокусуються в категорії «товарна інновація». Саме інновативність нового товару дає змогу промислового підприємству підвищувати свою конкурентоспроможність на внутрішніх і зовнішніх ринках, адже вона уособлює у собі нові знання, результатом яких є нові продукти (послуги).

По-друге, товарна інновація - це таке логічне поняття, яке відображає тип зв'язків, що виникають між людьми з приводу розробки, первісного впровадження, тиражування та кінцевого споживання нового продукту, де останній розглядається як єдність матеріального, субстанціонального змісту та сутнісного виразу через властивості інновативності. Економічний аспект змісту категорії товарної інновації відображає систему стосунків між розробником товарної новинки, підприємством чи фірмою, яка впроваджує цю новинку, підприємством чи фірмою, яка імітує новинку, та кінцевим споживачем (яким може бути домашнє господарство, окреме підприємство або держава). Формами прояву економічних стосунків суб'єктів товарної інновації є трансакції патентного, ліцензійного, інжинірингового, трансфертного, лізингового, цінового, бюджетно-фінансового, грошово-кредитного та державно-протекціоністського характеру.

По-третє, роль товарної інновації у забезпеченні конкурентоспроможності фірм полягає у тому, що вона є матеріалізованою, предметною, продуктовою формою новітніх знань, які реалізуються у продукті, дозволяють збільшити граничну продуктивність та знизити граничні витрати фірми-інноватора. Якщо інноваційна діяльність фірми є успішною, то або створюється ринок нового товару, або поліпшується на користь інноватора структура традиційного ринку. А все це дозволяє, підприємству-інноватору хоч і на обмежений відрізок часу, але набути властивостей монополіста у ціноутворенні і претендувати на надлишок доходу над нормальним прибутком.

Література:

1. Ковальчук Т. Проблема інновацій в економічній думці XIX – XX ст. // Економіка України. – 1996. – № 3. – С. 85–88.
2. Макаренко И. Инновационно-инвестиционная политика в кризисной фазе экономического цикла // Наука та наукознавство. – 1996. – № 4. – С. 110–123.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Под. общ. ред. А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – С. 10.
4. Mansfield E. Technological Change (an Introduction to vital area of modern Economics) – N. Y. – 1971. – 213 p.
5. Schumpeter J. The Economics and Sociology of Capitalism. – Princeton, N. Y., 1991. – 413 p.
6. Schumpeter J. Business Cycles. – New York, - 1939. – 198 p.

Bogdan O.D.

PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

AGRARIAN-INDUSTRIAL REFORM IN UKRAINE: REALITY AND PROSPECTS

The article describes the plans and prospects of development of the agrarian sector of Ukraine. The author notes the results of reforms, describes the current situation and causes comments to each component of the government's agrarian reform. Proposed concrete directions of development of agrarian sector of the economy at the present stage.

Keywords: *agrarian reform, development strategy for the sector, taxation, food security, European integration, the state enterprises*

В статье рассмотрены планы и перспективы развития аграрного сектора экономики Украины. Автор отмечает результаты реформирования, описывает современные реалии и приводит комментарии к каждой составляющей аграрной реформы правительства. Предложены конкретные направления развития аграрного сектора экономики на современном этапе.

Ключевые слова: *аграрная реформа, стратегия развития отрасли, налогообложение, продовольственная безопасность, евроинтеграция, государственные предприятия*

Towards the formation of priority areas for further implementation of agrarian policy of Ukraine, the Cabinet of Ministers approved the “Strategy of development of the agricultural sector up to 2020” [1]. The document aims to maximize the agrarian-industrial potential, which will give a powerful impetus for investment, technological and social recovery in Ukraine.

In connection with the change in the composition of the government formed a new list of artists involved in process of developing a strategy that alters the previous project developments and makes its own adjustments.

As the leading foreign and domestic economists studies shows such as R. Koopman [2], V. Ambrosov, P. Sabluk [3], M. Malik [4] G. Mostovoy, I. Rozputenko, an important factor in the implementation of the Strategy for development of agrarian and industrial complex is the formation of an effective innovation agro structure. For the agricultural sector it is means the maximization of upgrading all levels of management and governance: technical infrastructure, the introduction of new technologies in order to improve productivity.

In view of the above, the author of the goal is to consider the problems and prospects of development of the agricultural sector. To implement this task should assess existing programs and strategies, action plans of the government concerning the development of the industry.

Analysts say that the development strategy of agribusiness was developed for the first time in the history of Ukraine and based on the provisions of the Program of Economic Reforms for 2010-2014 “Prosperous Society, Competitive Economy, Effective reform”. However, these draft policy documents did not provide forecasting of social and economic consequences of reform of the agrarian sector. At the heart of the current generation of agricultural reform is the concept, which is based on the three components. We consider the components in it realities and comment:

The first component is: following declarative instruments: the government program, the coalition agreement Association between Ukraine and the EU.

Realities: We can confidently say, that as of 2014 most of the goals and objectives of the said programs were not implemented. For our opinion, one reason for it, is the lack of well-produced changes in the basic concepts of fields specific action plan and activities. In Comparison of 2014, the volume index of agricultural production decreased by 5.4% to 94.6% in January-May 2015[5]. However, the European Union regards Ukraine as a reliable trading partner and fully supports the reforms in the agricultural sector. The most important factors of the rapid growth of the agricultural sector in Ukraine are strong and productive dialogue with the government [6]. Over the last 5 years, the EBRD has invested in agribusiness over \$ 1 billion. The government additionally raised \$ 110 million of commercial loans. Today agricultural production remains one of the most attractive investment sectors in the economy of Ukraine.

Farmers and employers may work on a special, simplified tax regime. For example, a small farmer, which handles up to 2 hectares of land, or engaged animal husbandry with the sales volume up to 100 minimum salaries per year (about 121 thousand UAH) do not pay taxes, including the land tax.

Table 1

Rate of a fixed agricultural tax and the single tax for farmers (in% of the land assessment normative of (LAN)[7]

| Rate of tax | Cropland, hayfields and pastures | Cropland, hayfields and pastures Polesie | perennial plants | Earth of water fund | Earth crop enterprises |
|------------------------------------|----------------------------------|--|-------------------|---------------------|------------------------|
| Before 2015 | 0.15 | 0.15 | 0.15 | 0.15 | 0.15 |
| From 2015 | 0.45 | 0.45 | 0.45 | 0.45 | 0.45 |
| The size of the increasing LAN*, % | 7.02 times | 6.73 times | 4.47 times | 7.02 times | 4.00 times |

So, if in 2013-2014 the average size of the taxation for 1 hectare was 5-6 UAH, now this rate is more than 115 UAH. Consequently, the enterprise, which handles 1 thousand hectares, in 2015 pay instead of 6 thousand UAH, now pay of 115 thousand UAH tax. But the company, which lands 3 thousand hectares pay 345 thousand UAH tax. In this payment might be included the rent per hectare of land, because the small number of farmers equal footing runs of their own.

Comments: Oprah relatively early start of the agrarian reform, we cannot call its final unlikely today. Although it taken a number of measures and legislation to reform the relations in the agricultural sector [8]. According to the claim 3, the main objective of the program is “to ensure the viability of agriculture and its competitiveness at domestic and foreign markets, ensuring food security, the preservation of the peasantry as a carrier of Ukrainian identity, culture and spirituality”. It gets impression that the authorities want to create such conditions that the farmers were paid and deducted in the budget more than today, promising them a bright future for it, but without any guarantees.

The second component is: a new food policy. Improved product quality, facilitating the work of the farmers due to deregulation, to attract international creditors and consultants (IMF, World Bank, EIB, EBRD), which should ensure the flow of investment into the industry.

Realities: Nowadays the state has no money to develop their businesses. Actual control of the majority lost. Only 20% of the state enterprises are profitable in amount of 571. More often, they are a front for fraud and inefficient management.

As a result of government audits, the 38 heads of state-owned enterprises received the negative of assessment. In 2013-2014, state-owned enterprises sector have shown shattering performances.

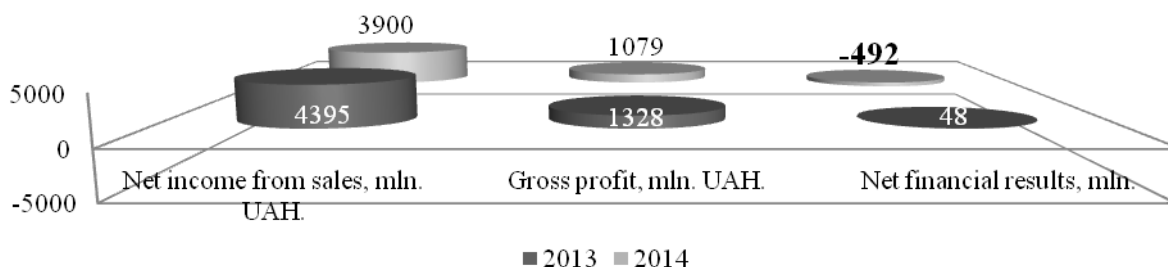


Figure 1. The financial results of state enterprises, which are included in the scope of management of The Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine [9]

As shown in Figure 1, the financial results for the year by agricultural enterprises decreased by 254 times. In this case, the government decided provides the privatization procedure. This government strategy initiate to divestiture of 254 enterprises. It is expected about 101 enterprises will be privatized through by shares and 158 others waiting for further reorganization. The ministry plans to keep on their balance sheets a maximum of ten enterprises.

The need to adapt agrarian legislation of Ukraine to the European Union requirements deserves a special attention. Despite on the recent signing of the Association Agreement with the EU, the goal was declared even in the law. However, the problem lies not only in bringing the legislation into line with EU norms and standards, but also in ensuring its implementation. This is directly related to agricultural producers, in order to compete, must bring their products into line with EU requirements.

Comments: The government has not developed the appropriate measures of the state support that would help domestic producers in achieving this goal. Obviously, in the near future we should expect the activation of Agrarian Policy.

The third component is: European integration, improved business climate, increasing of public assets management.

Realities: As a result of the share Russian market diversification in total Ukrainian exports dropped to 2%, against a background of significantly increased shipments to markets in the European Union, Asia and Africa. In general, Ukraine completely provides internal food security and exports its products to 190 countries. Agricultural inspection (Selhozinspektsiya), which was one of the most regulated institutions. Really it started the reform of veterinary and phytosanitary services. With the support of European experts, the government planned to improve the quality of laboratories and inspection. At the end of the year passed a law on food security. [10]

Comments: The Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine expected that effect of the deregulation measures will be 5 billion USD per year. We must understand that reforms are not for

everyone. For a long time it depended on official business, which effectively monetized this dependency. Therefore, from the officials we met a very strong resistance. The government task is to break this dependence. The paces of the reforms are consistent with their quality content.

Conclusions. As for 2014, we can already say with confidence that most of the goals and objectives of the program were not implemented. One reason for this, in our opinion, is the absence of a clearly worked out the concept of changes in the basic areas of a concrete plan of action and activities. Agriculture should be viewed as part of the economic system, and its problems should be resolved in the context of the existing problems in the economy. First of all, we should talk about a stable macroeconomic policy. For agricultural businesses need clear, clear “rules of the game”. The reforms must be systematic, consistent and determined.

The state should offer the Ukrainians structures and institutions interaction with enterprises of agroindustrial complex. The possible areas where business and government must direct collaborative efforts may include: technological modernization of agricultural enterprises (application of the principles of sustainable development); training of highly qualified personnel; the formation of the technological and technical infrastructure; creation of information security for conducting innovative activity (control and monitoring of the investment); the establishment of effective mechanisms to support enterprises that are engaged in the implementation of innovative technologies.

References:

1. On approval of the Strategy of development of the agricultural sector for the period 2020: CMU order from 17.10.2013 № 806-p. - [Electronic resource]. - Access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>
2. R. Kupman (2006) The state regulation of agriculture in developed countries/ Propozytsiya, №6. - P. 8-9
3. Haidutsky, P. Sabluk, J. Lupenko (2005) Agrarian reform in Ukraine / P. etc.; E. Haidutsky. K. NNC IAE. 424 p.
4. M. Malik (2008) The development of agriculture in the Carpathian region: monograms/ M. Malik, S. Beley. K. NNC IAE, 248 p.
5. The official website of the State Statistics Service of Ukraine. - [Electronic resource]. - Access: <http://ukrstat.gov.ua>
6. The EBRD welcomes the agrarian reforms in Ukraine and willing to invest more than \$ 300 million: UNIAN. - [Electronic resource]. - Access: <http://economics.unian.net/agro/1126573-ebrr-pozitivno-otsenivaet-agramyie-reformyi-v-ukraine-i-gotov-investirovat-bolee-300-mln.html>
7. The Cabinet has increased the tax burden on the AIC 20 times: RBC-Ukraine.. - [Electronic resource]. - Access: <http://www.rbc.ua/rus/analytics/kabmin-uvelichil-nalogovuyu-nagruzku-apk-1427103928.html>
8. Agrarian Reform: Present and Prospects/M. Balatsenko - [Electronic resource]. - Access: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=4072> M
9. The official site of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. - [Electronic resource]. - Access: <http://minagro.gov.ua/>
10. Comment of the Minister of Agrarian Policy of Ukraine: Focus. - [Electronic resource]. - Access: <http://focus.ua/money/323280/>

Boldareva J.O.

Postgraduate

North Caucasus Federal University, Russia, Stavropol city

ECONOMIC FACTORS AFFECTING RUSSIAN STOCK MARKET DYNAMICS

Болдарева Ю.О.

соискатель

«Северо-Кавказский федеральный университет», Россия г. Ставрополь

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДИНАМИКУ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

The paper presents a number of factors that have both direct and indirect impact on the situation on the Russian stock market. The dependence of the dynamics of this segment of the financial markets on the oil price. The forecast of the further development of the market, highlighted priority areas.

Keywords: *stock market, the dynamics of the index, competitiveness, globalization, oil, financial market.*

В статье приведен ряд факторов, оказывающих как прямое, так и косвенное воздействие на конъюнктуру фондового рынка России. Проанализирована зависимость динамики данного сегмента финансового рынка от цены на нефть. Представлен прогноз дальнейшего развития рынка, выделены приоритетные направления.

Ключевые слова: фондовый рынок, динамика, индекс, конкурентоспособность, глобализация, нефть, финансовый рынок.

Динамика национального фондового рынка зависит от множества разнообразных факторов: конъюнктура мировых цен на сырьевые биржевые активы, динамика международных индексов деловой активности, корпоративные события крупнейших эмитентов, политические события и внешние катаклизмы. Отдельным фактором выделим низкую конкурентоспособность российского фондового рынка, на основе которой формируется динамика развития рынка ценных бумаг. Данные факторы оказывают мгновенное позитивное или негативное влияние на котировки акций и значение национальных и международных индексов. В то время как внутренние экономические факторы оказывают косвенное воздействие на национальный фондовый рынок, поскольку их взаимосвязь, зачастую, проявляется в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Рассмотрим более детально цены на нефть. Непосредственной связи между ценой нефти и рынком акций не обнаруживается. Однако такая тенденция присутствует лишь в спокойные времена. Кризисы и политические потрясения в странах экспортерах приводят к сильному изменению цен на нефть и волатильности на рынках акций. Резкие колебания цены в tandem с политическими рисками, проявляют себя как фундаментальные факторы, понижающие стоимость активов. А поскольку доля поступлений в бюджет от экспорта нефти составляет 45%⁵, то «такая зависимость экономики от отрасли нефтедобычи и нефтепереработки формирует все причины для влияния цены нефти на динамику российского фондового рынка»⁶.

На рис. 3. представлена динамика цены на нефть марки Brent, выраженная в долларах за баррель. Действительно, если сопоставить динамику российских индексов, представленных на рис. 1 и 2 с динамикой цены на нефть, то можно заметить очевидное сходство в поведении индекса РТС и цены на нефть за весь анализируемый период 11.01.2008–15.12.2014 гг. [6].

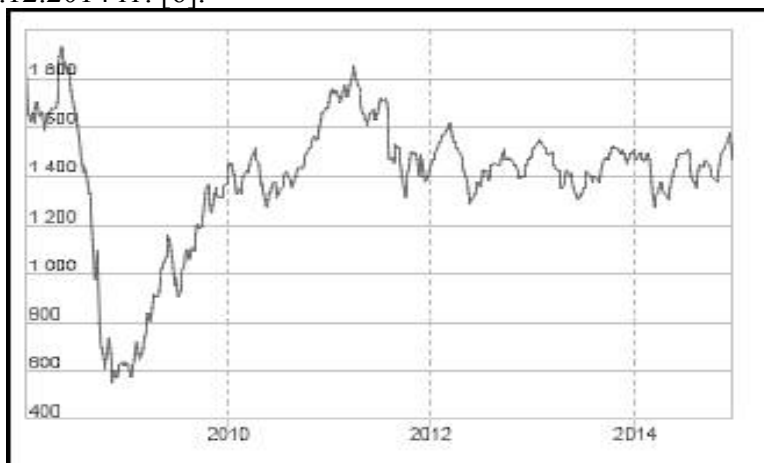


Рис. 1. Динамика индекса ММВБ за период 11.01.2008–15.12.2014 гг.

Однако сходство динамики цены на нефть с индексом ММВБ наблюдается только до 2012 г., что наводит на мысль о том, что существуют и иные факторы, предопределяющие развитие российского финансового рынка.

⁵ Нефть и бюджет РФ. - [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://utmagazine.ru>

⁶ Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. //М.: Альпина Паблишер, 2006. 624 с.

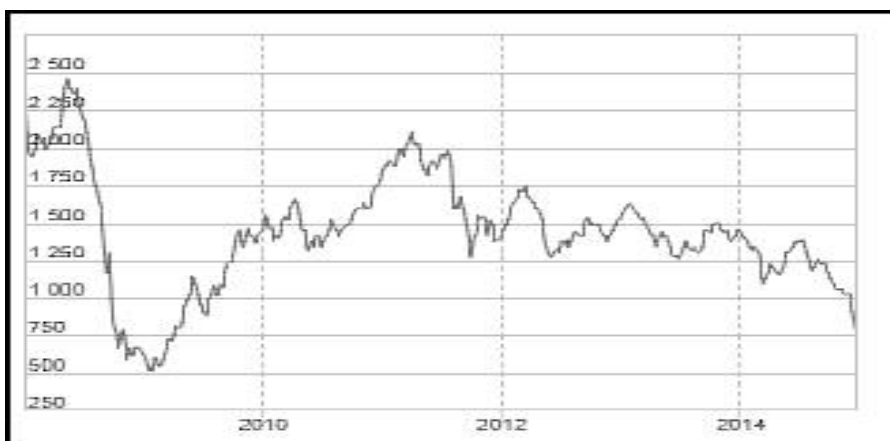


Рис. 2. Динамика индекса РТС за период 11.01.2008–15.12.2014 гг.

Высказанную мысль подтверждают расчеты коэффициента детерминации, описывающего тесноту взаимосвязи динамики российских индексов и цены на нефть, приведенные в таблице 1. При этом для наглядности исследуемый период времени был разбит на две части, а именно с 2000 г. по 2012 г. и с 2013 г. по 2014 г. [6].

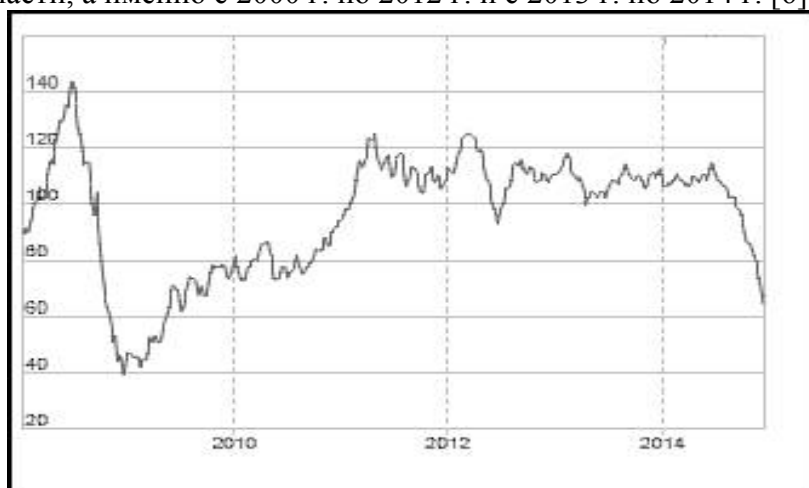


Рис. 3. Динамика цены на нефть марки Brent за период 11.01.2008-15.12.2014 гг.

Таблица 1

Значения коэффициента детерминации, рассчитанного в отношении российских индексов и цены на нефть

| Период | Коэффициент детерминации индекса РТС и цены на нефть | Коэффициент детерминации индекса ММВБ и цены на нефть |
|-----------------|--|---|
| 2000 – 2012 гг. | 0,76 | 0,78 |
| 2013 – 2014 гг. | 0,47 | 0,05 |

Из табл. 1 видно, что в период 2013-2014 гг. зависимость динамики российских фондовых индексов от цены на нефть существенно снизилась.

Волатильность российского фондового рынка, одна из самых высоких в мире, указывает на то, что иностранные инвесторы пока рассматривают его как объект инвестиций, обладающий наибольшими рисками и, следовательно, наиболее низкой конкурентоспособностью.

Низкая конкурентоспособность российского фондового рынка, как внешний фактор, жестко определяющий объем и структуру рынка, приводит к формированию ряда более конкретных причинно-следственных связей, непосредственно формирующих динамику развития отечественного рынка ценных бумаг:

- уход торговой активности на западные фондовые рынки, проигрыш российского внутреннего рынка в конкуренции за операции с российскими акциями;

-дефицит прямых инвестиций, преобладание краткосрочных вложений над долгосрочными, рост доли инвестиций спекулятивного характера;
-зависимость внутреннего рынка акций от преимущественно спекулятивных иностранных инвесторов;
-отток российских инвесторов с внутреннего рынка, с обращением своих вложений в фондовые ценности, обращающиеся на рынках индустриальных стран. [1].

Следует учитывать изменение конъюнктуры рынков иностранных государств, поскольку большая часть из них является значимой составной частью мирового хозяйства. Инвестор должен ориентироваться на мировой рынок и изучать основные показатели экономического развития отдельных, прежде всего, промышленно развитых, стран, лидирующих на мировых рынках и определяющих его состояние [2].

В связи с последними событиями, сложившимися на мировой арене, роль политических факторов возросла. Государственное регулирование и контроль становятся сильнее в одних отраслях и слабее в других, что сказывается на результатах функционирования данных отраслей. От политического курса в области государственных расходов, налогообложения, тарифов зависят и условия хозяйственной деятельности. Значительное влияние на динамику фондового рынка оказывает контроль ЦБ за кредитной и банковской системой, поскольку он затрагивает экономику государства, а также всех клиентов, которых банки кредитуют или оказывают инвестиционные услуги.

Следует отметить, что в настоящее время, несмотря на общий спад на российском финансовом рынке все же международные инвесторы воспринимают российский фондовый как «средний» развивающийся рынок, поскольку в последние годы он приблизился к средним показателям развития формирующихся рынков, как по уровню рисков, так и с позиции масштабов рынка, а именно объемов торгов и капитализации. [3].

В долгосрочной перспективе пока сложно прогнозировать еще большее сближение российского и международного фондовых рынков, в том числе, за счет большей унификации правил биржевой торговли и стандартов работы торговых площадок, прогнозируемого размещения на российских биржах зарубежных акций, а также приведения в соответствие с мировыми стандартами законодательной и налоговой системы, принципов ведения бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Финансовый рынок в России принимает все более транснациональный характер, его структура усложняется, появляются специализированные сегменты, ориентированные на использование определенного инструментария.

Важно подчеркнуть, что процесс глобализации фондовых рынков приводит к возникновению немалых рисков, проявляющихся время от времени в финансовых кризисах, которые отражаются на всех фондовых рынках как развивающихся, так и развитых стран. Отсюда - интенсивные поиски путей предотвращения и преодоления таких кризисов [4].

Развитие фондового рынка в России в значительной мере связано со степенью заимствования зарубежного опыта финансового инжиниринга, а также с уровнем активности государственных регулирующих органов, саморегулирующихся организаций и профессиональных участников рынка в сфере управления рисками [5].

Следует отметить, что российский фондовый рынок по-прежнему носит в основном спекулятивный характер. Поэтому на рынке не происходит перераспределения рисков, а все выигрыши одних участников рынка складываются из проигрышей других. Следовательно, стабильный доход может получить лишь группа наиболее информированных крупных участников рынка (инсайдеров), которые имеют возможность резко менять котировки ценных бумаг. Именно на исследовании действий инсайдеров построен ряд инвестиционных стратегий. В этом случае большинство участников рынка несут значительные потери.

Таким образом, для большинства участников фондового рынка актуальна проблема использования в сделках внутренней информации и манипулирования ценами со стороны инсайдеров. Дальнейшее развитие российского финансового рынка особенно в направлении прогресса производных финансовых инструментов (как основного механизма хеджирования

рисков), будет обеспечиваться интересом к российским акциям широкого круга инвесторов, в частности крупных институциональных инвесторов, поддерживая котировки акций отечественных эмитентов.

Литература:

1. Market Journal "The competitiveness of the Russian stock market" // electronic resources. Access mode: <http://www.market-journal.com>
2. Zhukov, EF Securities market: a textbook for university students enrolled on Economic specialties. 3rd ed., Rev. and add. // М.: UNITY-DANA, 2009. p. 107.
3. Mirkin YM Securities Market of Russia: the impact of fundamental factors, forecast and policy development // М.: Alpina Publisher, 2006. - 624 p.
4. Smyslov DV World's stock market and the interests of Russia // Smyslov DV - М.: Nauka, 2009. - 358 p.
5. Haertfelder M., E. Lozovskaya, Hanusch E. Fundamental and technical analysis of the stock market // Haertfelder M. Lozovskaya E., E. Hanusch - SPb.: Peter, 2008. - 352 p.
6. The Moscow stock exchange [electronic resource] - М.: 2011 - 2014. Access mode: <http://moex.com>

Vikhlyayeva I.V.

Candidate of economic Sciences,
associate Professor of Economics and management
Branch shelter IN St. Petersburg Institute of foreign economic relations,

Danilov A.A.

Graduate student
Economics and law, Naro-Fominsk, Moscow region

USE OF CLUSTERS FOR ELIMINATION OF AN IMBALANCE IN THE ELECTROTECHNICAL INDUSTRY

Вихляева И.В.

кандидат экономических наук

Данилов А.А.

аспирант

Филиал ОУ ВО «СПБ ИВЭСЭП» в г. Наро-Фоминске Московской области

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ ДЛЯ УСТРАНЕНИЯ ДИСБАЛАНСА В ЭКОНОМИКЕ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)

Based on analysis of the market electrical industry products shows that in times of crisis it is necessary to eliminate the imbalance in the sectoral structure of the Russian economy, which ensures sustainable development of the industry, in particular the electrical industry. This justified the role of the cluster as a system integrator for the realization of the balance in the economy.

Keys words: *market, electrical industry, sustainable development, misbalance, import domination*

На основе анализа рынка продукции электротехнической промышленности показано, что в условиях кризиса необходимо устранение дисбаланса в отраслевой структуре экономики РФ, что позволяет обеспечить устойчивое развитие предприятий отрасли, в частности электротехнической промышленности. При этом обоснована роль кластера в виде системного интегратора для реализации сбалансированности в экономике.

Ключевые слова: *рынок, электротехническая промышленность, устойчивое развитие, дисбаланс, доминанция импорта.*

Инновации играют первостепенную роль в современной экономике, являясь объективным элементом её функционирования. В современных условиях быстроменяющийся мир требует от предприятий иных методов управления. Сокращение

жизненного цикла продукта, растущие потребности рынка и потребителей заставляют производителей приспосабливаться к изменяющейся конъюнктуре. В выигрыше оказывается тот, кто быстрее всех способен реагировать на перемены в обществе и воплощать в жизнь нововведения. Без них невозможно обеспечить рост производства, создавать условия для его эффективного развития [3].

Развитие рынка электротехнической промышленности зависит от спектра факторов, но в значительной мере, его динамика определяется волатильностью автомобильного рынка.



Рис. 1. Распределение выпуска электрооборудования на рынке РФ [1]

Электротехническая промышленность поставляет оборудование практически во все отрасли экономики и социальную сферу. Основными потребителями электрооборудования являются:

- топливно-энергетический комплекс – 20% поставок;
- оборонная промышленность – 12% поставок;
- агропромышленный комплекс – 19% поставок;
- транспортный комплекс – 8,5% поставок;
- коммунальное хозяйство – 15% поставок;
- прочие отрасли – 26,5%).

В области применения электротехнической продукции характерным для каждого потребителя являются капитальное строительство и ремонтно-эксплуатационные нужды – 48%, комплектация машиностроительной продукции – 38%, личное потребление населения – 10% и прочие области – 4% (рис. 2).

Общие стратегические направления развития электротехнической отрасли сводятся к следующему.

В результате для бизнеса предприятий-производителей электрооборудования существуют значительные риски с определенным лагом по времени, которые коррелируют с колебанием спроса на транспортные средства и нестабильностью цен на сырье.

Стратегическое направление развития наукоемких отраслей состоит в ресурсосбережении. Для этого необходимы модификация технологического уклада и инновационное развитие производств в России. Энергоемкость ВВП в России более чем в 6 раз выше, чем в Японии. Поэтому одним из стратегических направлений развития энергетических отраслей промышленности является энергосбережение. Потенциал энергосбережения составляет 40–45% общего объема энергопотребления в РФ. Сделать более эффективным алгоритм рециркуляции производств помогает кластерный подход.

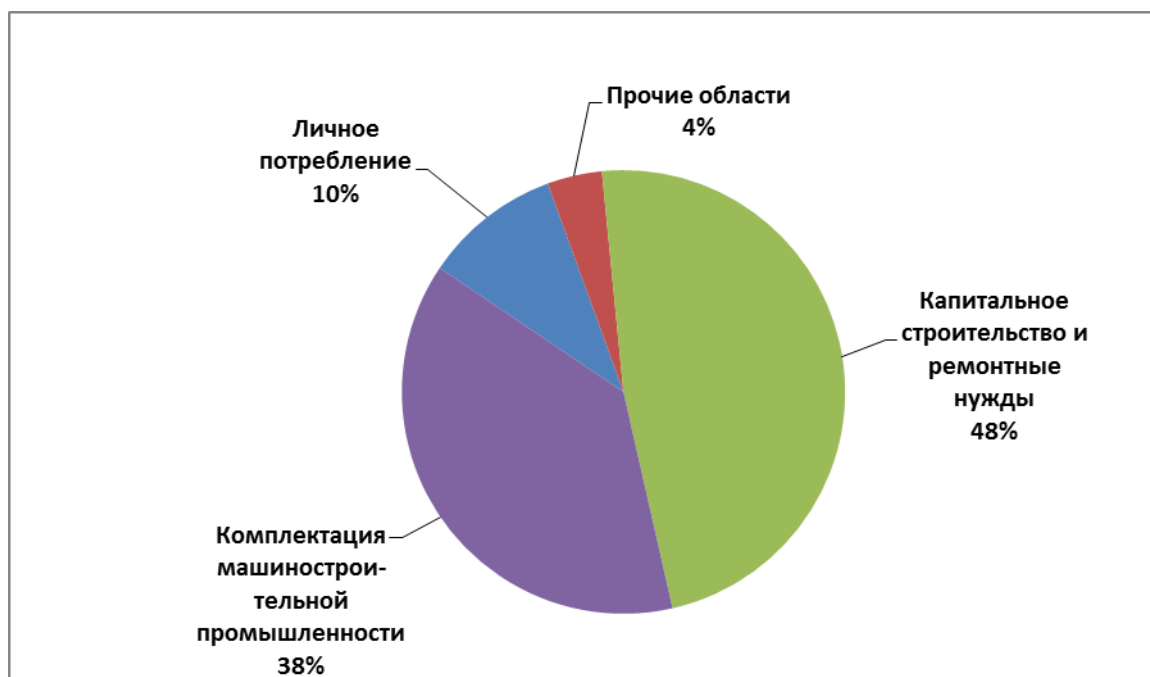


Рис. 2. Схема распределения потребления электротехнической продукции

Развитие кластеров стимулирует экономику тех регионов, где они формируются, обеспечивает межрегиональную интеграцию и является катализатором тех производств и инфраструктуры, которые способствуют устойчивости кластера.



Рис. 3. Взаимодействие элементов кластерной структуры в ЭТ-кластере (электротехническом и кластере комплектующих)

Кластер обладает синергетическим эффектом, и может иметь конкурентный потенциал, превышающий сумму потенциалов отдельных составляющих его предприятий. Это приращение возникает как результат сотрудничества и эффективного использования возможностей партнеров на длительный период, сочетания кооперации и конкуренции [2].

Среди приоритетов поддержки кластеров в электротехнической промышленности России необходимы следующие элементы:

- разработка механизма воздействия региональных органов власти на инновационную деятельность предприятий электротехнической промышленности;
- информационное обеспечение деятельности всех участников автомобильного кластера;
- совершенствование системы подготовки кадров для нужд автомобильного кластера. По мнению автора, структуру двухъядерного ЭТ-кластера можно представить в следующем виде (рис. 3).

Кластеры позиционируются среди сетевых структур с учетом следующих особенностей [4,5]:

- наличие основного вида деятельности (ядра), формирующего сетевую структуру и направляющую ее развитие;
- совместное пользование ресурсами. Субъекты кластера имеют доступ к ресурсам кластера, но внутрикластерная конкуренция за ресурсы интенсивнее, чем на открытом рынке, что определяет рост рисков и инноваций в кластере;
- сегментирование рынка клиентов: внутреннее потребление, вывоз продукции вне кластера, экспорт;
- динамичность структуры кластера. Значительный спектр коммуникаций и обмен инновациями;
- центростремительные силы в кластере, при партнерстве с внешними контрагентами, приоритет инноваций, склонность к риску и высокой норме прибыли на инвестиции.

Для большей ориентации на продукт (переориентации с ресурсной ориентации на продуктовую ориентацию) можно строить в рамках национальной инновационной системы совместную работу участников проектов на основе иерархически и функционально связанных между собой научных платформ [6, с. 13].

Можно выделить ряд преимуществ от наличия кластера в регионе, отрасли и деятельности предприятий в кластере:

- рост производительности за счет эффективной комбинации факторов производства, доступа к информации, лучшей координации деятельности, создания общественных благ (квалифицированная рабочая сила, специализированная инфраструктура, снижающая издержки), стимулирования соперничества, ограничения недобросовестной конкуренции;
- возникновение новых деловых структур внутри кластера благодаря информации о нишах в производстве, способах сбыта, концентрации и доступности, необходимых для предприятия ресурсов, в том числе информационных;
- распространение инноваций, благодаря быстрому реагированию на изменяющиеся потребности покупателей, наличию информации о новых методиках, технологиях, потенциале логистики поставок или проведению экспериментов с меньшими издержками.

Так же одним из преимуществ сотрудничества в кластере является возможность концентрации усилий на перспективных направлениях бизнеса.

Конкурентные преимущества кластеров отражают тенденцию к интеграции в экономике регионов [7]. На этом строится и эволюционная теория экономических преобразований, связанная с переходом от индустриального общества к глобальной экономике знаний, поиском новых путей регионального развития.

Предлагается, что в процессе формирования кластеров следует оценивать вертикальные и горизонтальные коммуникации на отраслевом уровне. Вначале следует привлечь инновационные технологии и ориентироваться на промышленных лидеров и сектора экономики (нефтепромышленность, электротехника, машиностроение, здравоохранение, коммуникации, туризм, образование). В результате кластерного взаимодействия высококонкурентные отрасли стимулируют развитие своих поставщиков и клиентов. Средние и мелкие предприятия становятся сателлитами вокруг крупных компаний и становятся их поставщиками на мировых рынках. Диверсификация ключевых предприятий позволяет создавать новые отрасли, используя их технологии и ноу-хау.

Помимо этого, рост конкурентоспособности предприятия связан с наличием тесных отраслевых связей и формирование кластеров целесообразно вокруг приоритетных отраслей. Они должны включать в себя сферу услуг (дистрибьюторские и банковские системы), позволяющую приблизить продукцию и технологии к конечному потребителю.

Соответственно кластеры можно позиционировать в виде системного интегратора регионально-отраслевой структуры экономики. В экономике знаний, где распространены сети предприятий, сотрудничающие друг с другом, кластеры генерируют эффект синергетики и мультипликации. Для кластеров характерно многозначность вектора взаимодействия: по вертикали (покупатель-продавец) и по горизонтали (общие потребители, технологии производства, логистика). В результате использование кластеров:

- стимулирует экономику тех регионов, где они расположены;
- стратегически важно для обеспечения межрегиональной интеграции;
- служит катализатором производств и инфраструктуры, которые стимулируют устойчивость кластера.

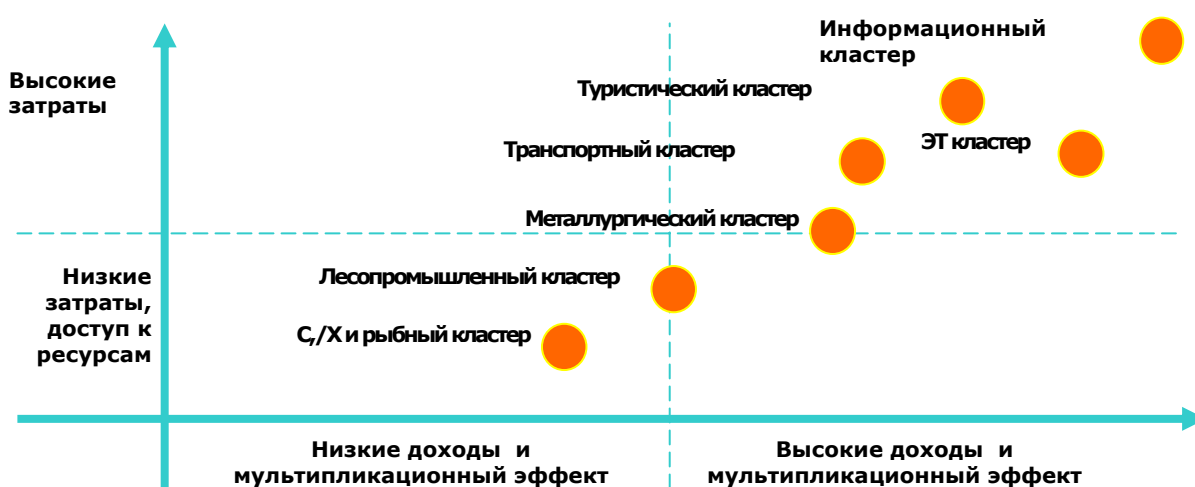


Рис. 4. Матрица кластеров

В среднесрочной перспективе на основе кластерного подхода возможно изменение специализаций региона и возникновение новой логистики производств, что имеет характер стратегически управляемого процесса на основе матрицы кластеров (см. рис. 4). Кластеризация региона обеспечивает приоритет региональным кластерам предприятий, повышая общую стоимость их активов. Она предполагает смещение интереса к региональным агломерациям, а не опору исключительно на корпорации. Она также связана с идеей стимулирования социальных процессов, сотрудничества между партнерами путем распространения знаний. Помимо прочего кластеризация связана с ролью органов власти, обеспечивающих ее институциональную конфигурацию.

Кластеризация региона обеспечивает приоритет региональным кластерам предприятий, повышая общую стоимость их активов (см. рис. 2). Она предполагает смещение интереса к региональным агломерациям, а не опору исключительно на корпорации. Она также связана с идеей стимулирования социальных процессов, сотрудничества между партнерами путем распространения знаний. Помимо прочего кластеризация связана с ролью органов власти, обеспечивающих ее институциональную конфигурацию.

В результате, методология устранения дисбаланса в экономике на основе отраслевых и региональных кластеров позволяет обеспечить устойчивое управление предприятиями, в том числе и электротехнической промышленности.

Помимо этого реализация программы импортозамещения для такой наукоемкой продукции, как продукция электротехнической промышленности на основе кластеров позволяет снизить риски и сократить сроки реализации инвестиционных проектов.

Вывод: в условиях кризиса необходимо устранить дисбаланс в структуре экономики в регионах РФ, что позволяет обеспечить устойчивое управление развитием предприятий отрасли, в частности электротехнической промышленности. При этом обоснована роль кластера в виде системного интегратора для реализации сбалансированности в экономике.

В результате, методология устранения дисбаланса в экономике на основе кластеров позволяет обеспечить устойчивое управление предприятиями, в том числе и электротехнической промышленности в процессе распределения инвестиций. Помимо этого реализация программы импортозамещения для такой наукоемкой продукции, как электротехническая продукция на основе кластеров позволяет снизить риски и сократить сроки реализации инвестиционных проектов.

Литература:

1. Промышленность России. 2012: статистический сборник. – М.: Росстат 2012. – 445 с.3
2. Анисова Н.А. К вопросу развития теории кластеров: типовая модель и возможности применения. // Экономика и управление, 2009, № 9 с. 61–66.
3. Вихляева Ирина Валентиновна, Асеева Мария Алексеевна ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ // Science Time, 2014. №10 (10). С.71-82.
4. Данилов А.А. Формирование промышленного кластера, как необходимое условия устойчивого развития//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 2 (74). С. 43
5. Красикова Т.Ю. Образовательный кластер как фактор взаимодействия рынка труда и системы высшего профессионального образования. //Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. 2 / Под ред. Г.Д. Ахметовой. – М.: РИОР, 2011. С. 54-59.
6. Глущенко И.И. Наукология как методическая основа повышения эффективности национальной инновационной системы// Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 5.
7. Корчажкина Д.А. Кластерные принципы на промышленном предприятии // Электронный научный журнал «Экономика региона», ВлГУ, №18 (ч. 2), 2007.

Gleba O. V.

PhD, associate Professor

The branch educational institutions of higher education

*"Saint-Petersburg Institute of foreign economic relations, Economics and law
(Naro-Fominsk, Moscow region)*

Oleinykov V. V.

PhD, Lecturer of Chair of the Theory and History of State and Law; College teacher
ANEО HE "Odintsovo University for the Humanities" (Odintsovo, Moscow reg., Russia)

Specka S. V.

Candidate of economic Sciences

The branch educational institutions of higher education

*"Saint-Petersburg Institute of foreign economic relations, Economics and law
(Naro-Fominsk, Moscow region)*

M. A. BALUDIANSKY – IS ONE OF THE FOUNDERS OF THE SCIENCE OF FINANCIAL LAW IN THE RUSSIAN EMPIRE

Глеба О. В.

кандидат юридических наук, доцент

Филиал образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права» в г. Наро-Фоминске Московской области

Олейников В. В.

кандидат юридических наук, доцент кафедры теории и истории государства и права;
преподаватель колледжа

*АНОО ВО «Одинцовский гуманитарный университет»
(г. Одинцово Московской обл., Российская Федерация)*

Шпека С. В.

кандидат экономических наук

Филиал образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права» в г. Наро-Фоминске Московской области

М. А. БАЛУГЬЯНСКИЙ – ОДИН ИЗ ОСНОВОПОЛОЖНИКОВ НАУКИ ФИНАНСОВОГО ПРАВА В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

The article discusses the financial and legal views of Russian and Ukrainian scientist, lawyer, economist M. A. Baludiansky.

Keywords: *M. A. Baludiansky, financial law, the doctrine of Adam Smith, credit, agriculture.*

В статье рассматриваются финансово-правовые взгляды российского и украинского ученого юриста и экономиста М. А. Балугьянского.

Ключевые слова: *М. А. Балугьянский, финансовое право, смитианство, кредит, сельское хозяйство.*

С именем Михаила Андреевича Балугьянского (1769–1847) связаны важные вехи истории российской и украинской политической, экономической и юридической науки. Этот выдающийся ученый, уроженец Закарпатья, стал одним из первых проводников экономических идей смитианства в Российской империи, а также одним из предтеч российской науки финансового и хозяйственного права. Он был первым ректором Санкт-Петербургского императорского университета, ближайшим сподвижником М. М. Сперанского в деле составления Свода законов Российской империи.

Тем не менее, и сегодня учение М. А. Балугьянского остается малоисследованным, а его личность не достаточно известной и популяризированной в истории российской и украинской науки. При этом, стоит отметить, что ученый и государственный деятель такого масштаба мог бы стать предметом гордости как в российской и украинской истории, так и австрийской, венгерской и словацкой – везде, где он жил, учился и работал. Целью данного доклада является осветить некоторые до этого неисследованные или малоисследованные аспекты научной концепции М. А. Балугьянского.

Суть учения легче понять, зная ту среду, в которой родился, вырос, сформировался как личность и как ученый его автор. Стоит отметить, что М. А. Балугьянский появился на свет 7 октября 1769 в деревне Фельсё-Ольсва, королевство Венгрия (сейчас – село Вишна Ольшава, Словакия) в семье греко-католического священника. После окончания гимназии был за государственный счет отправлен для продолжения образования на философском факультете академии правоведения в г. Кошице, которую окончил с отличием. Свое образование М. А. Балугьянский окончил в Венском университете, с успехом выполнив за два года четырехлетний курс юридического факультета [1, с. 28, 29]. Был любимым учеником профессора Й. фон Зонненфельса. Защитил докторскую диссертацию «О зернохранилищах» и получил кафедру в Пештском университете.

Принимал участие в движении венгерских якобинцев, был членом «Общества свободы и равенства». М. А. Балугьянского, как и многих других членов тайной организации, внесли в список лиц, подлежащих аресту. Но ему удалось этого избежать. В 1795 г. М. А. Балугьянский был полностью реабилитирован.

В 1803 г. ученый был приглашен в Россию. Здесь он становится профессором (1803–1824) Санкт-Петербургского педагогического института (с декабря 1816 г. – Главный педагогический институт). Когда 14 февраля 1819 г. это заведение было реорганизовано в Императорский Санкт-Петербургский университет, М. А. Балугьянский стал его первым ректором (1819–1821).

Он был членом комиссии М. М. Сперанского по составлению Полного собрания и Свода законов Российской империи, автором огромного количества записок, работ по административному праву, финансам, местному самоуправлению и т. д. [2, с. 66].

А. Н. Лушин также упоминает М. А. Балугьянского среди масонов, указывая, что наряду с другими правоведами – масонами (С. Е. Десницким и А. Я. Поленовым), ученый оказал несомненное влияние на становление и развитие российской юриспруденции. Он смотрел на право, как на надежную защиту всех слабых и угнетенных в пределах империи [3, с. 15, 16].

За две недели до смерти М. А. Балугьянский впервые причастился Святых Тайн Православной церкви.

Выстраивая проекты демократического государственного устройства, ученый значительное внимание уделял проблемам аккумуляции, распределения, использования денежных фондов и проблемам правового обеспечения этих процессов.

Будучи последователем смитианства, М. А. Балугьянский написал фундаментальный труд «О национальном богатстве. Изображение различных хозяйственных систем». В этой работе М. А. Балугьянский проанализировал три хозяйственных системы, олицетворявшие собою экономику современного ему общества. По его словам, первая является т. н. «коммерческой системой», т. е. системой, основанной на торговле и измеряющей богатство народа в деньгах. Вторая – «система экономистов или физиократов» различает основное богатство в «необработанных дарах земли». Третья – «теория Адама Смита, основанная на труде и мене».

Каждой из указанных политических систем соответствуют, по мнению М. А. Балугьянского, определенный политический режим и правовой порядок, определенный способ государственного урегулирования экономических процессов.

Важнейшую роль при коммерческой системе играют городские жители. Этот класс при данной системе необходимо развивать и преумножать, даже в ущерб другим классам общества. Государство в условиях коммерческой системы должно взять на себя управление «общей промышленностью народа». «Как отец семейства каждому его члену назначает занятие, так и государство должно указывать каждому гражданину, каким родом промышленности обязан он заниматься. Гражданин должен заниматься не теми промыслами, от которых он получит большую прибыль, но теми, которые принесут больше пользы государству. Главная же польза государства заключается в том, чтоб прибавлялись деньги. Итак, науки, земледелие, мануфактура и даже торговля не могут продолжать естественного своего течения, но прозорливость верховного правительства мастерским образом должна направлять их развитие» [4, с. 140].

Коммерческая система предусматривает, что важнейшую часть промышленности составляют фабрики и мануфактура, изготавливающие товары для внешней торговли. Именно они должны быть, по логике данной системы, «главным предметом попечительства правительства». По мнению М. А. Балугьянского, хозяйственная система, основанная на торговле, диктует государству и определенное поведение на международной арене, во взаимоотношениях с другими государствами. Преобразование в каком-либо государстве внешней торговли в основной источник доходов неминуемо принуждает государственную власть стремиться к достижению верховенства своей страны над другими [9, с. 435].

Система физиократов или экономистов, отмечал М. А. Балугьянский, предусматривает «неограниченную свободу» во всех отраслях промышленности и сферах деятельности. С точки зрения экономистов, каждый человек сам лучше знает, что для него полезнее. Тем не менее, польза каждого человека не должна мешать пользе государственной, т. к. общее благо в ней является ничем иным, как суммой всех частных благ. В пользу данной хозяйственной системы необходимо установить в обществе «совершенное правосудие, совершенную свободу и совершенное равенство».

Вывод, сделанный М. А. Балугьянским в другой его работе – «О разделении и обороте богатства» – позволяет понять, что симпатии его были явно не на стороне коммерческой

системы. «Итак, из всех государственных забот, - писал он – забота о содержании и преумножении денег является самой не нужной. Золото и серебро, также, как и другие товары, покупаются за известную цену. Когда государство изобилует товарами, то в этих металлах оно будет чувствовать гораздо меньший недостаток, чем в иностранных винах... Высокая проба и свобода торговли без вмешательства правительства, составляют, кажется, всю политику относительно денег» [4, с. 192].

Свободный труд и капитал М. А. Балугьянский считал важнейшими факторами экономического развития России. Ученый связывал перспективы экономического развития России с либеральной реформой ее общественного и правового строя. «Труд, капитал и рынок составляют три главные пружины в гражданской промышленности». Они действуют в одинаковой степени во всех трех областях: земледелии, мануфактурах и торговле. На основании этого, все произведенное должно быть разделено между «всеми членами гражданского общества» [5, с. 50].

В работе «Национальное богатство...» ученый особое внимание уделил развитию сельского хозяйства. Он предлагал для обеспечения свободы торговли отменить все непосредственные налоги, поголовные и цеховые сборы, а сумму всех государственных расходов направить на аграрный сектор [2, с. 68].

А. Г. Михайлов указывает, что кредит М. А. Балугьянский трактовал как «благонадежность ссужающего в верном платеже должника» и видел двойную выгоду кредита для общества: «Первая относится к коммерческому кредиту», благодаря которому «большая часть промышленности и граждан посредством занятых капиталов приводится в деятельность»; вторая выгода относится «собственно к купеческому кредиту... Посредством акций, векселей и государственных облигаций право на собственность, представляемую бумагою, может быть передаваемо».

Ученый выступает категорическим противником «запуска печатающего станка» для разрешения проблем благосостояния населения государства [5, с. 49, 50].

М. А. Балугьянский придерживался прогрессивных идей предания государственному бюджету силы закона, введения поземельной подати, соответствия тяжести налогового бремени экономическим возможностям налогоплательщиков. Он разрабатывал теоретические основы кредитных учреждений, порядка определения системы государственных смет [6, с. 74].

В целом, ученый указывал, что «среди важных благ, которыми пользуются граждане в государстве, основное и никак не второстепенное место занимает благополучие, заключающееся не только в приобретении необходимых для жизни вещей, но и в пользовании вещами, предоставляющими удовольствие. Когда государство постигнет эту цель, то может стать опасным для врагов и чувствовать себя защищенным от любого нападения» [7].

Любопытно заметить, что современники по-разному отзывались о профессионализме и деятельности М. А. Балугьянского. Среди прочего, о нем встречаются и резко негативные отзывы, как «о человеке полуученом, обладающем сбродом поверхностных знаний и не умеющем ни на каком языке ясно излагать свои мысли», его работы иногда характеризуются как «непостижимым абсурд», результатом его деятельности подчас объявляется «внесение беспорядка в государственные финансы» [8, с. 102]. Мы можем предположить, что одной из причин такого рода отзывов были такие личные качества и особенности ученого как, с одной стороны, классическая профессорская рассеянность (его называли «библиотекой в беспорядке»), с другой – испытание определенных сложностей с русским языком, простительных для лица, родившегося и долгое время проживавшего за рубежом.

В то же время, большинство российских чиновников признавали в М. А. Балугьянском не просто профессионала высшей квалификации, а по выражению одного из них, «колодец, из которого мы все черпали». Не оценивший поначалу педагогический талант ученого император Николай I сильно уважал его профессиональные и деловые качества, не допуская даже мысли об отправке в отставку М. А. Балугьянского по

старости лет. Также высоко ценил его профессионализм и непосредственный начальник по работе во Втором отделении Собственной Его Императорского Величества Канцелярии М. М. Сперанский.

Итак, М. А. Балугьянский, незаурядный мыслитель, проводник смитианства в России, противник крепостного права, автор прогрессивной финансово-правовой концепции, выдающийся педагог и талантливый государственный служащий может считаться одним из достойных представителей отечественной юридической и экономической науки, чье научное наследие должно еще долго и скрупулёзно изучаться, с целью синтеза исторического опыта для дальнейшего применения в современных процессах государственного управления и законотворчества, а его фигура должна служить образцом для подражания будущим поколениям юристов, экономистов и государственных служащих.

Литература:

1. Косачевская Е. М. Михаил Андреевич Балугьянский и Петербургский университет первой четверти XIX века. – Л.: Издательство Ленинградского университета, 1971. – 271 с.
2. Олейников В. В. Фінансово-правові погляди М. А. Балуг'янського // Актуальні проблеми правового регулювання фінансово-кредитних відносин в умовах кризи: практика правозастосування і шляхи її вдосконалення: збірник тез доповідей за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції (4–5 червня 2010 року) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – С. 65–69.
3. Лушин А. Н. Государственно-правовые воззрения российских масонов на рубеже XVIII – XIX веков. // Автореф. дисс. канд. юрид. наук. – Нижний Новгород: Нижегородская академия МВД России, 2004. – 29 с.
4. Голубка С. М. Економічна система М. А. Балуг'янського. – Львів: Світ, 1998. – 229 с.
5. Михайлов А. Г. Хозяйственный опыт организации мелкого крестьянского кредита в России второй половины XIX – начала XX века. // Дисс. канд. экон. наук. – М.: РГГУ, 2005. – 155 с.
6. Лушникова М. В., Лушников А. М. Наука финансового права на службе государству: российские государственные деятели и развитие науки финансового права (историко-правовой очерк): монография. – Ярославль: ЯрГУ, 2010. – 496 с.
7. Balugyanszky M. Dissertatio Inauguralis De Promptuariis // Архив музея истории СПбГУ. – Ф. Person 39/9. – Л. 2.
8. Марней Л. П. Д. А. Гурьев и финансовая политика России в начале XIX в. – М.: «Индрик», 2009. – 272 с.
9. Шпека С.В., Глеба О.В. Анализ регулирования инновационной деятельности в развитых странах// Science Time. - 2014. - №10 (10).- С. 430-439.

Pyashenko K.V.

PhD, Associate Professor,

Taurian state agrotechnological university, Ukraine

INFORMATIVE ASPECT OF TRANSFORMATION OF ECONOMY

Ильяшенко К.В.

к.э.н., доцент,

Таврический государственный агротехнологический университет, Украина

ІНФОРМАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

In article stages of information of economy are considered, the knowledge role in formation of information economy is lighted, the state of grant of informative services is analysed, preconditions of transformation of the Ukrainian economy in information aspect are investigated

Keywords: *analysis, information, economy, technologies, knowledge*

У статті розглянуті етапи інформатизації економіки, висвітлена роль знання у становленні інформаційної економіки, проаналізовано стан надання інформаційних послуг, досліджено передумови трансформації української економіки в інформаційному аспекті

Ключові слова: *аналіз, інформація, економіка, технології, знання*

Становлення інформаційної економіки супроводжується змінами у функціонуванні господарського механізму ринку та самих суб'єктів господарювання. Останні в умовах

динамічного характеру зовнішнього середовища демонструють нові організаційні форми, конкурентні переваги та стратегії поведінки. У значній мірі це обумовлено інформатизацією економіки, інтернаціоналізацією господарських зв'язків і «інтелектуалізацією» економічного росту, які зараз спостерігаються. У зв'язку з цим дослідження основних концепцій інформаційного суспільства, властивостей інформації, значення знань, їхнього місця в економічній діяльності має досить важливе значення.

Перехід до інформаційної економіки є шляхом до іншого укладу суспільних відносин, обумовленому зміною характеру праці та розвитком продуктивних сил, пов'язаних із виробництвом інформації та знань. Процес перетворення економіки та усіх суспільних відносин має коріння у наукових відкриттях і винаходах. В економічній науці розвиток суспільства пов'язували з тими або іншими нововведеннями та перетвореннями у різних сферах соціуму. А. Сміт і К. Маркс заклали підґрунтя, яке надалі продовжили розвивати Р. Солоу, Е. Денісон – стали розглядати в якості одного з основних двигунів інноваційного розвитку економіки й усього суспільства нове у науці та техніці [1, с.121]. Разом з появою принципово нових досягнень, розширенням технологічних можливостей та їхнього прискорювального впливу на характер розвитку виробництва та усіх суспільних сфер виділяють «первинну» роль самої людини в економіці як джерело та генератора новацій. Уже у XX столітті Й. Шумпетер розглядає підприємницьку діяльність як інноваційну, визначальну успішність майбутнього розвитку соціуму [2, с. 283]. Розвиток ринків він пов'язує із циклами інновацій. Таким чином, можна сказати, що інновації в економічній науці переважно розглядалися як комбінації ресурсів і винаходів, що використовуються у виробничому процесі (індустріальний підхід).

Десь на початку 1990-х років минулого сторіччя відбулося те, про що писали економісти 70–80-х років, – перетворення науки у безпосередню продуктивну силу. На сучасному етапі розвитку цивілізації ключовим елементом для розуміння інноваційного розвитку стають поняття «знання» й «інформація», а інновації все частіше представляються як злиття потоків у результаті цілеспрямованого розвитку науки, техніки та технологій [3, с. 11].

На нашу думку, інформаційна економіка – це, насамперед, економіка знань. Включені в інновації знання відіграють домінуючу роль в економічному розвитку. Її появу справедливо пов'язують із глобалізацією світової економіки, концентрацією потоків (інформаційних, інвестиційних, грошових), зростаючою роллю науки та технологій, розвитком мережних послуг і комунікацій, розвитком фундаментальних наукових досліджень.

Знання стає вирішальним фактором у забезпеченні конкурентоздатності сучасних держав. Боротьба за володіння знаннями здобуває світові масштаби. Напрямок і ціль цієї боротьби – експансія інтелектуальних ресурсів. Так, за оцінками Міжнародного валютного банку за останні десять років витрати транснаціональних компаній на дослідження та розробки в усьому світі збільшилися з 30 до 67 млрд. дол. Багато в чому цей ріст пов'язаний з відкриттям нових дослідницьких підрозділів у країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою.

Між інноваціями та фундаментальним знанням немає послідовної обумовленості, тож інновації можуть виникнути на будь-якому етапі дослідницького процесу. Тому, чим вище інноваційна активність економіки, тим вище попит на нові знання та більше щільність інновацій, розподілених між різними дослідницькими стадіями [3, с.14].

Інфраструктура національної економіки в контексті трансформації ринкових структур є визначальною умовою для впливу такого фактора трансформації, як науково-технічний прогрес у комбінації з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій.

Зауважимо, що потенціал України на ринку досліджень і розробок дуже великий. Чисельність вищих навчальних закладів з провідними науковими школами видатних вчених і кількість науково-дослідницьких інститутів одна з найвищих в Європі. За даними Держкомстату, не зважаючи на кількісний спад, помітне підвищення якості вітчизняних наукових кадрів (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Наукові кадри та кількість наукових установ в Україні

| Показник | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | Відхилення 2014 р. до 2010 р. | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|----------------------------------|--------|
| | | | | | | +/- | % |
| Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки | 1340 | 1303 | 1255 | 1208 | 1143 | -197 | 85,30 |
| Чисельність науковців, осіб | 92403 | 89534 | 84969 | 82032 | 77853 | -14550 | 84,25 |
| Чисельність докторів наук в економіці України, осіб | 13866 | 14418 | 14895 | 15592 | 16450 | 2584 | 118,64 |
| Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб | 81169 | 84000 | 84979 | 88057 | 90113 | 8944 | 111,02 |

З табл. 1 видно, що за період з 2010 по 2014 роки кількість наукових організацій зменшилась на 14,7 %, а загальна чисельність науковців на 15,65 %. У той же час кількість науковців, що мають науковий ступінь кандидатів наук збільшилась на 11,02% та докторів наук на 18,64%. Це свідчить про те, що у вітчизняній науці починається превалювання якості знань над кількістю.

Таким чином, результатом якісного розвитку соціуму може стати ефективно застосування інформації та знання як найважливішого ресурсу соціально-економічного розвитку суспільства. У такому стані формується зовсім нова економіка з новими властивостями і якісними характеристиками.

Нова якість економіки має незаперечні переваги: необмеженість ресурсної бази – інформація необмежена порівняно з природними ресурсами; віртуалізація взаємодії покупців і продавців дає зниження витрат обігу; неефективність протекціонізму як форми підтримки власного виробника, оскільки інновації не можуть бути обмежені у своєму переміщенні; формуються й розвиваються високотехнологічні ринки (визначальну роль у цьому відіграє науково-технологічний комплекс, що може сприяти переходу від рентно-сировинного укладу до інноваційного суспільства); зростає експорт інтелектуальних послуг і людського капіталу [4, с. 76].

Щодо нашої країни можна з належною підставою стверджувати, що сучасний стан економіки України поки не відповідає вимогам інноваційного розвитку, але, в той же час, має можливості для руху від індустріальної економіки до нової – інформаційної.

Трансформація ринкових структур в умовах становлення інформаційної економіки характеризується специфічними факторами впливу, серед яких значним трансформаційним потенціалом мають науково-технічний прогрес у комбінації з розвитком і поширенням інформаційно-комунікаційних технологій і людський капітал [5, с.34].

Доступ до інформації для населення стає все більш доступним. Наприклад, кількість користувачів комп'ютерного зв'язку, у т.ч. Інтернету, зростає величезними темпами. Дані по ним представлені у табл. 2 [6].

Таблиця 2

Кількість користувачів мережі Інтернет

| Показник | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | Відхилення 2014 р. до 2010 р. | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------------------|--------|
| | | | | | | +/- | % |
| Абоненти мережі "Інтернет" – усього, тис. | 2797,1 | 3661,2 | 4178 | 5063,4 | 6122,5 | 3325,4 | 218,89 |
| у т.ч. домашні | 2214,6 | 3065,4 | 3821,4 | 4671,7 | 5645,5 | 3430,9 | 254,92 |
| Послуги комп'ютерного зв'язку, млн. грн. | 4238,5 | 4749,3 | 5401,6 | 5697,2 | 4680,4 | 441,9 | 110,43 |
| з нього надання доступу до мережі "Інтернет" – усього | 3799,9 | 4260 | 4673,1 | 4908,5 | 3970 | 170,1 | 104,48 |
| у т.ч. населенню | 2271,6 | 2646,2 | 2925,3 | 3284,7 | 2767,7 | 496,1 | 121,84 |

Як видно з табл. 2 кількість користувачів мережі Інтернет зросла більше ніж у 2 рази, у т.ч. приватні абоненти (домашнє використання) – понад у 2,5 рази.

У той же час продаж доступу до інформації приносить все більше прибутку. Так у 2014 році послуги комп'ютерного зв'язку у сумі принесли операторам 4,7 млрд. грн. Послуги комп'ютерного зв'язку стають все більш популярними. З 2010 по 2014 рр. спостерігалася позитивна динаміка у доходах від цих послуг. Особливо помітно збільшилися доходи від послуг населенню від 0,248 у 2010 році до 2,272 млрд. грн. у 2013. На фоні зростання кількості абонентів зменшення доходів у 2014 році свідчить про зниження цін та більшу доступність послуг для населення.

Успішне рішення поставлених завдань щодо переходу до інформаційної економіки залежить і від інших умов. Особливе місце серед них займає позиція держави, її здатність впливати як на економіку, так і на суспільство у цілому. Державі сьогодні необхідно реалізувати ряд фундаментальних принципів в економічній політиці. Це, насамперед: створення сприятливого інвестиційного клімату та заохочення інвестицій, особливо у високотехнологічні виробництва; всебічний розвиток науки та технології як найважливішого ресурсу, що сприяє економічному росту; створення та підтримка конкурентних умов для всіх економічних агентів з метою заохочення інновацій і росту продуктивності праці; сприяння підготовці трудових ресурсів, здатних до адаптації в умовах невизначеності; створення умов для інститутів бізнесу, орієнтованих на ефективне інвестування у ризикованих зонах, особливо там, де створюються нові знання та починається процес їхнього поширення.

Проведений аналіз свідчить, що на даний момент в Україні формуються всі умови для переходу до інформаційної економіки. Є конкретне просування до налагодження масового створення та використання знань, їхнього поширення, забезпечення економіки інформаційно-комунікаційними технологіями. При цьому основними активами майбутнього суспільства виступає інтелект нації, як носія інформації. Інформаційна взаємодія між підприємствами та науковими установами повинна стати безумовним фактором формування нової інформаційної економіки.

Література:

1. Denison, E. Trends in American Economic Growth, 1929 - 1982 / E. Denison. – Washington, D. C.: The Brooking Insitution, 1985. - 220 p.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М. : ЭКСМО. – 2007. – 864 с.
3. Bell D. The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences / D. Bell. – Токуо. – 1990. – 56 p.
4. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос. – 2000. – 188 с.
5. Каминская И.В. Трансформация рыночных структур в информационной экономике: теоретический аспект / И.В.Каминская // Креативная экономика. – 2010. – № 8 (44). – с. 30-36.
6. Державний комітет статистики України : [електронний ресурс] // <http://www.ukrstat.gov.ua/head.html>

Kondratieva T. V.

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

MECHANISMS OF EVOLUTION OF AN ECONOMIC SYSTEM

Кондратьєва Т. В.

к.е.н., доцент

Національний університет державної податкової служби України

МЕХАНІЗМИ ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

The article investiates the interdisciplinary concept of evolution of economic systems as a stage of self-organization based on three mechanisms - heredity, variation and selection. Approaches to determine the parameters of efficiency of results of economic evolution are highlighted.

Keywords: *economic evolution, heredity, changing, selection, elimination.*

В статті досліджено міждисциплінарну концепцію еволюції економічної системи як певний етап її самоорганізації, заснований на дії трьох механізмів - спадковості, мінливості і відбору. Висвітлено підходи до визначення параметрів ефективності результатів економічної еволюції.

Ключові слова: економічна еволюція, спадковість, мінливість, відбір, елімінація.

Розвиток соціально-економічної системи України в 2015 році описується станом в точці біфуркації, яка являє собою періоди порушення стійкості еволюційного режиму системи і виникнення декількох альтернативних шляхів еволюції. Очікування і поведінкові реакції вітчизняних економічних агентів (включаючи макрорегулятора) мають надзвичайно складну, хаотичну траєкторію. Наприклад, зміна курсу національної валюти перевищила 50%, при цьому як різке підвищення, так і зниження відбувалися протягом одного тижня (лютий-березень 2015 року). Навіть через півроку після проходження «курсного дна», активної підтримки міжнародних фінансових інституцій, тижневі коливання курсу національної валюти сягають 7% (в липні 2015 року). В подібних умовах вибір інституційної траєкторії розвитку є надважливим завданням. Соціально-економічна система може або еволюціонувати на більш високий рівень, або повернутися на шлях попереднього розвитку, або «заиклитися» в точці біфуркації, перманентно переживаючи зміну економічного курсу.

Саме тому метою даної роботи є розвиток концепції еволюції економічної системи за допомогою міждисциплінарного еволюційно-інституційного підходу до дослідження механізмів спадковості, мінливості та відбору моделей економічної поведінки.

Зміна траєкторії руху економічної системи, змісту та інтенсивності інформаційних сигналів, провокує поведінкову еволюцію економічних агентів усіх рівнів, яку можна визначити як стійку істотну і системну зміну ключових поведінкових принципів її економічних суб'єктів. На думку О. Іншакова, «Економічна еволюція - процес системного порядку, який охоплює всі рівні (від нано- до мега-) проявів мінливості, спадковості і незворотності. Це процес безперервної зміни ступеня складності суб'єктів і об'єктів, їх функцій і зв'язків, їх організації та інституції, засобів і методів залучення із середовища для перетворення в нові суспільно корисні й необхідні форми речовини та енергії» [1, с. 6]. Іншими словами, поведінкова еволюція - це певний етап самоорганізації економічної системи, заснований на дії трьох механізмів - спадковості, мінливості і відбору.

Механізм спадковості в економічних системах вивчається в трьох напрямках - як здатність передавати набір економічних генів, як пам'ять системи, і як принцип залежності від траєкторії попереднього розвитку.

Більшість дослідників вважають, що економічні гени являють собою інформацію про унікальну комбінацію факторів виробництва, які соціально-економічна система використовує в процесі свого розвитку: «У соціально-економічних системах (як і в біологічних) успадковуються «ресурси», кодується системоутворююча інформація, оскільки еволюціонує генетична інформація соціально-економічних організмів, яка, змінюючись, проявляється (або не проявляється) в подальшому на рівні окремих організмів» [2]. О. Іншаков вивчає економічний відбір як «раціональне використання ресурсів в доцільній діяльності людей, їх груп і співтовариств шляхом створення в їхніх підприємствах найбільш ефективних факторних комбінацій, які необхідні для досягнення бажаних результатів в спочатку заданих, але таких, що змінюються, умовах співіснування природи і суспільства» [1, С. 15]. Економічні гени в такому поданні є комбінацією факторів виробництва в окремій операції - конкретній дискретній цільовій дії актора, який змінює предмет праці в напрямку передбаченого результату.

Іншим напрямом, що вивчає механізм передачі інформації про параметри порядку в процесі розвитку економічної системи є концепція пам'яті системи. Вона полягає в тому, що в процесі свого розвитку економічні системи накопичують інформацію в тій чи іншій формі і залежно від цього змінюють поведінку і траєкторію розвитку. Таке "запам'ятовування" здійснюється шляхом зміни елементів і/або структури системи: «Підприємство повинно також «пам'ятати» параметри свого гомеостазу (обсяги виробництва, номенклатуру продукції, асортимент, склад і структуру споживаних ресурсів, фінансові показники, ін.)...

При необхідності підприємство має «забути» параметри старого гомеостазу і «запам'ятати» характеристики нового, переходячи на випуск нових видів продукції (або змінюючи обсяги виробництва старої продукції), нові технології, нових постачальників сировини і споживачів товарів [4, с. 132].

Ще один напрям дослідження механізмів збереження, передачі та відтворення інформації про розвиток системи носить назву теорії «Path dependence» (якщо мова йде про інститути) або QWERTY-ефекту (для технологій). Незважаючи на те, що XXI століття ознаменувалося переходом до інформаційного суспільства і розповсюдженням гнучких мережеских форм економічної взаємодії, дія QWERTY-ефектів не зменшується: «в різних країнах світу продовжують зберігатися різні технічні стандарти, не сумісні один з одним. Деякі приклади загальновідомі - відмінності між лівостороннім (в колишній Британській імперії) і правостороннім рухом на дорогах різних країн, відмінності в ширині залізничної колії або в стандартах передачі електроенергії... В якості прикладів наводять формування стандартів телевізійного обладнання (550-лінійний стандарт в США в порівнянні з кращим 800-лінійним в Європі), відеокасет і компакт-дисків (перемога стандарту VHS над BETA), розвиток ринку програмного забезпечення (перемога DOS/WINDOWS над Macintosh) і т.д.» [5].

Механізм мінливості. Процес зміни економічних генів фірми полягає в накопиченні, розширенні знань певних видів, в отриманні та закріпленні нових знань та інтеграції цих знань у загальні активи. Д. Удалов вважає, що «зміна генів фірми забезпечує в процесі природного відбору накопичення тих спадкових якостей фірми, які найбільш повно розкривають її потенціал» [3, с. 20]. Як результат еволюції економічної поведінки виділяють інновації (якісно нові, більш ефективні з точки зору економічної системи) і мутації: «Не всяку зміну економічних генів фірми можна віднести до мутацій (це можуть бути процеси різні за своєю природою), але всяка мутація генів - це насамперед процес їх зміни» [3]. Основним завданням на етапі зміни форм економічної поведінки є стримування мутації і стимулювання ефективних генів економічних суб'єктів. В. І. Ляшенко, розвиваючи підходи Й. Шумпетера, вважає головним результатом економічної еволюції два типи економічної поведінки - новаторство і консерватизм: «Поділ економічних суб'єктів на новаторів і консерваторів – початковий пункт економічної еволюції. Він властивий всім формаціям: новаторами можуть бути і вожді первісних племен, і рабовласники, і поміщики, і капіталісти, і директори соціалістичних підприємств» [6].

Відбір та елімінація являє собою основний еволюційний процес, в результаті якого зменшується варіативність неефективних форм економічної поведінки і збільшується кількість економічних суб'єктів, які мають максимальну адаптивність (найбільш сприятливі характеристики). Мова йде про збільшення масштабів діяльності («переважне розмноження») найбільш пристосованих економічних суб'єктів - в ході реалізації стратегії елімінації та відбору неефективні економічні суб'єкти припиняють свою діяльність (елімуються), а ефективні - розвиваються. М. Мойсєєв описує процеси відбору наступним чином: «Деякі системи як би визначають властивості своїх елементів, елімують, виключають деякі з них, якщо ці елементи виявляються нездатними виконувати деякі функції, необхідні для існування (напевно, точніше - стабільності) системи. Часом мені здається, що багато систем нагадують інженера, який керує складною машиною. Якщо будь-яка деталь не задовольняє його вимогам, він не виправляє її, а просто викидає і підбирає нову, яка краще відповідає вимогам до системи. Ця обставина особливо добре проглядається на рівні систем суспільної природи» [7, с. 33-34].

Критерій ефективності еволюції не має в економічній теорії однозначного виміру і зазвичай являє собою комплексну систему моніторингу кількісних та якісних економічних показників. В даному дослідженні пропонується використовувати порівняння похідних показників або їх еластичність:

$$k = \frac{(R_1 - R_0)/R_1}{(C_1 - C_0)/C_1} , \quad (1)$$

де k – коефіцієнт, що характеризує ефективність зміни (еволюції) економічної поведінки;

R_1 - доходи економічного суб'єкта за післяеволюційний період;

R_0 - доходи економічного суб'єкта за доеволюційний період;

C_1 - витрати економічного суб'єкта за післяеволюційний період;

C_0 - витрати економічного суб'єкта за доеволюційний період.

Згаданий вище еволюційно-економічний підхід О. Іншакова передбачає в якості цільового показника мінімізацію загальних трансформаційних і трансакційних витрат у всіх екогенах, а також додаткових витрат, що виникають між ними при об'єднанні в єдиний виробничий цикл [1].

Таким чином, для економічної системи еволюція означає, що зберігаються і поширюються не тільки і не стільки самі економічні агенти, скільки характеристики поведінки, що дозволяють їм успішно адаптуватися до конкретних ринкових умов. Тому дослідження тенденцій розвитку економіки має бути зміщене на більш низький рівень - необхідно оперувати не економічними суб'єктами, а моделями економічної поведінки, які дозволяють їм успішно функціонувати і поширюються в рамках даної економічної системи.

Література:

1. Іншаков О.В. Економіческая генетика как основа эволюционной экономики / О.В. Іншаков // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2006. – № 10. - С. 6 – 16.
2. Мартишин О. Е. Эволюционно-генетические механизмы развития мировой экономики Автореф. дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук специальности: 08.00.14 - мировая экономика, 08.00.01 - экономическая теория. - Ростов-на-Дону – 2006. – 28 с.
3. Удалов Д. В. Закономерности эволюции фирмы как института экономики : автореф. дис. на соискание науч. степени доктора экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Д. В. Удалов. - Саратов, 2009. - 44 с.
4. Мельник Л. Г. Теория самоорганизации экономических систем / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2012. – 439 с.
5. Нуреев Р. М. Институциональная среда российского бизнеса — эффект колеи // В кн.: Экономика и институты / Науч. ред.: А. П. Заостровцев. СПб. : Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2010. С. 25-51.
6. Ляшенко В. І. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / В. І. Ляшенко, Є. В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.
7. Моисеев Н. Н. Универсум. Информация. Общество / Н.Н. Моисеев. — М.: Устойчивый мир, 2001. – 200 с.

Kryvoviaziuk I.V.

PhD Economics, Professor

Volynchuk Y.V.

PhD Economics, Associate Professor

Pushkarchuk I.M.

PhD Economics, Associate Professor

Lutsk National Technical University, Ukraine

THE DOMINANCE OF TECHNOLOGICAL REGIMES IN THE COUNTRIES OF INNOVATIVE ECONOMY

Кривов'язюк І.В.

кандидат економічних наук, професор

Волинчук Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент

Пушкарчук І.М.

кандидат економічних наук, доцент

Луцький національний технічний університет, Луцьк, Україна

ДОМІНУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ В КРАЇНАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

The definition of “technological regimes” is given. 7 technological regimes of the development of innovative economy are allocated and their characteristic given. The leading countries are established according to the Global Innovation Index of 2015. The dynamics of share of technological regimes in the economy of a number of countries is revealed. The place of Ukraine in the innovation processes is determined.

Keywords: *innovative economy, technological regime, innovation index.*

Дано визначення поняття «технологічний уклад». Виділено 7 технологічних укладів розвитку інноваційної економіки та дано їх характеристики. Встановлено країни-лідери за Глобальним індексом інновацій 2015 року. Розкрито динаміку частки технологічних укладів в економіці ряду країн світу. Визначено місце України в інноваційних процесах.

Ключові слова: *інноваційна економіка, технологічний уклад, індекс інновацій.*

Сучасний етап розвитку економік країн світу характеризується значним зростанням їх інноваційної активності (в першу чергу це стосується високо розвинутих країн) і характеризується інтенсифікацією освоєння продуктивніших техніки та технологій, розробкою та впровадженням нових видів продукції та продуктів, залученням в обіг нових ресурсів, використанням досконаліших технологій. Самі ж можливості інноваційного розвитку значною мірою залежать від домінування в країні тих чи інших технологічних укладів, розвиток яких впливає на формування конкурентної переваги у виробництві різних видів продукції.

Питанням формування інноваційної економіки країн світу в останнє десятиліття присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Це, зокрема, Довгаль О. А. і Довгаль Г. В. [2], Никифоров А. Є. [7], Федулова Л. І. [9], а також у роботах інших науковців [4]. Зростанню ролі технологічних укладів у розвитку інноваційної економіки йдеться в дослідженнях Василенко В. [1], Дубик В. Я. [3] зосереджує увагу на проблемі активізації участі України в новому технологічному укладі, Лепский М. А. [6] підкреслює феноменологічність соціально-технологічного укладу. Разом з тим, автори не достатньо уваги приділили розкриттю сутності поняття «технологічний уклад», формуванню та видам технологічних укладів, їх характеристиці, сучасному стану інноваційних процесів в економіці країн світу. Не розкритою лишається й динаміка частки технологічних укладів в країнах інноваційної економіки. Усе це, безумовно, вимагає додаткових досліджень, актуалізовано та має практичний інтерес.

Технологічний уклад – це взаємопов’язана та взаємозумовлена стійка економічна система, що має якісне наповнення, яке відображає досягнення країни (групи країн) у інноваційно-технологічному розвитку, котре забезпечує її (їх) конкурентну перевагу над іншими країнами у виробництві певних видів продукції чітко визначених галузей впродовж тривалого періоду часу (від 5-10 до 15-50 років), забезпечуючи формування високоефективної технологічної структури економіки.

Кожен технологічний уклад відрізняється розвитком певної сукупності базисних наукомістких галузей і технологій, а також характеристиками організації виробництва, що утворюють організаційно-економічні цілісності, відповідного періоду і відображається відповідними показниками новітніх досягнень НТП [1, с. 66-67].

Нині, на нашу думку, можна виділити 7 основних технологічних укладів (сформовано на основі [2; 9]):

1. Період домінування 1770-1830 рр. (країни-лідери: Великобританія, Франція). Ядро технологічно укладу складають текстильна промисловість, виплавка чавуну, водяний двигун, обробка заліза. Ключовим чинником розвитку виступають текстильні машини. Перевага – механізація та концентрація виробництва на фабриках.

2. Період домінування 1830-1880 рр. (Великобританія, Франція, Німеччина, США). Ядро технологічно укладу складають паровий двигун, автомобіле та пароплавобудування, вугільна промисловість, чорна металургія. Ключовий чинник – паровий двигун, верстат. Переваги – зростання масштабів виробництва.

3. Період домінування 1880-1930 рр. (Великобританія, Франція, Німеччина, США, Швейцарія, Нідерланди). Ядро технологічно укладу складають електротехніка і важке машинобудування, виробництво сталі, ліній електропередач, неорганічна хімія. Ключовий чинник – електродвигун, сталь. Переваги – підвищення гнучкості і стандартизації виробництва.

4. Період домінування 1930-1970 рр. (США, СРСР, ЄЕС, Японія). Ядро технологічно укладу складають автомобілебудування, кольорова металургія, органічна хімія, видобуток та переробка нафти, двигун внутрішнього згоряння, нафтохімія. Переваги – масове та серійне виробництво.

5. Період домінування 1970-2010 рр. (Японія, США, ЄС). Ядро технологічно укладу складають електронна промисловість, оптоволоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, інформаційні послуги, мікроелектронні компоненти, створення роботів. Переваги – індивідуалізація виробництва, та підвищення його гнучкості.

6. Період домінування 2010-2040 рр. (в окремих країнах окремі сфери досягають надвисокого рівня розробки та впровадження). Ядро технологічного укладу складають нанотехнології: наноелектроніка, молекулярна і нанофотоніка, наноматеріали та наноструктуровані покриття, нанобіотехнологія, біотехнології, нанобіотехнології, інформаційні технології, когнітивні науки, соціогуманітарні технології, конвергенція нано, біо, інфо і когнітивних технологій. Переваги – відсутність сильної конкуренції на ринку.

7. Період домінування 2040-2060 рр. (в окремих країнах окремі сфери досягають гіпервисокого рівня розробки та впровадження). Ядро технологічного укладу складають: огнітвнн і вакуумні технології; вибуховий розвиток біомедицини; біороботизація; технології на основі резонансу і різних полів, з використанням ноосфери; колонізація планет сонячної системи і вихід у дальній космос. Переваги – відсутність будь-якої конкуренції на ринку.

Залежно від того, частка яких технологічних укладів домінує в країні, можемо казати про рівень інноваційності її економіки.

Так, в рейтингу країн світу за Глобальним індексом інновацій 2015 року [10, с. 30-31] лідирують такі країни як Швейцарія, Великобританія, Швеція, Нідерланди, США, Фінляндія, Сінгапур, Ірландія, Люксембург, Данія, Гонконг, Німеччина, Ісландія, Республіка Корея, Нова Зеландія (в економіці цих країн домінує V технологічний уклад, а VI – активно формується); Молдова займає 44 місце, Польща – 46, Росія – 48, Білорусь – 53, Армєнія – 61, Грузія – 73, Казахстан – 82 місце (дослідження охоплює 143 країни). Україна за Глобальним індексом інновацій посіла 64 місце (2013 р. – 63 місце, 2012 р. – 71 місце).

Вивчення динаміки глобального індексу інновацій в період 2007-2015 рр. для країн світу показує, що ті країни, що мають найкращі показники рівня розвитку інновацій, демонструють відносну стабільність. Якщо розглянути 25 провідних країн за рівнем розвитку інновацій, то динаміка рейтингів показників інноваційного розвитку показує, що окремі держави змінюють свої місця в рамках відповідних груп, але при цьому жодна з них не покидає своєї групи. Тобто успішна інноваційна діяльність веде до появи замкненого кола: після досягнення певного критичного рівня показників інвестиції залучають інвестиції, таланти залучають таланти, а інновації породжують інновації. Для інших країн, у т.ч. України, така закономірність не виконується.

Частка технологічних укладів в економіці ряду країн представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Частка технологічних укладів в економіці ряду країн

| Країна | III техноуклад | IV техноуклад | V техноуклад | VI техноуклад |
|---------|----------------|---------------|--------------|---------------|
| США | – | 20 % | 60 % | 5 % |
| Росія | 30% | 50% | 10% | – |
| Україна | 57,9 % | 38 % | 4 % | 0,1 % |

На фоні застосування технологій 5-6 технологічних укладів в Україні існує парадокс: державна підтримка надається переважно галузям нижчих технологічних укладів (в структурі фінансування це становить близько 70 %).

Показники за технологічними укладами в Україні подано у табл. 2.

Таблиця 2

Економічні показники за різними технологічними укладами України [8]

| Показники | Технологічні уклади | | | |
|---|---------------------|--------|-------|-------|
| | III | IV | V | VI |
| Обсяг виробництва продукції | 57,9 % | 38 % | 4 % | 0,1 % |
| Фінансування наукових розробок | 6 % | 69,7 % | 23 % | 0,3 % |
| Витрати на інновації | 30 % | 60 % | 8,6 % | 0,4 % |
| Інвестиції | 75 % | 20 % | 4,5 % | 0,5 % |
| Вкладання капіталу в технічне переозброєння та модернізацію | 83 % | 10 % | 6,1 % | 0,9 % |

В Україні відповідно до технологічних укладів відокремлюють такі галузі промисловості:

– 3 уклад: вугільна промисловість, паливна промисловість, теплові електростанції, чорна металургія, промисловість металевих конструкцій, скляна та фарфоро-фаянсова промисловість, промисловість будівельних матеріалів;

– 4 уклад: хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування, автопром, сільськогосподарське машинобудування, кольорова металургія, суднобудування, легка та харчова промисловість, целюлозно-паперова промисловість, деревообробна промисловість тощо;

– 5 уклад: електротехнічна промисловість, приладобудування, верстатобудівна та інструментальна, фармацевтична, авіаційна, поліграфічна галузі;

– 6 уклад: промисловість медичної техніки, мікробіологічна промисловість, сфера програмування.

Таким чином, домінування технологічних укладів вищого порядку вказує на високі можливості щодо забезпечення економічного зростання в країні, підвищення конкурентоспроможності економіки завдяки широкому застосуванню новітніх технологій у виробництві високотехнологічної продукції.

Література:

1. Василенко В. Технологические уклады в контексте стремления экономических систем к идеальности [Електронний ресурс] / В. Василенко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 65–72.
2. Довгаль О. А. Інноваційна економіка : навчальний посібник / О. А. Довгаль, Г. В. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 148 с.
3. Дубик В. Я. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву та нарощення прибутковості / В. Я. Дубик, О. Б. Осідач // Інноваційна економіка. – 2014. – № 2 (51). – С. 31–39.
4. Інноваційний розвиток економіки України: Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – 324 с.
5. Лепейко Т. І. Особливості постіндустріальних укладів на підприємстві / Т. І. Лепейко, Т. П. Близнюк // // Управління розвитком: зб. наук. праць. – 2008. – № 18. – С. 41–43.
6. Лепский М. А. Феномен соціально-технологічного укладу / М. А. Лепский // Культурологічний вісник. Науково-теоретичний щорічник Нижньої Наддніпряни. – 2010. – Вип. 24. – С. 63–71.
7. Никифоров А. Є. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності та їх роль у розвитку економіки / А. Є. Никифоров // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8 (170). – С. 45-52.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
10. Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch-Vincent. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development. Cornell University, INSEAD, and WIPO. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva, 2015. – 453 p.

Nebrat V. V.

Doctor of Economic Sciences, senior researcher

Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences

STATE FOREIGN TRADE POLICY AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT: HISTORICAL LESSONS

Небрат В.В.

д.э.н., старший научный сотрудник

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ИСТОРИЧЕСКИЕ УРОКИ

The model of the economic integration of Ukraine into European economic space formed by the trade policy of the States, which include the Ukrainian territory during the formation of the pan-European market, is characterized. Factors of economic development, which determined the place of Ukraine in the system of international division of labor, are defined. The historical experience of promoting foreign trade for economic development purposes is described.

Keywords: *economic development, foreign trade policy, historical experience, business environment, pan-European market, the export structure.*

Дана характеристика модели интеграции хозяйства Украины в европейское экономическое пространство, сложившейся вследствие торговой политики государств, в состав которых входили украинские территории в период формирования общеевропейского рынка. Определены факторы экономического развития, исторически обусловившие место Украины в системе международного разделения труда. Раскрыты возможности учета практического опыта стимулирования внешней торговли для целей экономического развития.

Ключевые слова: *экономическое развитие, политика внешней торговли, исторический опыт, предпринимательская среда, общеевропейский рынок, структура экспорта.*

Соглашение об ассоциации Украины с Европейским Союзом является системным документом, определяющим рамочные условия развития торгового партнерства. Оно открывает возможности расширения сотрудничества, вхождения в единое европейское экономическое пространство, имплементации апробированных практик и стандартов торгово-экономической деятельности. Однако Соглашение, вместе с тем, устанавливает границы и правила, согласно которым Украина может присоединиться к единому экономическому, правовому и информационному пространству и получить импульс для перехода к качественно новой ступени интеграции – экономическому союзу. Реализация потенциальных возможностей и минимизация потерь от ассоциации, разработка направлений и мероприятий торговой политики в контексте Соглашения как системного документа, задающего институциональные параметры экономического развития в условиях усиления взаимозависимости национальных экономик и возрастания роли вне- и надгосударственных структур, использование торговой политики в качестве двигателя экономического роста, требует историко-экономического обоснования.

Место украинской экономики в системе международного разделения труда в период формирования общеевропейского рынка исторически определялось рядом взаимосвязанных факторов экономического развития: во-первых, политическими (отсутствием собственного национального государства и ролью объекта в борьбе за рынки, развернувшейся в течение XIX в., подчинением интересов хозяйства целям империй, в состав которых входили украинские земли); во-вторых, природно-географическими (доминирование сельского хозяйства, значительный транзитный потенциал, устойчивая ориентация сложившихся торговых путей); в-третьих, социально-экономическими (насаждение институтов личной и экономической зависимости, отсутствие механизмов капиталообразования и слабый инвестиционный потенциал, вытеснение национального предпринимательства государственным и иностранным); в-четвертых, технико-экономическими факторами (технологическая отсталость, ориентация на ресурсозатратную экстенсивную модель

экономического развития, формирование замкнутого хозяйственного пространства). Историческая траектория формирования модели участия Украины в системе международных экономических отношений периода рыночно-индустриальных преобразований отечественного хозяйства определила аграрно-сырьевую структуру экспорта и импортозависимый характер технико-экономического развития.

Анализ мер стимулирования внешней торговли и их неоднозначного влияния на экономическое развитие позволяет выделить несколько этапов:

первая половина XIX в. – в украинском регионе произошли изменения отраслевой и региональной структуры хозяйства; началось формирование территориальной специализации сельского хозяйства с ориентацией на внешние рынки. Поощрительные меры правительства способствовали увеличению экспорта, интеграции Южной Украины в мировое хозяйство через развитие высокотоварного земледелия и хлебной торговли. Одновременно, повышение ставок импортной пошлины преследовало, прежде всего, фискальные цели, а его роль в поддержке отечественного промышленного производства была побочным эффектом бюджетно-налоговой политики;

вторая половина XIX в. – предпринята попытка комплексного подхода к таможенному регулированию как одному из элементов экономической политики государства, подчинённого общим стратегическим задачам. В условиях проведения рыночных реформ произошла частичная либерализация внешней торговли в интересах развития индустриального производства, что обеспечило форсированное строительство железнодорожной сети, формирование мощной промышленной базы, в частности, становление и утверждение лидерских позиций Донецко-Приднепровского угольно-металлургического и Юго-Западного сахарного районов. С целью стимулирования модернизации экономики правительство проводило политику «открытых дверей» в отношении иностранных инвесторов. Наиболее привлекательными для них были высокодоходные перспективные отрасли тяжелой промышленности – горнодобывающая, металлургическая, а также транспортное и сельскохозяйственное машиностроение. Однако охранная таможенно-торговая политика создала барьеры не только для ввоза иностранных товаров, но и для развития конкурентной предпринимательской среды, интеграции отечественного производства в европейский рынок на основе повышения технического уровня, качества товаров, производительности труда. Политика покровительства в условиях сращивания государственного аппарата и верхушки финансово-промышленного предпринимательства обусловила деформацию экономических институтов развития и саморегулирования в период становления рыночного хозяйства;

рубеж XIX–XX вв. – правительственная политика, направленная на форсирование темпов рыночной модернизации страны, привела к ее финансовому истощению. Чрезмерная налоговая нагрузка на украинские губернии стала причиной упадка сельскохозяйственного и вытеснения с рынка мелкого мануфактурного производства, углубления социального расслоения, снижения общего уровня народного благосостояния. Система льготного кредитования, государственных заказов и закупок, прямого производственного субсидирования усилила зависимость крупного промышленного предпринимательства от государственного бюджета, укрепила олигархическую модель развития отечественного капитализма. Вместе с тем, подчиненная роль украинского хозяйства в структуре внешней торговли Российской и Австро-Венгерской империй исторически определила место Украины в системе общеевропейского рынка в период индустриальных преобразований.

Модель интеграции хозяйства Украины в европейское экономическое пространство, которая сформировалась в результате торговой политики государств, в состав которых входили украинские территории в период формирования общеевропейского рынка, установила барьеры эндогенного развития национального хозяйства на этапе индустриальной и постиндустриальной экономики. Это проявилось в укоренении системной финансовой и технологической зависимости, догоняющем характере промышленного развития и закреплении адаптационной модели экономико-институциональной

модернизации. Компрадорская направленность бизнеса и зависимость развития промышленного предпринимательства от государственной финансовой поддержки, слабость внутренней конкурентной среды и значительная роль политической составляющей внешнеэкономических отношений, импортозависимость внутреннего рынка и аграрно-сырьевой характер экспорта составляют исторически сложившиеся в период рыночно-индустриальных преобразований черты *отечественной* модели международного торгово-экономического партнерства.

Новая *национальная* модель интеграции Украины в европейское экономическое пространство должна строиться путем учета положительного исторического опыта, реализации потенциала собственного национального хозяйственно-культурного генотипа в единстве с инновационными механизмами обеспечения устойчивости общественного развития на основе сбалансированности социальных, экономических и экологических параметров и результатов хозяйственной деятельности, защиты национальных интересов и государственной безопасности в условиях усиления взаимозависимости национальных экономик и роста роли надгосударственных управленческих структур.

Положительный исторический опыт состоит в том, что торговая политика включала ряд направлений, выявивших свою результативность в стимулировании экономического роста и индустриальной модернизации хозяйства. Это, в частности, следующие меры: 1) система поощрения экспорта (зерна, сахара, технических культур); 2) модернизация транспортной инфраструктуры (железнодорожное строительство, развитие морской торговли и портового хозяйства); 3) регулирования объемов и структуры импорта (поощрение ввоза оборудования, машин, механизмов и жесткое таможенное ограничение относительно других товаров, что обеспечило становление собственной промышленности); 4) широкое привлечение иностранного капитала в ключевые отрасли на этапе становления индустриальной экономики; 5) политика импортозамещения (развитие транспортного и сельскохозяйственного машиностроения); 6) формирование инвестиционно-привлекательного имиджа (проведение реформ второй половины XIX в. как способ преодоления внутренних противоречий экономического развития и ответ на внешние требования ради привлечения иностранных частных инвестиций, получения кредитов); 7) создание благоприятной предпринимательской среды как фактор увеличения экспортного потенциала страны (институционально-правовое обеспечение, развитие рыночной инфраструктуры); 8) сочетание административных принудительно-репрессивных и поощрительных экономических мероприятий в обеспечении роста объема внешней торговли (тарифно-таможенное регулирование; вывозные премии; требование реинвестирования доходов от внешней торговли; дискриминационное ценообразование, ограничивающее внутренний спрос на товары, предназначенные для экспорта); 9) информационное обеспечение, направленное на формирование позитивного общественного восприятия внешнеэкономической политики и регуляторных мер правительства.

Вместе с тем, анализ целей и последствий мероприятий, проводимых правительством, указывает на их несоответствие. Отрицательные эффекты государственной торговой политики представляют не менее важный для осознания и практического учета *негативный опыт*. Его можно обобщить следующим основными положениями: 1) ориентация на быстрые финансовые результаты обусловила аграрно-сырьевую структуру отечественного экспорта; 2) зависимое положение украинских территорий в составе других государств определило направление поставок промышленного сырья и готовой продукции не на внешние рынки, а на другие регионы в пределах внутриимперского рынка; 3) система преференций и выборочной поддержки приоритетных отраслей, отдельных экономических субъектов стала фактором деформации конкурентной предпринимательской среды, развития монополистических тенденций и сращивания финансово-промышленной олигархии с правительственным аппаратом; 4) непоследовательность торгово-экономической политики (недостаточный уровень реинвестирования доходов от внешней торговли, формирования конкурентных преимуществ и освоения новых рынков) определили низкую

конкурентоспособность отечественной промышленной продукции, зависимость от внешних источников финансирования; 5) ведущая роль государства в обеспечении модернизации экономики путем привлечения внешних факторов индустриализации хозяйства (капитала, специалистов, технологий) обусловила ослабление внутренних механизмов самоподдерживающегося развития и привела к структурным дисбалансам экономики.

Исторический опыт свидетельствует, что фискальные приоритеты деятельности правительства и компрадорская направленность бизнеса приводят к обвалу потребительского спроса на внутреннем рынке, который не может быть компенсирован наращиванием экспорта. Вместе с тем, стратегия стимулирования экспорта при подчинении механизмов и средств таможенно-торговой политики государства корпоративным интересам промышленно-финансовой олигархии не способна обеспечить финансовую стабилизацию и структурно-технологическую модернизацию экономики. Наоборот, она служит способом «канализации» расходов бюджета и общей предпосылкой расширения долгового финансирования государственных расходов путем внутренних и внешних правительственных заимствований, усиливает диспропорции в структуре экономики. Финансовая централизация в сочетании с концентрацией собственности приводят к монополизации деятельности в промышленной и банковской сферах, ограничивают действие рыночных механизмов и уменьшают потенциал эндогенного экономического развития.

Реактуализация практики использования внешнеторговой политики государства как стимулятора экономического развития в современных условиях осложняется необходимостью выполнения внешних требований к осуществлению международной торговли, заложенных в Соглашении об ассоциации между Украиной и ЕС. Вместе с тем, именно такой формат интеграции Украины в общеевропейское экономическое пространство и соответствующее институциональное поле служат «предохранителем» углубления разрушительных для национального хозяйства тенденций, обусловленных олигархической структурой экономики и коррупционно-клановой системой государственного управления.

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*

**REGIONAL FEATURES OF PROCESS OF DECENTRALIZATION:
REALITIES OF TODAY**

Остафійчук Я.В.

д.е.н., с.н.с.

Носуліч Т.М.

к.е.н., с.н.с.

Шпильова Ю.Б.

к.е.н., с.н.с.

*ДУ „Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України”,
м. Київ, Україна*

**РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ:
РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ**

In article features of implementation of decentralization at the regional level are investigated. In particular, the project of a long-term plan of association of territorial communities on the example of Vinnytsia region is analysed; the group of communities of Vinnytsia region on indicators of settlement volume of their income is carried out; the main problems which communities on the way of association will meet are defined and offers are developed for further

implementation of reforms.

Key words: *decentralization, territorial communities, revenues of local communities, social and economic situation.*

В статті досліджено особливості здійснення децентралізації на регіональному рівні. Зокрема, проаналізовано проект перспективного плану об'єднання територіальних громад на прикладі Вінницької області; проведено групування громад Вінниччини за показниками розрахункового обсягу їх доходів; визначено основні проблеми з якими зустрінуться громади на шляху об'єднання та розроблено пропозиції для подальшого здійснення реформ.

Ключові слова: *децентралізація, територіальні громади, доходи територіальних громад, соціально економічне становище.*

Ситуація, яка нині сформувалася на сільських територіях, а саме: істотне відставання за рівнем забезпечення соціальними послугами порівняно з міськими жителями; нестача робочих місць унаслідок відсутності будь-яких суб'єктів господарювання в більше ніж половині сіл; прискорена депопуляція і міграція сільського населення; погіршення стану довкілля та природно-ресурсного потенціалу тощо — несе низку загроз для безпеки країни, перспектив сталого розвитку її регіонів. На сучасному етапі кардинально змінюються умови соціального розвитку в сільській місцевості, істотно змінилися завдання та функції, призначення і роль об'єктів соціальної сфери та інженерної інфраструктури села. Безумовно, що такі зміни вимагають трансформації поглядів та ретельного аналізу можливостей і порядку вирішення завдань такого розвитку. На нашу думку, шляхи подолання цих негативних явищ слід розглядати в контексті децентралізації влади в Україні. Зокрема, процеси децентралізації пов'язані як із новими можливостями, так і з ризиками для розвитку сільських територій.

Перші кроки в напрямі децентралізації в нашій країні вже зроблені. На нашу думку, першим і досить вирішальним стало прийняття закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [1]. 16 липня 2015 р. Верховна Рада прийняла Постанову «Про включення до порядку денного другої сесії Верховної Ради України восьмого скликання законопроекту про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації) і про його направлення до Конституційного Суду». 31 серпня 2015 р. 265 народних обранців підтримали внесення змін до Конституції щодо децентралізації влади в Україні.

На прес-конференції Віце-прем'єр-міністр – Міністр регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України Г. Зубко зазначив, що «Наразі, обласними радами прийнято рішення про утворення 78 об'єднаних територіальних громад та проведення у них перших виборів. Зокрема, Хмельницькою обласною радою утворено 23 об'єднані територіальні громади, Дніпропетровською – 10, Полтавською – 10, Чернівецькою – 10, Житомирською – 8; Одеською – 7, Волинською – 5, Київською – 2, Кіровоградською – 2; Івано-Франківською – 1.» «22 області вже прийняли рішення про схвалення перспективних планів формування територій громад. Кабінетом Міністрів України вже затверджено 5 перспективних планів – Дніпропетровської, Житомирської, Луганської, Херсонської, Чернігівської областей» [2].

Згідно з проектом перспективного плану [3], у Вінницькій області буде сформовано 101 територіальну громаду, у тому числі 21 міську територіальну громаду, 24 — селищних та 56 — сільських. За попередніми розрахунками, обсяг власних доходів до загального фонду бюджету громади (без урахування трансфертів із державного бюджету) на умовах нормативно-правової бази 2015 року, без урахування доходів Вінницької територіальної громади, становитиме від 219 (Староприлуцька громада) до 2 242 грн. на 1 особу населення (Заозернянська), тобто з різницею у 10,2 рази. Критична ситуація спостерігається в Дмитрівській громаді, що передусім пов'язано з нерозвиненістю тут сфери прикладання праці в сільських населених пунктах.

Так, за даними суцільного обстеження соціально-економічного становища сільських населених пунктів, на початок 2014 р. у селах Вінниччини 41,9% зайнятого населення, яке має реєстрацію місця проживання на території сільського населеного пункту, працювало за його межами, у тому числі 25,9% — в інших областях та за кордоном (тобто ПДФО такі

зайняті сплачуватимуть за межами громади). Саме для більшості територіальних громад характерні найнижчі рівні зайнятості сільського населення та найбільші показники трудової міграції. Наприклад, у Барському районі за його адміністративними межами працює 61,2% зайнятих, Вінницькому — понад 60%.

Таблиця 1

Групування територіальних громад Вінницької області за показниками розрахункового обсягу доходів громад*

| | | Частка власних доходів у доходах загального фонду бюджету, % | | | |
|--|-------------|---|--|--|---|
| | | дуже висока | висока | середня | низька |
| Доходи загального фонду бюджету (без урахування трансфертів) у розрахунку на одну особу, грн | дуже високі | Оратівська Новоміська Уланівська Томашпільська Жданівська Крижопільська Іллінецька Гайсинська Козятинська Рудницька Вапнярська Калинівська Барська Стрижавська Тиврівська Луко-Мелешківська Немирівська Гордіївська Якушинецька | Войнашівська | Заозернянська | |
| | високі | Мельниківська Кіровська Брацлавська Гнатківська Дашівська Тростянецька Піщанська Погребищенська Краснопільська Вінницько-Хутірська Тульчинська Самгородська Мурованокуриловецька Городківська Ямпільська Кудлаївська Антонівська Северинівська | Комаргородська Кіблицька Клембівська Соколівська Великомитницька Кунянська Теплицька Гніванська Вищеольчедаївська Бабчинецька Глуховецька Бершадська Довжоцька Чернівецька Дзигівська Радівська Джулинська Черепашинецька | Капустянська Лучинчицька Комсомольська Сутисківська Мартинівська Вороновицька | Копайгородська Ялтушківська |
| | середні | Станіславська Могилівська Браїлівська Ковалівська Ситковецька Жмеринська | Кирнасівська | Павлівська Іванівська Шпиківська Борівська Северинівська | Джуринська Шаргородська Конищівська Уладівська Ободівська Мурафська Плисківська |
| | низькі | | | | Літинська Дмитрашківська Хмільницька |

* через відсутність даних в групуванні не враховані 14 територіальних громад: Вінницька, Стадницька, Липовецька, Росошанська, Староприлуцька, Турбівська, Яришівська, Вендичанська, Могилів-Подільська, Бронницька, Ладизжинська, Вербська, Ольгопільська, Чечельницька

У середньому власні надходження у Вінницькій області, за прогнозними розрахунками, становитимуть майже 80% доходів загального фонду бюджетів громад. Ці показники є вищими, ніж, приміром, у Польщі: 2012 р. місцеві доходи забезпечували 46,6% надходжень до бюджетів гмін (міських — 59,8, сільських — 38,5%). Проте рівень територіальної диференціації цього показника в регіоні буде вкрай високим. Аналізуючи паспорти територіальних громад області, розроблених для перспективного плану [3], було встановлено, що у 10 територіальних громадах (Літинська, Уладівська, Шаргородська, Мурафська, Джуринська, Плисківська, Ободівська, Копайгородська, Конищівська, Ялтушківська) частка власних доходів менша ніж 60%. Базова дотація дещо вирівнює ситуацію, унаслідок чого різниця між мінімальним і максимальним значеннями доходів бюджетів громад у розрахунку на особу населення зменшиться.

На основі групування громад за величиною власних доходів до загального фонду бюджету в розрахунку на особу населення та питомою вагою останніх у загальній величині доходів виділено найбільш проблемні з них (табл. 1).

Передусім це громади, де переважає сільське населення. Ключову роль у забезпеченні на їх території мінімальних соціальних стандартів і норм відіграватимуть трансферти з державного бюджету. Навіть із урахуванням трансфертів доходів загального фонду в багатьох із громад не вистачить для покриття мінімально необхідного прогнозного обсягу видатків. Найгірші перспективи характерні для Літинської, Дмитрашківської та Хмільницької громад.

За нашими оцінками, поліпшити ситуацію шляхом перегляду адміністративних меж цих громад із урахуванням вимог Методики формування спроможних територіальних громад (постанова Кабінету Міністрів України № 214 від 08.04.2015) теж неможливо. Для таких проблемних громад регіональним органам влади доцільно розробити та затвердити конкретний план заходів щодо підвищення їхньої спроможності. У цьому контексті звертаємо увагу на наступне:

- зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України сприятимуть зростанню надходжень до місцевих бюджетів, однак без формування економічного базису та підвищення рівня зайнятості сільського населення в адміністративних межах громади багато сільських територіальних громад не відповідатимуть критерію спроможної громади та потребуватимуть значних бюджетних трансфертів.

Практично не буде можливості інвестувати власні ресурси у відтворення та інноваційний розвиток територіальних економічних систем, що в остаточному підсумку може ще більше посилити негативні явища в соціальній та екологічній сферах;

- в умовах децентралізації зростає роль проектного підходу до реалізації стимулюючої функції органів державної влади. У першу чергу це повинні бути локальні проекти на умовах співфінансування зі значним потенціалом створення нових робочих місць у проблемних територіальних громадах. Необхідно врахувати, що принцип «ініціатива знизу» в даному випадку вірогідно не спрацює. Як свідчать соціологічні дослідження, депресивні сільські громади є найменш ініціативними, у них переважно немає локальних лідерів, а отже, за умов відкритих конкурсів вони завідома перебувають у програшних позиціях.

Необхідно врахувати, що більшість мешканців України не уявляє механізм функціонування територіальних громад у державі, знаходиться під впливом радянських стереотипів, що джерелом влади є органи влади, а не члени територіальних громад. Тому на початковому етапі такі ініціативи повинні генерувати регіональні органи влади, у тому числі з урахуванням можливостей залучення коштів міжнародних програм допомоги (як варіант, підготовка та проведення в громадах своєрідних донорських конференцій із презентацією перспективних інвестпроектів, які організаційно, фінансово й інформаційно підтримуватиме регіональна влада);

- у перспективі необхідний перехід від уніфікованих підходів до локальних ініціатив, орієнтованих на специфічні проблеми життєдіяльності населення, що потребує розбудови

соціальних мереж сільських громад, культивування громадського ентузіазму та мотивації, підготовки штатних інституційних організаторів, які на постійній основі співпрацюватимуть з громадами, щоб допомогти їм отримати доступ до інформації, розробити необхідну проектну документацію тощо;

- негативний вплив на фінансове та соціально-економічне становище сільських територіальних громад здійснюватиме демографічний чинник. Згідно з першим варіантом прогнозу (реалістичним), до 2026 р. кількість сільського населення Вінниччини може скоротитися до 688 тис., 2036 р. — до 635 тис. (на 20%). Основні ризики пов'язані зі швидкими темпами демографічного старіння сільських жителів, а саме: зменшуватиметься трудоресурсний потенціал громад; старші вікові групи населення менш економічно активні й ініціативні; зростатиме навантаження на територіальні центри соціальної допомоги, що потребуватиме додаткових бюджетних трансфертів. Особи у віці 60 років і старше нині становлять 25,7% від загальної кількості сільського населення Вінниччини (для порівняння: у містах — 12,7%), а на кінець прогнозного періоду можуть перевищити 30%.

- із запровадженням децентралізації неминуче загостриться проблема скорочення мережі об'єктів соціально-культурної інфраструктури. Так, згідно з розрахунками, освітньої субвенції буде недостатньо для забезпечення нормального функціонування наявних дошкільних (ДНЗ) і загальноосвітніх навчальних закладів (ЗНЗ). На думку експертів Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [4], реалізацію заходів, що включають скорочення закладів із надання освітніх та медичних послуг, необхідно було завершити до початку децентралізації. В іншому випадку, вони можуть бути використані так звані місцевими елітами як привід для спротиву реформам.

Література:

1. Про добровільне об'єднання територіальних громад. Закон України № 157-VIII від 5 лютого 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/157-viii>.
2. Зубко Г. На місцеві вибори виходять 78 об'єднаних громад / Зубко Г. // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248411002.
3. Проект перспективного плану формування територій громад Вінницької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/webgr_view/GrWWGK2?OpenDocument&count.
4. Очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні: аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – К., 2014. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles>.

Piznyak T.I.

Ph.D. of Economics, Associate Professor
Sumy National Agrarian University, Ukraine

PERMANENT AGRARIAN MANAGEMENT AND FOOD SAFETY: A METHODOLOGY OF FORMING OF THE ECONOMIC AND SOCIO-ECOLOGICAL PARAMETERS

Пізняк Т.І.

к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет, Україна

СТАЛЕ АГРОГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА: МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПАРАМЕТРІВ

The article discusses a food safety system based on improving the ecological awareness of the agriculture and improving the (agricultural) quality of the agricultural production; the main principles of the development of sustainable agriculture strategy have been developed as well as strategical directions of their implementation

Keywords: *foodsafety, sustainable agriculture, sustainable agricultural management*

В статті розглянута система продовольчої безпеки, яка ґрунтується на екологізації агропромислового виробництва і підвищення якості (екологічності) продуктів харчування, розроблені основні принципи стратегії розвитку усталеного сільського господарства і стратегічні напрямки їх реалізації.

Ключові слова: *продовольча безпека, стале сільське господарство, стале агрогосподарювання*

The new processes of European integration are directed towards forming of the ecologically safe environment and sustainable economy. In this context steering the national agricultural complex in the direction of ecologically safe and sustainable development as well as providing food safety becomes the strategical goal [1-2].

A conceptual idea of reliance of the further development of the agricultural complex on its ecology-friendliness and food quality improvement problems as well as creating proper organizational, technological, legal, and managerial prerequisites must be positioned at the base of the new economical paradigm of the forming of national food safety strategy for Ukraine in XXI century

The relevance of this research is based on the assumption that at the present time the food safety is not limited to the satisfactory quantities of available food supplies but also as the base for improving the population standards of living.

The article's goal is to conduct an ecological and economic analysis of the food safety at different hierarchical levels of management based on the study of economical, ecological, organizational, and social mechanisms of securing the food safety.

The problems of sustainable development of agriculture has been the focus of P.T.Sabluk, V.V.Iurchyshyn, I.I. Lukinov, O.V.Krysalny, V.I.Vlasov as well as many foreign scientists attention, for example, World Bank, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Economic Research Service of the United States Department of Agriculture to name a few. Despite of these a lot of issues need to be addressed in the area of ecological aspects of food safety.

At present time the problem of food supplies became global, a country food safety is a part of the national security defining the level of the country independence.

It is worth noticing that Ukraine does not define the necessary legal acts determining the parameters of food security aligned with the euro-integration processes [3]. Food security is usually meant as providing adequate food supply for the population. However, a developed society needs to have an ability to consume safe and inexpensive food. Therefore the ecological safety of the agriculture and ecological quality of the food become even more relevant for improving the quality of life at present time [4].

Solving the ecological problems of the agriculture requires additional investments, which is problematic in conditions of unprofitable agriculture due to the prices disparity, high transactional costs of agricultural production distribution, low productivity, etc. All these factors are the reason of low competitive power of domestic agricultural complex.

As the result the agricultural sector of the economy requires solving the following problems: improving the food supply of the population (food safety), improving the competitiveness of the agricultural complex, and efficient use of the natural resources in agriculture.

The main elements of the food safety and security may be represented as follows:

Ecological improvement (or "ecologization") of the food safety is natural process directed at more efficient agricultural use of natural resources by means of reducing the negative impact on environment as well as avoiding inducing ecological misbalance with renewable processes. The main goal of the agriculture ecologization is achieving an economic and ecological balance in the relations between the society needs and the nature through transformation of existing agricultural technologies in the direction of maximization of high quality and ecological agricultural production output combined with preservation of the environment.

We consider the ecologically-oriented food security as such a state of a competitive, ecologically-balanced, and ecologically safe agriculture that provides – based on the system of legal, organizational, technological, innovational, economical, informational, social, and other mechanisms – an optimal level of the amount and quality of food supply according to the accepted socio-ecological criteria (or parameters) of the quality of life [5, p.79].

Today a lot of scholars consider modern approach to agriculture that increased its productivity and efficiency exhaust the ecosystem of agriculture, which lead to the search for more sustainable agricultural approaches. Concerns of using pesticides and biotechnologies, other

problems focused the society awareness of the food quality and safety drawing its interest to alternative agricultural approaches.

In order to solve the problem of adequate food supply the agricultural businesses uses new technologies based on genetic engineering and other means that are posed to revolutionize agriculture. Some scholars are confident that the fertility of the soil can be increased only by implementing highly productive and mechanized technologies based on the application of mineral resources, inorganic fertilizers and pesticides (*an industrial model*). According to this model productivity and economic efficiency are the only criteria of the success. The opposite side of the spectrum is occupied by the proponents of the *ecological model*, they support the development of more efficient low-resource agricultural systems based on biological energy and chemical elements circulation that rely on the natural mechanisms of the control and protection of the crops.

This model criteria consists of sustainability and energy efficiency. Proposals of some scholars to completely abandon the industrial model are – in fact – a call for a disaster. Such model is more suitable for economic, social, and ecological conditions of the developed countries because very often that high efficiency is achievable only by the means of subsidized energy or by exhausting the soil, water or other important resources. Constantly increasing demand in efficient and sustainable agriculture calls for a new vision of agriculture development on the principles of reducing the use of resources and lowering the risks.

Although the goal of sustainable progress is widely accepted, there is a variety of opinions on to what extent the sustainability of the world agriculture is jeopardized and the weights of the sustainability factors. Regardless of the accent, the concept of a sustainable agriculture encompasses a wide range of goals and interests and its implementation will demand approaches that would satisfy the needs of entire agricultural system. In our opinion, sustainable agricultural system should adhere to the following criteria: economical soundness; satisfying the society need for safe and nutritional food; improving the natural resources availability and the environment for the future generations [6, p.22].

Solutions to the agriculture sustainability also includes realization that agricultural systems are inseparable from the nature. Understanding of the principles on which the agricultural systems function is required to make them more dependent on the solar energy and less dependent on the mineral resources. Agricultural ecologists should strive to provide efficient energy circulation inside the agricultural system. This involves implementing a complex approach that includes studies of the agricultural enterprise at a farm or ecosystem level, complete analysis of its resources and their movement, overall biological stability of the farm, and changes in the soil over time. Such approach allows for incorporation of the complex natural relationships into agriculture. Instead of improving a single strain at a time a complex ecological perspective allows for the selection of such combination of plants and livestock that in combination yield high ecological and economical results.

Take the genetic engineering, which is not a precise science or rather it is very unpredictable. An ability to move a gene does not equal to a knowledge of the resulting organisms behaviors. The genetic code alterations may cause unpredicted results as the plants and animals are constantly changing. For example, a genetically modified bacterial called *Klebsiella planticola* designed to process the agricultural waste into ethanol might have caused destruction of the crops and livestock as well as soil degradation therefore endangering the very basis of the agriculture [7]. The genetic engineering also may endanger the life of millions of rural families of the third world as it may enable production of many tropical crops such as sugar cane, coconuts, vanilla, or cocoa in virtually any place on Earth.

The ecological future of the agricultural sector of economy will be primarily determined by the socio-economic factors, in particular by the world food demand, its prices, government programs, international trade treaties, technology, and the agricultural research results.

Based on our analysis we had developed basic principles of the sustainable agricultural development: *partnership* – an active cooperation between various groups to achieve the sustainable agriculture; *integration* – injection of the ecological awareness into the business process and

decisions; *ecosystem approach, ecologic and resource-aware management* – focus on preventing the ecological problems instead of solving them; *generationequality* – a just distribution of the expenses and gains among the generations to stimulate ecologically-responsible approaches to minimize the impact on future generations; *competitiveness* – support for market mechanisms requiring the most ecological means and determining the relationships between the ecological sustainability, economic efficiency, and competitiveness.

The following ideas should become the strategic directions of the implementation of these principles: *improved understanding* – improved ability of the decision makers to integrate ecology in the process; *implementation of the ecological and resource management* – provisions for management and sustainable use of resources in agriculture; *development of innovative solutions* – focus of the research, development, and technology on ecological problems to achieve the sustainability of agriculture; *market opportunities discovery* – providing better conditions for the ecologically-friendly and sustainable market offerings.

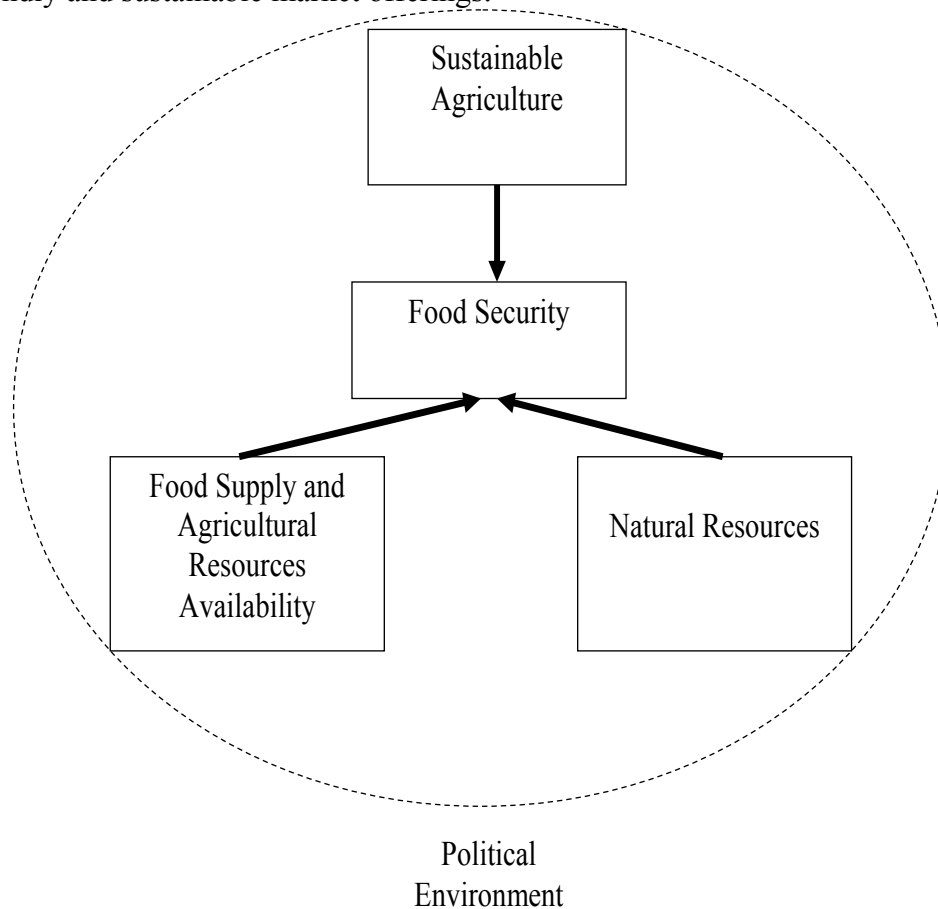


Fig 1. Relations between the sustainable agriculture and food security

We think that for the low income population the increase in the food demand and supply are parts of the same equation: the restrains in food production slow down both demand and supply. In the countries with high dependence on the agriculture the food security progress depends on the efficiency of the agriculture. And here is the paradox: the food security depends on the food affordability, which in turn depends on the income. The increase in income level causes more food production. However, for many people the growth of income depends on the improvement of the agriculture.

Therefore agriculture has a dual role of producing the food supplies and creating work places for the households that will consume that food. Since agriculture is the largest employer in the world [8], its increased productivity may create additional income for the rural population, which – in turn – will use this additional income for purchasing more food and other basic goods. Increase in agricultural productivity will also require creating a wide spectrum of industries based on agriculture creating even more businesses and workplaces.

Improvement of the agricultural productivity by the means of sustainable technologies will induce: increase of the real income and savings; creation of new workplaces and job variety; reduction of the dependence on the credit availability; increase in land value and investment amounts; creation of new markets and improvement of their availability; improving affordability of the services for the population; increase of the population confidence in their land and own abilities. The relationships between the sustainable agriculture and food security is depicted on Fig. 1.

To summarize, the sustainable agriculture itself is not a solution for the complete food security. Even in the places with adequate food supply unemployment may cause malnutrition problems. Therefore the sustainable agriculture must be a part of a wider political discussion as a source of increasing the role of other areas of employment such as small enterprises or civil engineering as well as a mean of reducing the land demand. Therefore achieving food security depends on the three key pre-conditions: sustainability of the food production; availability of the food and agricultural resources; preservation of natural resources (or ecosystems). The preservation and efficient use of natural resources requires ecologization of the agriculture.

Literature:

1. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення / [О.М. Алімов, А.І.Даниленко, В.М. Трегобчук та ін.] – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540с.
2. Данилишин Б.М. Наукові нариси з економіки природокористування: монографія. / Данилишин Б.М. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – 280с.
3. Зінавичук Н. В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект .- Львів: Львівський державний аграрний університет, ННВ „АТБ”, 2007.-394 с.
4. Власов В.І. Глобальна продовольча проблема / Власов В.І. – К.: ДОД Інститут аграрної економіки УААН, 2001. - 506с.
5. Мішенін Є.В. Економічні та соціально-екологічні основи забезпечення продовольчої безпеки в Україні: стратегії і механізми в контексті євро інтеграційних процесів / Мішенін Є.В., Мішеніна Н.В. // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2008. – Вип.12/1 (33). – С.79-83.
6. Трегобчук В. Необхідність еколого-економічної моделі ринкових реформ/ Трегобчук В., Ваклич О.- Экономика Украины.-1997.-№4.-с.12-23.
7. Pretty, J.N. and Thompson, J. 1996. Sustainable Agriculture and the Overseas Development Administration. Report for Natural Resources Policy Advisory Department, ODA, London.
8. Leach, G. 1995. Global Land and food in the 21st century. Poles tar Series Report, #5.Stockholm Environment Institute, Stockholm.

Pylypenko K.A.

Ph.D., associate professor
Poltava State Agrarian Academy

STATE REGULATION AND MANAGEMENT DEVELOPMENT FOOD SECURITY IN THE REGION UKRAINE

Пилипенко К.А.

к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОДОВОЛЬЧОЮ БЕЗПЕКИ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Обгрунтовані і висвітлені стратегічні цілі державного регулювання та управління розвитком продовольчої безпеки в Україні. Представлена модель регулювання та управління розвитком продовольчої безпеки як на рівні органів держави так і у сфері її формування у регіонах України.

Ключові слова: *продовольча безпека, державне регулювання, управління, зовнішня і внутрішня безпека, економічне зростання, політична і соціальна стабільність, макроекономічна збалансованість.*

Reasonable and highlighted the strategic objectives of state regulation and management of the development of food safety in Ukraine. The model regulation and management of the development of food security at the level of the state and its formation in the regions of Ukraine.

Key words: *food security, regulation, management, external and internal security, economic growth, political and social stability, macroeconomic balance.*

Постановка проблеми. Продовольча безпека завжди вважалась однією з найважливіших проблем господарської діяльності людини. Відомо, що народи, які повною

мірою забезпечують власні потреби в продовольстві, досягають більшого прогресу в інших сферах діяльності. Тому держави прагнуть убезпечити своє населення від продовольчого недоспоживання (голоду), тобто забезпечити необхідний рівень продовольчої безпеки країни [1]. Продовольче забезпечення має розглядатися у рамках країни в цілому та в регіональному аспекті зокрема, що зумовлюється різноманітністю природнокліматичних умов, соціально-економічним становищем окремих територій, демографічною ситуацією. Задоволення потреб у продовольстві повинно здійснюватися відносно кожної конкретної людини у місцях її проживання. Причому основний тягар у формуванні продовольчого забезпечення покладається саме на суб'єкти держави, які несуть безпосередню відповідальність перед населенням за його достатнє забезпечення якісним продовольством [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію і практику забезпечення продовольчої безпеки України внесли такі вчені, як: В.Р. Андрійчук, В.І. Богачова, Ю.Д. Білик, О.І. Гойчук, Б.М. Данилишин, Л.В. Дейнеко, В.А. Ільяшенко, С.М. Кваша, М.А. Латинін, В.Я. Месель-Веселяка, В. Олійник, М.М. Паламарчук, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблук, А.В. Чесноков, В. Юрчишин та ін. Однак чимало питань стосовно державного регулювання та управління розвитком продовольчою безпеки на регіональному рівні залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є визначення сучасного рівня та напрямків державного регулювання та управління розвитком продовольчою безпеки як на рівні країни так і на регіональному рівні з обґрунтуванням стратегічних цілей їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. З метою формування продовольчої безпеки України Кабінетом Міністрів України розробляється та приймається національна стратегія продовольчої безпеки, на основі якої місцеві державні адміністрації з урахуванням територіальних особливостей розробляють відповідні регіональні стратегії. Головною функцією держави є надійне продовольче забезпечення населення за рахунок власного виробництва, що має важливе стратегічне значення, оскільки від цього залежить не тільки продовольча але й національна безпека країни.

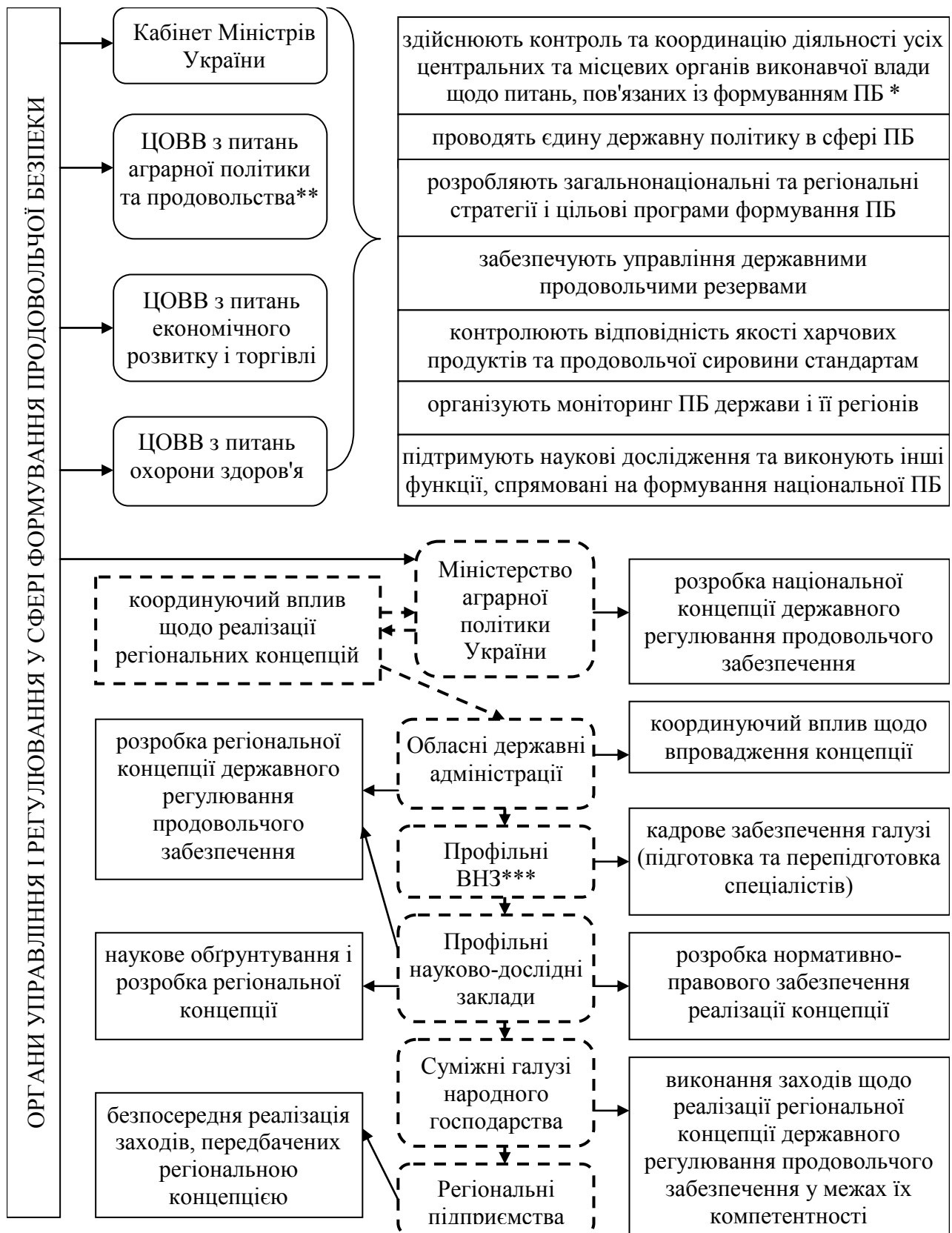
В основі державного регулювання та управління розвитком продовольчої безпеки у регіонах України лежать стратегічні цілі [3]:

– Економічне зростання – характеризує здатність держави до мобілізації внутрішніх ресурсів і агроекономічного потенціалу країни для організації виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечення населення продовольством переважно за рахунок власного виробництва і тим самим гарантувати економічну самостійність, достатню незалежність від зовнішніх ринків. Результатами є зростання національного виробництва товарів (послуг), що користуються попитом; підтримка вітчизняних виробників; раціональне споживання не відновлюваних ресурсів; розвиток наукоємних виробництв; використання кон'юнктури світового ринку.

– Політична і соціальна стабільність у суспільстві – характеризує здатність держави підтримувати свій стабільний позитивний міжнародний імідж як конкурентної на аграрних зовнішніх ринках країни, забезпечувати своїм громадянам споживання повноцінних продуктів харчування відповідно до прийнятих міжнародних стандартів та норм. Досягається за рахунок високого рівня оплати праці; забезпечення соціального партнерства; підвищення ролі професійних союзів, федерацій у прийнятті економічних рішень.

– Макроекономічна збалансованість досягається за рахунок макроекономічної безпеки, під якою розуміють стан економіки, при якому досягається збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій. Здійснюється за рахунок підтримки інвестиційних пропорцій; раціонального використання накопиченого досвіду і технологій виробництва.

– Соціальне орієнтування в економіці – визначає зайнятість населення в аграрному секторі економіки з відповідною продуктивністю праці, її оплатою, з передбаченням повного забезпечення інфраструктурними факторами функціонування сільських районів. Належне дотримання призводить до достатнього рівня життя населення, що включає достатнє



* ПБ – продовольча безпека;

** ЦОВВ – центральний орган виконавчої влади;

*** ВНЗ – вищі навчальні заклади;

- - - - - державне регулювання продовольчої безпеки на регіональному рівні

Рис. 1. Модель регулювання та управління розвитком продовольчої безпеки у регіонах України

харчування; забезпечення продовольчої безпеки; розвиток науки, освіти, кваліфікаційного рівня працівників; підтримка національної системи стандартизації і технічного регулювання.

– Зовнішня і внутрішня безпека (розвиток міжнародних економічних зв'язків; захист вітчизняного виробника). В свою чергу, внутрішня безпека, складається з продовольчої, технологічно-інноваційної, соціальної, демографічної, інвестиційної, ресурсної, воєнно-економічної, екологічної та фінансової безпеки. Зовнішньоекономічна безпека включає зовнішньоторговельну безпеку (експортна та імпортна безпека). Зовнішньоекономічна безпека є предметом багатьох досліджень серед науковців. Зовнішньоекономічна безпека держави має надзвичайно важливий характер серед складових економічної безпеки з огляду на участь держави у міжнародному поділі праці, системі світогосподарських зв'язків; вступу України в Світову організацію торгівлі (СОТ), процесу інтеграції національної економіки України в ЄС та глобалізаційні перетворення в рамках сучасної постіндустріальної цивілізації. Зовнішньоекономічна безпека складається з двох складових – експортної та імпоротної, деякі науковці виділяють третю – кредитно-інвестиційну [4, с. 50].

Продовольча безпека визначається рівнем ефективності всієї економіки. Відповідальність у сфері формування продовольчої безпеки та виконання стратегічних цілей наведених нами вище належить державним органам регулювання і управління. На рівні країни органами регулювання та управління розвитком продовольчої безпеки є Кабінет Міністрів України, центральний орган виконавчої влади з питань аграрної політики та продовольства, центральний орган виконавчої влади з питань економічного розвитку і торгівлі, центральний орган виконавчої влади з питань охорони здоров'я. Міністерство аграрної політики України виконує координуючий вплив щодо реалізації регіональних концепцій. На регіональному рівні корективи в процес управління аграрною сферою вносять відповідні структурні підрозділи, такі як: обласні державні адміністрації, профільні вищі навчальні заклади, профільні науково-дослідні заклади, суміжні галузі народного господарства, регіональні підприємства. Модель регулювання та управління розвитком продовольчої безпеки на рівні країни та регіонів України наведена на рис. 1.

Висновки. З огляду на проведені дослідження, в умовах розвитку ринкових відносин та європейської інтеграції країни, необхідні державні заходи зі створення й розвитку системи продовольчого забезпечення, які сприяють подоланню дефіциту продовольчих ресурсів і підвищенню платоспроможного попиту населення. У зв'язку з чим доцільно прийняття регіональні цільові програми розвитку системи продовольчого забезпечення. Реалізація регіональних цільових програм розвитку системи продовольчого забезпечення сприятиме усуненню важкого становища в малозабезпечених групах населення із забезпеченням продовольчими ресурсами, виведе регіональну продовольчу політику на якісно новий рівень як частину регіональної економічної політики.

Література:

1. Олійник В. Державне регулювання у сфері забезпечення продовольчої безпеки: зарубіжний досвід [Електронний ресурс] / В. Олійник // – Режим доступу: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01%2812%29/12ovobzd.pdf.
2. Ільяшенко В.А. Реформування системи державного регулювання продовольчого комплексу регіону [Електронний ресурс] / В.А. Ільяшенко // Державне будівництво [електронне видання Харківського регіонального інституту державного управління НАДУ при Президентові України]. – 2007. – № 2. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua>.
3. Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку / С.М. Кваша. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2000. – 252 с.
4. Чесноков А.В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України: дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01 / А.В. Чесноков. - Київ, 2006. – 207 с.
5. Пропозиції Президента України до проекту Закону України «Про продовольчу безпеку України» від 24.10.2012 № 11378 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=11378&skl=7 / Офіційний сайт Інтернет-представництва Верховної Ради України.

Pluzhnyk A.W.

Postgraduate

Poltava National Technical University Yuriy Kondratiuk, Ukraine

ALTERNATIVE APPROACH TO MEASURING ECONOMIC SECURITY (NATIONAL ECONOMY, REGION, CITY)

Плужник А.В.

здобувач

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ВИМІРЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ (НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ, РЕГІОНУ, МІСТА)

The purpose of the paper is to study the alternative approaches to measuring economic security, at the national economy level, region and city. Analysis of current research and measurement approaches of economic security in the world's academic literature.

Keywords: *economic security, measuring economic security, households, national economic, region, city*

Мета статті полягає у вивченні альтернативних підходів до вимірювання економічної безпеки на рівні національної економіки, регіону та міста. В статті проведено аналіз поточних досліджень і підходів до вимірювання економічної безпеки в світовій науковій літературі.

Ключові слова: *економічна безпека, вимірювання економічної безпеки, домогосподарство, національна економіка, регіон, місто*

Прагнення до економічної безпеки - це те, що цікавить всіх людей; це те, що турбує домогосподарства, керівників та управлінців підприємств, організацій, адміністративно-територіальних одиниць, держав та їх об'єднань. Стан та рівень економічної безпеки мають свою економічну вартість. Держави сьогодні стикаються з вибором - платити зараз за забезпечення економічної безпеки або платити потім за ліквідацію їх наслідків.

Новизною даної роботи є аналіз альтернативних, світових, сучасних підходів до вимірювання економічної безпеки через аналіз стану домогосподарств, як первинної ланки національної економіки. Цілями даної роботи є розгляд та дослідження сучасних підходів вимірювання зазначених економічних категорій. Завданнями даної роботи є дослідження підходів до визначення економічної безпеки з позиції сукупності економічної безпеки всіх домогосподарств національної економіки, регіону, міста. Дослідження проводиться на емпіричному і теоретичному рівнях.

Економічна безпека національної економіки є важливою складовою національної безпеки, але водночас це складна умовно замкнена система, яка має свою структуру, внутрішню логіку, що обумовлює актуальність і необхідність удосконалення методології інтегральної оцінки рівня економічної безпеки держави, пошуку альтернативних підходів з метою забезпечення адекватного реагування на дестабілізуючі фактори в економічній та соціальній сферах. Показники економічної безпеки є важливими індикаторами стану і динаміки економіки на національному рівні, нарівні регіону та міста.

На сьогоднішній день в Україні офіційно діють нормативно затверджені методичні рекомендації щодо розрахунку економічної безпеки національної економіки України 2013 року [1], розроблені для використання аналітиками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України при визначенні рівня економічної безпеки національної економіки за півріччями поточного року, що замінила методику розрахунку рівня економічної безпеки України 2007 року [2]. Нормативно затверджені методики по розрахунку економічної безпеки на рівні регіону чи міста в Україні немає, тому використовується зазначена методика з її складною адаптацією до місцевих рівнів.

Перевагою методичних рекомендацій 2013 року, в порівнянні з попередніми є ширше охоплення більшої кількості сфер національної економіки через ідентифікацію та оцінку дев'яти складових економічної безпеки держави за 130 показниками-індикаторами, для яких запропоновано відповідні порогові значення. Така система дає можливість дооцінки кількісних параметрів та тенденцій економічної безпеки оскільки від стану безпеки кожної зі складових залежить дотримання економічної безпеки в цілому. Проте більшість з цих

показників носять якщо не дублюючий характер, то взаємодоповнюють позитивні чи негативні прояви відповідних ризиків.

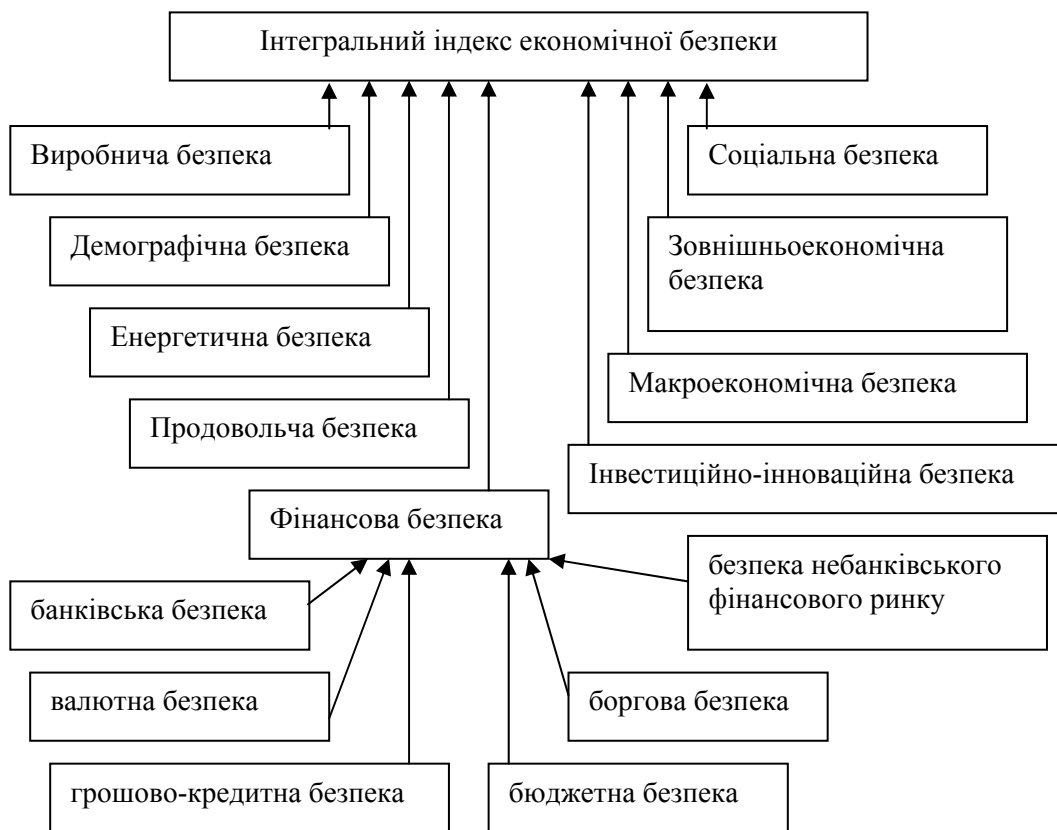


Рис. 1. Інтегральний індекс економічної безпеки

Аналіз офіційного підходу до оцінювання рівня економічної безпеки держави виявив низку недоліків, які звужують можливості їх використання та обумовлюють необхідність удосконалення існуючих методологічних підходів та пошуку альтернативних.

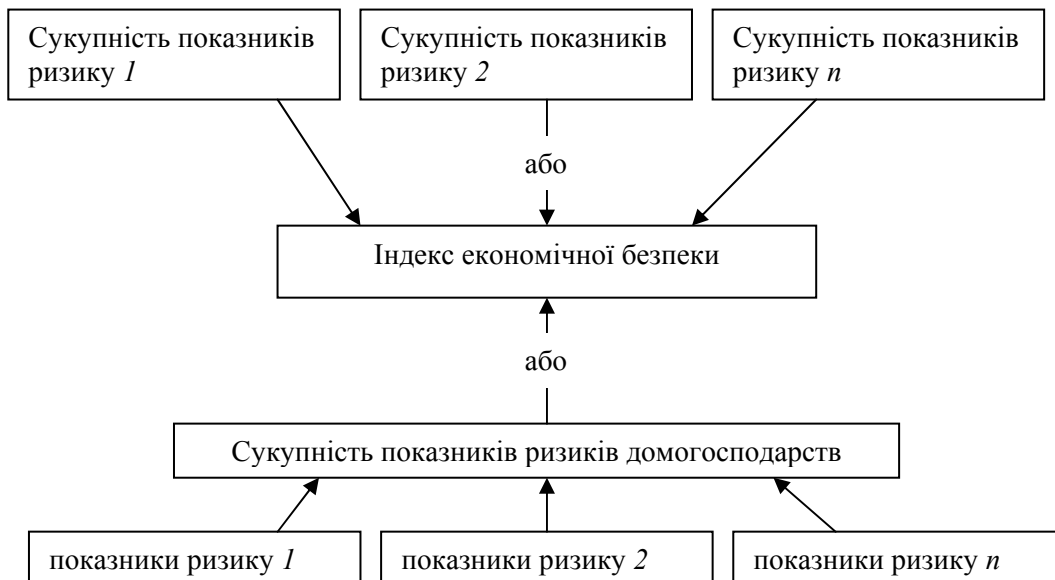


Рис. 2. Формування індексу економічної безпеки на основі визначення сукупності економічної безпеки домогосподарств

Ці недоліки стосуються як складу індикаторів (неповне врахування тіньових аспектів економічного розвитку та ігнорування таких важливих індикаторів, як темпи науково-технологічного прогресу, завантаження капіталу тощо), так і методології інтегрального оцінювання, що призводить до некоректних результатів інтегральної оцінки [3]. Окрім того,

необхідно зазначити наявність проблем в зваженості та встановленні важливості тих чи інших показників в структурі, що робить цю і так величезну систему занадто переобтяженою, ще далі відсуваючи теоретичні розрахунки від реального стану справ в економіці. Застосування такого підходу робить занадто складним варіант адаптації та розрахунку показників на рівні регіону, міста.

В світовій академічній літературі, та в деяких міжнародних організаціях існує кардинально інший підхід до визначення економічної безпеки на національному рівні, такий підхід, аналогічно дає можливість визначати економічну безпеку на рівні регіону чи міста. Цей підхід базується на аналізі та встановленні стану економічної безпеки домогосподарств, як первинної ланки економіки.

Дослідження економічної безпеки національної економіки з позиції сукупності економічної безпеки всіх домогосподарств або середньостатистичного домогосподарства країни є актуальним в силу залежності абсолютної більшості домогосподарств від фінансових надходжень, від трудової діяльності. Економічне благополуччя з такої точки зору, залежить від якісних та кількісних показників заробітку зайнятого населення, що відображає загальний стан економічної та соціальної ситуації в національній економіці [4]. Аналіз останніх досліджень по даному напрямку вказує на те, що країни з сучасною економікою, зокрема європейські, азіатські, північноамериканські, мають значну залежність рівня національного добробуту від доходів домогосподарств [5]. Саме збільшення волатильності доходів і ризиків отримання домогосподарствами доходів, необхідних для їх існування, впливає на загальний рівень економічної безпеки в країні; страх домогосподарств перед невизначеністю в майбутньому суттєво впливає на макроекономічні показники національної економіки.

В світовій академічній літературі склалися різні підходи до вимірювання економічної безпеки через дослідження стану домогосподарств і, відповідно, до вибору інструментів і показників. Окрім того, відмінності спостерігаються в підході до рівня агрегації розрахунків: ризиків і загроз - чи варто їх розглядати окремо або розраховувати їх агрегованих індекс; агрегувати дані по домогосподарствах або розраховувати дані окремо по кожному домогосподарству та їх підсумовувати; або розраховувати з самого початку за сукупними національними даними [6].

Якоб Хакер разом з його колегам запропонували розраховувати «індекс економічної безпеки», пов'язаний з дослідженням агрегованої економічної безпеки США на мікрорівні [7]. В основу запропонованої концепції закладено наступне: «рівень добробуту, на якому індивідууми є захищеними від явищ, що викликають значні економічні втрати». Сутність даного підходу ґрунтується на частоті виникнення значних економічних втрат у доходах, які перевищують 25%. Економічно захищеними люди відчувають себе в тому випадку, якщо їх очікування падіння доходів істотно не знижується, незалежно від того, що станеться в їхньому житті. Концептуально «індекс економічної безпеки» Я. Хакера складається з трьох основних компонентів: а) втрати в доходах домогосподарства після оподаткування; б) виключення із наявного доходу домогосподарства медичних витрат; в) виключення заощаджень, здатних покрити втрати більше 25% наявного доходу домогосподарства.

К. Д'Амброзіо та її колеги в своєму дослідженні економічної безпеки ставлять питання: що можна зробити, що б людина була менше стурбований своїм майбутнім? Вони припускають, що добробут домогосподарства (запаси, заощадження, накопичення) являє собою буфер безпеки, яким можна скористатися у разі настання несприятливої події [8]. Вчені фокусують дослідження на ряді факторів, які сприяють зниженню тривоги про майбутнє і встановлюють, що економічна незахищеність є індивідуальною і залежить від добробуту домогосподарства та його попередніх змін. Вони розраховують економічну безпеку в річному проміжку, вказуючи на те, що на такий показник впливають події, які відбулися в попередні роки. Так само, дослідники стверджують, що поточний добробут тільки частково може виміряти економічну безпеку, оскільки людина буде відчувати себе в більшій безпеці, якщо протягом останніх років не відбувалося значних коливань в її

добробуті [9]. Такий підхід відрізняється від економічного підходу, пов'язаного з розрахунком рівня бідності, що використовували вчені донедавна. Негативні зміни у розмірі добробуту домогосподарства розглядаються тільки тоді, коли його зниження було викликано потрясіннями, а не запланованими витратами.

Схожий підхід ми знаходимо у роботі М. Рода, К.К. Танго і Д.С. Рао, в якій вони досліджують економічну незахищеність в США, Німеччині та Британії [10]. Автори даного підходу підкреслюють, що дана концепція є скоріше перспективною, ніж завершеною і поділяють думку К. Д'Амброзіо про необхідність враховувати досвід минулих потрясінь, який використовують для побудови відповідного індексу на мікрооснові і який необхідний для оцінки сприйняття майбутнього. Аналогічно наголошують на важливості волатильності, але використовують не фактор добробуту, а фактор доходу.

Інший підхід використовується в стратегія вимірювання економічної незахищеності Л. Осбергом і А. Шарпом, що базується на чотирьох конкретних ризику та загрозах: безробіття, втрата працездатності, овдовіння домогосподарства та бідна старість [11]. Автори припускають, що зміни у відчуттях суб'єктивної тривоги і стан відсутності економічної безпеки є пропорційним змінам в об'єктивній небезпеці, і що даний індекс можна виміряти на національному рівні виходячи з макроданих статистики або шляхом опитування [6].

Індекс економічної безпеки Л. Осберга і А. Шарпа (IEWB) - це багатокомпонентний індекс. В його основу покладено розуміння того, що держава не може і не повинна пом'якшувати і компенсувати абсолютно всі можливі ризики і загрози для домогосподарств. Даний індекс ґрунтується на представленому переліку ризиків та загроз для людини у Загальній декларації ООН з прав людини від 1948 року, який передбачає конкретні умови причин виникнення ризиків і загроз (безробіття, хвороба, інвалідність, вдовство і старість) [12]. Зазначені економічні ризики і небезпеки вимірюються за такими підходами:

- ймовірність звільнення і розмір можливих фінансових втрат при цьому;
- фінансовий ризик, викликаний погіршенням здоров'я, з урахуванням надання безкоштовних медичних послуг системою охорони здоров'я;
- ризик погіршення добробуту у зв'язку з розпадом сім'ї (овдовіння домогосподарства);
- інтенсивність зубожіння [11].

У даній статті досліджено альтернативний підхід до визначення економічної безпеки національної економіки, регіону, міста з позиції сукупності економічної безпеки домогосподарств як базової ланки національної економіки. Даний підхід визначений як перспективний і рекомендований до застосування на території України та потребує подальших досліджень. Особливої уваги заслуговує підхід до вимірювання економічної безпеки запропонований Л. Осбергом і А. Шарпом, що є найбільш повним і враховує весь спектр особливостей виникнення економічних ризиків і небезпек для домогосподарств, але і інші підходи мають наукову цінність та потребують подальших досліджень для практичної імплементації в національній економіці, в дослідженні економічної безпеки регіону, міста.

Література:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/file/link/222830/file/1277 TIF>.
2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ міністерства економіки України № 69 від 02 березня 2007 р. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
2. Харазішвілі Ю.М., Сухоруков А.І., Крупельницька Т.П. "Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України" // Аналітична записка: Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358/>
3. Venn D., "Earnings Volatility and its Consequences for Households" // OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 125, OECD Publishing, 2011
4. Guvenen, F., F. Karahan, S. Ozkan and J. Song, "What Do Data on Millions of U.S. Workers Reveal about Life-Cycle Earnings Risk?"/. //NBER Working Paper No. 20913, January 2015
5. Osberg L., "How Should One Measure Economic Insecurity?," // OECD Statistics Working Papers 2015/1, OECD Publishing 2015.

6. Hacker J.S., G.A. Huber, P. Rehm, M. Schlesinger and R. Valletta, "Economic Security at Risk" // The Rockefeller Foundation 2010.
7. Bossert W. and C. D'Ambrosio, "Measuring Economic Insecurity" // International Economic Review, Vol. 54/3, pp. 1017-1030, August. 2013
8. D'Ambrosio, Clark, Ghislandi "Poverty Profiles and Well-Being: Panel Evidence from Germany in Research on Economic Inequality" 23, 2015
9. Rohde N., K. K. Tang, and D.S. Prasada Rao, "Distributional Characteristics of Income Insecurity in the US, Germany and Britain" // Review of Income and Wealth 2014.
10. Osberg, L. and Sharpe, A., "Measuring Economic Insecurity in Rich and Poor Nations" // Review of Income and Wealth 2014
11. United Nations' The Universal Declaration of Human Rights (UDHR) of 1948

Pronoza P. V.

Doctor of Economics Sciences, Associate Professor
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

UKRAINE SHIPBUILDING AND WORLD: FEATURES AND TRENDS

Прозноза П. В.

д.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна

СУДНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ ТА СВІТУ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

The article presents the research results of status and trends in the development of world and Ukrainian shipbuilding. Also conducts the comparative analysis of the current state and prospects for development of shipbuilding in the two friendly countries: Poland and Ukraine. The article collates the main advantages and disadvantages of Ukrainian and Polish shipbuilding. The basic problems that hamper the development of Ukrainian shipbuilding identifies and suggests their solutions.

Keywords: *shipbuilding, the world market, features, trends, advantages, Ukraine, development, problems, theoretical aspects.*

В статті викладено результати дослідження стану і тенденцій розвитку суднобудування в країнах світу та в Україні. Зроблено порівняльний аналіз сучасного стану і перспектив розвитку суднобудування у двох дружніх державах: Польщі та Україні. Зроблено порівняння основних переваг та недоліків українського та польського суднобудування. Викладено основні проблеми, що гальмують розвиток українського суднобудування, та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *суднобудування, світовий ринок, особливості, тенденції, переваги, Україна, розвиток, проблеми, теоретичні аспекти.*

Понад 70% поверхні земної кулі займають водні ресурси: океани, моря, озера та ріки. Тому розвиток суднобудівної індустрії був і залишається важливою складовою в економіці багатьох країн світу.

Лідерами з будівництва суден у 2014 р. стали Південна Корея, Японія та Китай. До 90% світового тоннажу комерційного флоту будується сьогодні в цих країнах, які є потужними конкурентами не тільки України, а й інших країн світу. Ці держави десятиліттями концентрували ресурси для розвитку суднобудування, значно скоротили собівартість будівництва і виготовляють сучасні судна всіх класів з усім необхідним найсучаснішим устаткуванням.

Динаміка будівництва суден у світі у 1996-2014 рр. (балкерів, танкерів, контейнеровозів, газовозів, автомобілевозів тощо) представлена на рис.1. Найбільше зростає у світі попит на балкери класів Handysize, Handymax та Caresize. У 2014 р. кількість замовлень балкерів проекту Crown63 досягла ключового значення – 100 суден. Ці балкери є на сьогодні найбільш енергоефективними. Значною є частка сегментів контейнеровозів. Зростаючою є також тенденція замовлень на газовози. Цьому сприяли виявлені запаси сланцевого газу у США. У 2014 р. компанія "Evergas" замовила шість газовозів для перевезення етану в Європу з підприємств США. Компанія Mitsubishi Heavy Industries (МНІ) отримала восьме замовлення на будівництво інноваційного газовозу за проектом "Sayaendo" [2]. Європейські країни також відіграють значну роль на світовому ринку суднобудування.

Спеціалізація європейського суднобудування – круїзні судна, багатофункціональні судна і судна для освоєння шельфу.

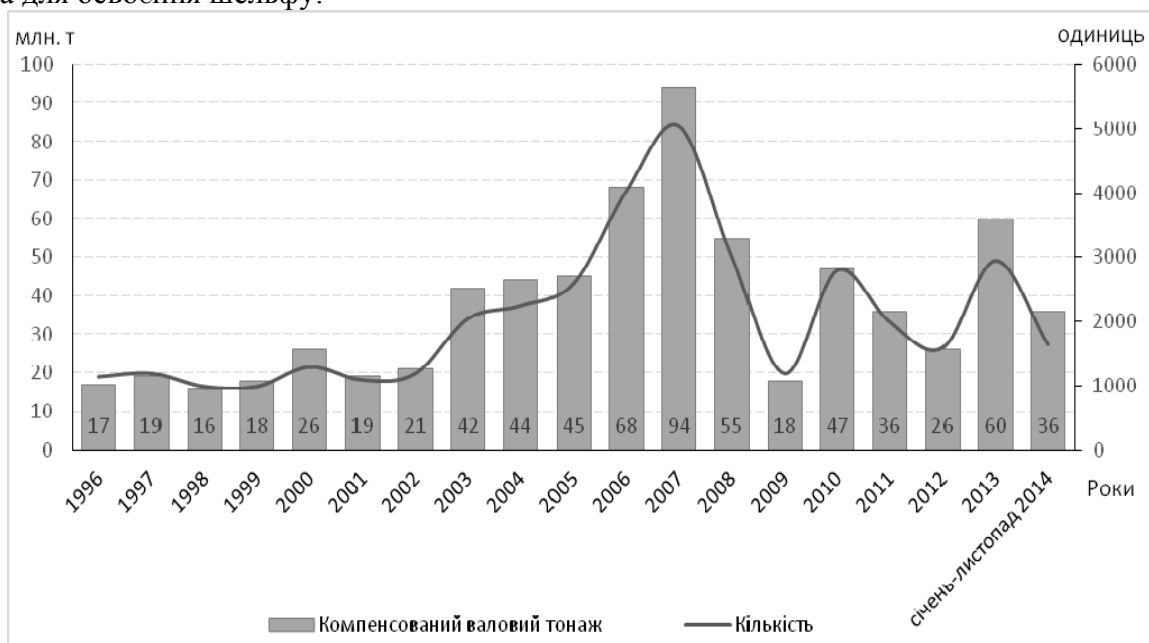


Рис.1. Динаміка замовлень на будівництво суден у світі, 1996-11 міс. 2014 р. [1]

Слід відзначити, що суднобудівні заводи Азії також почали будувати круїзні лайнери, а також плавучі заводи на шельфі. Так, у 2014 р. японська компанія Mitsubishi Heavy Industries отримала замовлення на будівництво двох круїзних лайнерів для найкрупнішої круїзної корпорації “Carnival Corporation”, що може стати закінченням абсолютного домінування Європи в цьому сегменті [2].

За окремими класами суден, а саме – промислове суднобудування, європейські країни залишаються лідерами (табл.1).

Таблиця 1

Кількість промислових суден, які виготовлені у 2002-2012 рр. в країнах світу [3]

| Країни | Побудовано суден, одиниць | | | |
|-----------|---------------------------|-------------------|----------|--------------------|
| | усього | у тому числі | | |
| | | крупних і великих | середніх | малих і маломірних |
| Іспанія | 394 | 14 | 59 | 321 |
| Китай | 215 | 2 | 20 | 193 |
| США | 166 | - | 12 | 154 |
| Японія | 157 | 5 | 100 | 52 |
| Польща | 111 | 13 | 53 | 45 |
| Тайвань | 103 | 11 | 62 | 30 |
| Латвія | 53 | - | 29 | 24 |
| Перу | 41 | - | 32 | 9 |
| Туреччина | 38 | 2 | 29 | 7 |
| Чилі | 12 | 6 | 6 | - |

Наведені в табл.1 дані свідчать, що ЄС за обсягами виробництва промислових суден значно випереджає інші країни. Протягом 2002-2012 рр. в країнах ЄС (Іспанія, Польща, Латвія) було виготовлено 558 промислових суден, у Китаї – у 2,6 рази менше (215 суден), у США – у 3,36 рази менше (166 суден).

В стратегії розвитку суднобудування в ЄС вимоги до будівництва нових суден жорсткі: ергономічність, безпеність, низький рівень шуму та вібрації, можливість експлуатації у різних регіонах світу за будь-яких погодних умов. Крім того, судна повинні бути багатоцільовими та маневреними.

В багатьох країнах світу будують, в основному, рибпромислові судна. Але, виходячи з катастрофічного зменшення водних ресурсів у результаті інтенсивного їх видобутку у 70-80 роках ХХ століття, перед країнами світу постає питання скорочення надлишкових

потужностей риболовецьких флотів. За інформацією ФАО («Стан світового рибальства і аквакультури», Департамент рибальства і аквакультури, ФАО, Рим, 2012), план скорочення морського риболовного флоту, наприклад, Китаю, був орієнтований на зменшення кількості суден до 192,4 тис. од. із сумарною потужністю двигунів 11,4 млн. кВт. У 2008 р. морський флот Китаю становив майже 200 тис. од. із сумарною потужністю двигунів 12,95 млн. кВт. Зараз сумарна потужність риболовного флоту Китаю знову почала зростати [4].

Дані щодо зменшення/збільшення кількості суден та сумарної потужності двигунів риболовного флоту за окремими країнами світу представлені в табл.2.

Таблиця 2

Морський риболовний флот окремих країн світу [4]

| Країна | Зменшення (-), збільшення (+) кількості суден, % | Зменшення (-), збільшення (+) сумарної потужності двигунів, % | Роки, коли відбувалось зменшення / збільшення кількості суден |
|---------------------|--|---|---|
| 1. Японія | -9,0 | +5,0 | 2005-2009 |
| 2. Республіка Корея | -15,0 | +3,0 | 2005-2009 |
| 3. ЄС-15 | -8,0 | -11,0 | 2005-2010 |
| 4. Ісландія | -7,0 | -10,0 | 2005-2010 |
| 5. Норвегія | -18,0 | -1,5 | 2005-2010 |
| 6. Малайзія | +26,0 | - | 2007-2009 |
| 7. Камбоджа | +19,0 | - | 2007-2009 |
| 8. Індонезія | +11,0 | - | 2007-2009 |
| 9. В'єтнам | +10,0 | - | 2008-2010 |

Кількість суден світового рибпромислового флоту протягом останніх 10 років стабілізувалась і оцінюється у кількості понад 4,5 млн. суден. Найкрупнішим є флот Азії (73% глобального флоту), за ним йде Африка (11%), потім Латинська Америка та Карибський басейн (8%), Північна Африка (3%), Європа (3%). У складі глобального флоту 74% вважаються такими, що ведуть промисел на морі, інші – у внутрішніх водах.

Питома вага моторних промислових суден складає 60% у загальній кількості глобального флоту. Більш як 85% моторних риболовецьких суден у світі мають габаритну довжину менш 12 м. Такі судна переважають у всіх регіонах світу, особливо на Близькому Сході, у Латинській Америці та у Карибському басейні. Із цих моторних риболовецьких суден не більше 2% мають довжину 24 м та більше [4].

Враховуючи заходи, які здійснюються урядами провідних рибодобувних країн світу зі скорочення національних промислових потужностей та зусилля міжнародних організацій із обмеження рибальства у конвенційних районах Світового океану, можна припустити, що кількість одиниць світового морського рибпромислового флоту у перспективі буде скорочуватись. Необхідністю стане створення великотоннажних і великих пелагічних траулерів, призначених для добування і переробки криля, невеликих мезопелагічних риб, кальмарів. Тому суднобудування буде розвиватись і удосконалюватись.

В Україні до 1990 року будувалися практично всі типи океанських і морських суден (пасажирські, танкери, сухогрузи, науково-дослідні судна, військові кораблі), а також теплоходи, портові крани, катера, земснаряди, траулери, рефрижератори, буксири, рятувальні судна та ін. Україна виготовляла й ремонтувала 70% цивільного й військового флоту СРСР.

Після розпаду СРСР на території України залишився потужний суднобудівний комплекс: 11 суднобудівних заводів, які давали більш 30% суднобудівної продукції СРСР, 7 підприємств судового машинобудування, 11 підприємств морського приладобудування, 27 окремих науково-дослідних інститутів і конструкторських бюро.

Сьогодні завантаження виробничих потужностей суднобудівних заводів України не перевищує 40%. Ефективність українського суднобудівного виробництва дуже низька. На суднобудівних заводах України витрати на обробку тонни металу становлять 120-150 людино-годин. Для порівняння, у Кореї цей показник - 29 людино-годин. При таких показниках ніякі пільги по податках, ніяка дешевина трудових ресурсів і сировини не

зроблять українське суднобудівне виробництво конкурентоспроможними на світовому ринку.

Кораблебудівні заводи України, які працюють, виживають за рахунок виробництва напівфабрикатів – корпусів судів (обладнаних трубопроводами, люками й ізоляцією). Іноземних замовників це влаштовує, тому що виробництво корпусів є найбільш працезатратною частиною в будівництві судна.

Неможливість будувати кораблі «під ключ» обумовлена тим, що устаткування для оснащення судів у нашій країні не виготовляється, а при покупці його за кордоном мита й ПДВ суттєво збільшують вартість комплектуючих. У структурі собівартості судна витрати на комплектуюче устаткування й матеріали становлять 50-60%. У результаті будівництво судна українським підприємствам обходиться на 20-25% дорожче в порівнянні з іноземними конкурентами. Українське суднобудування сьогодні відрізняється низьким рівнем розвитку технологій та організації суднобудівних робіт. Так, трудомісткість виробництва вітчизняної продукції у 3-5 разів вище, а тривалість будівництва суден у 2-2,5 рази довше, порівняно з провідними закордонними виробниками [5].

Промисловість України не здатна запропонувати суднобудівникам якісних матеріалів для покриття, а також якісного зварювального дроту. Крім листової сталі, труб і кувань, в Україні більше нічого не виробляється для кораблебудівників.

Однією із країн ЄС – конкурентів для українських суднобудівників є Польща, яка має певні здобутки і свою частку на світовому ринку. Порівняльна характеристика суднобудівних галузей двох дружніх країн представлена в табл.3.

Таблиця 3

Суднобудівна галузь України та Польщі

| Польща | Україна |
|---|---|
| <p>1. Основні суднобудівні верфі Польщі – Гдинська, Щецинська, Гданська [6]</p> <p>2. На сьогодні функціонує тільки Гданська суднобудівна верф. Причиною є рішення Європейської комісії (ЄК), яка визнала нелегальною (після вступу Польщі до ЄС, тобто після 1 травня 2004 р.) державну підтримку Гдинської та Щецинської суднобудівних верфей.</p> <p>3. Рішення щодо цих суднобудівних верфей призвело до необхідності продажу їх майна з метою повернення коштів з нелегальної державної підтримки. Але активи підприємств не були реалізовані, що дозволяє стверджувати про можливість відродження суднобудування на цих верфях.</p> <p>4. Гданська суднобудівна верф знаходиться у власності українських підприємців С.Тарути та О.Мкртчяна, які володіють 75% акцій, 25% акцій належать ARP (Польська державна агенція з розвитку промисловості) [7]. Нові власники представили до ЄК план реструктуризації цієї суднобудівної верфі, який був стверджений ЄК. Протягом 2008-2009 рр. було багато зроблено у напрямі удосконалення технології будівництва суден та правління. Гданська суднобудівна верф спеціалізована на будівництві автомобіле- і контейнеровозів [8].</p> <p>5. Світова економічна криза 2009 р. негативно вплинула на суднобудування Польщі в цілому та на Гданську суднобудівну верф зокрема, але завдяки рішенням щодо диверсифікації виробництва, яке прийняла компанія «ІСД-Польща» після придбання верфі, перспективи її розвитку були визнані позитивними.</p> <p>6. Сутність диверсифікації полягає в тому, що поряд із суднобудуванням почало розвиватись виробництво сталених конструкцій: мостів, кранів, елементів крупногабаритних резервуарів, опор для вітроелектростанцій. На суднобудівній верфі почала працювати сучасна лінія з обробки листа для виробництва елементів великогабаритних резервуарів.</p> | <p>1. Основні суднобудівні верфі України сьогодні знаходяться у Миколаєві, Херсоні, Києві.</p> <p>2. Суднобудівною верф'ю з найбільшим технічним потенціалом в Україні є ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» (ЧСЗ) у м. Миколаєві. Для будівництва суден та кораблів водотоннажністю до 105 тис. тонн завод має два стапелі. Поточно-позиційне виробництво спеціалізоване для серійного виробництва суден дедектом до 9 тис. тонн. Виробничі дільниці та поточна лінія будівництва суден знаходяться в одній закритій будівлі, довжина якої становить майже 400 м. ПАТ «ЧСЗ» входить до складу крупного українського суднобудівного холдингу «Smart Maritime Group» (SMG) Вадима Новинського. До SMG входить Херсонський суднобудівний завод, а також Миколаївський суднобудівний завод «Океан» [9].</p> <p>3. ЧСЗ працює: у березні 2014 р. виготовив і передав голландській компанії Damen Shipyards Bergum два комплекси твіндеків та зернових переборок [10]. (Довідково: твіндек (англ. tween-deck) – міжпалубний простір всередині судна між двома палубами або між палубою та платформою). Раніше у ПАТ «ЧСЗ» була побудована серія із п'яти корпусів суден із максимально можливим оснащенням судовими системами і пристроями зі ступенем готовності 80%. Перше судно даної серії для Damen Shipyards Bergum було спущене на воду у 2010 р., останнє – у грудні 2013 р.</p> <p>4. Для компанії AS «PKL Flote» (Латвія) ЧСЗ було виготовлено багатоцільовий буксир льодового класу «ORION». Це п'яте судно, яке побудоване на Чорноморському суднобудівному заводі у м. Миколаєві для флоту цієї компанії. Воно призначене для буксирування суден у акваторії портів, здійснення ескортних операцій, боротьби з пожежами на суднах, а також для виконання криголамних робіт. Судна такого класу цікавлять багатьох замовників, які здійснюють свою діяльність у морях Арктичної зони [11].</p> <p>5. Для України на ЧСЗ будуть виготовлятися судна для нового Військово-морського флоту України. В Херсоні буде виготовлятися техніка, яка обслуговуватиме військовий флот. Уряд України надасть на будівництво нових кораблів ВМС</p> |

| Польща | Україна |
|---|---|
| <p>7. Вступ Польщі до ЄС мав як позитивні, так і негативні наслідки.</p> <p>До позитивного ефекту відноситься спрощений порядок постачання на суднобудівну верф механізмів, агрегатів та комплектуючих європейського виробництва, відсутність митних бар'єрів.</p> <p>До негативних проявів відноситься необхідність додержання законодавства ЄС у сфері державної підтримки, що призвело до закриття двох суднобудівних верфей.</p> <p>8. Сьогодні у польського уряду немає чіткої позиції щодо майбутньої галузі, але держава зацікавлена у її збереженні. Відсутність програми державної підтримки обумовлена обмеженнями, які існують у законодавстві ЄС у контексті державної підтримки.</p> <p>Але уряди інших країн ЄС (наприклад, Німеччини, Фінляндії) роблять кроки щодо підтримки своїх суднобудівних підприємств. А у Польщі велика сума коштів витрачається на воєнні цілі, які просто не мають нічого спільного з обороною (Polish Radio External Service).</p> <p>9. Сьогодні польське суднобудування орієнтується в основному на ринок offshore. Продукція – спеціалізовані судна із обслуговування нафтогазорозвідування, а також нафтогазовидобутку. Це такі судна як AHTS, PCV, OCV, DSV, LEG, LPG, LNG тощо.</p> <p>10. Перспективним вважається будівництво риболовних суден. Пріоритетними є замовники з Норвегії, Німеччини, Нідерландів, Данії, Росії.</p> <p>11. Конкурентами Польщі є Китай, Іспанія, Японія, Тайвань, Туреччина, США, Перу, Латвія, Чилі. В результаті сильної конкуренції з боку Китаю на польських судноверфях практично не будують судна-контейнеровози або судна типу Ro-Ro, Ro-Pax, хоча у будівництві спеціалізованих кораблів Польща здатна конкурувати з Китаєм.</p> <p>12. 24 червня 2013 р. польська компанія Viprostal звернулась до суду з проханням визнати банкрутом підконтрольну українським підприємцям Гданську суднобудівну верф за борги перед цією компанією у розмірі декількох сотень тисяч злотих (1 UDS = 3,3 PLN). Але таких заяв за останні роки було багато і кожен раз це питання вирішувалось перед тим, як суд приймав будь-яке рішення.</p> <p>13. У напрямі розвитку Гданської суднобудівної верфі у С.Тарути зараз виник конфлікт з польською владою (газ. КоммерстангЪ-Україна). Державне агентство ARP відмовилось приймати план оздоровлення підприємства і підозрює структури українського бізнесмена у приховуванні реальних фінансових показників. ARP заблокувало прийняття програми декапіталізації підприємства, виходячи з того, що структури С.Тарути не надали фінансової звітності, плану розвитку підприємства, а також звіт про використання одержаних 555,0 млн. злотих (164,7 млн. дол. США) на реструктуризацію підприємства [8].</p> <p>14. В цілому польське промислове суднобудування сьогодні орієнтоване, в основному, на будівництво риболовних суден для європейських країн (Великобританія, Нідерланди, Норвегія, Ірландія тощо).</p> <p>15. Кількість замовлень на риболовні судні на польських верфях скоротилась, але менше, ніж в інших країнах, що пояснюється кращими умовами контрактів і доброю репутацією польський верфей.</p> | <p>України необхідні кошти [12].</p> <p>6. Миколаївський завод "Океан", який також перейшов під управління "Smart Maritime Group", буде буксирно-штовхачі для аграрного холдингу "Нібулон" (обсяг замовлення – 12 одиниць). Однак упевненості в тому, що робота над цією програмою продовжиться, немає: аграрії частково призупинили свій інвестпроект, оскільки сумніваються, що уряд дозволить їм безперешкодно працювати на зерновому ринку [13]. ПАТ «Миколаївський машинобудівний завод «Океан» спеціалізується на виробництві та ремонті контейнеровозів, танкерів, буксирів, барж водотоннажністю до 350 тис. тонн. За станом на липень 2013 р. 98,74% акцій підприємства контролювала компанія Zone Operation Limited (Кіпр) [14].</p> <p>7. Захоплення Криму зірвало українсько-китайський контракт на 315 млн. дол. США на будівництво малих десантних кораблів на повітряній подушці (МДКПП). Українська суднобудівна компанія «Море» терміново відправила до Китаю 1 березня 2014 р. другий МДКПП проекту 958 «Бізон» (українська версія проекту 12322 «Зубр» з метою попередження його захоплення або руйнування у результаті бойових дій у Криму [15].</p> <p>Десантний корабель класу «Зубр» у три рази крупніший за патрульні кораблі японської берегової охорони та більшості країн Південно-Східної Азії. Десантний корабель класу «Зубр» представляє ще більшу загрозу, якщо на ньому встановити протикорабельні ракети та артилерійське устаткування.</p> <p>8. Кораблі проекту 958 «Бізон» мають водотоннажність 555 тонн і можуть розвивати швидкість 60 вузлів (понад 100 км на годину). Дальність ходу складає 300 миль. Ці кораблі можуть перевозити три танки масою 150 т. або десятки пронетранспортерів загальною вагою 131 т, а також 140 десантників.</p> <p>КНР вже придбала в Україні у 2011 р. чотири таких кораблі разом із технічною документацією. Це дозволяє Китаю здійснювати власне виробництво десантних суден на повітряній подушці на своїх суднобудівних верфях [16].</p> <p>9. ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан» (заснований у 1951 р.) спеціалізується на виробництві та ремонті контейнеровозів, танкерів для перевезки хімічних речовин, буксирів льодового класу, барж водотоннажністю до 350 тис. тонн. Підприємство є єдиним в Україні, яке освоїло унікальні технології і збільшило свої виробничі потужності. Завод «Океан» розташований на лівому березі річки Південний Буг і має відкритий вихід до Чорного моря. За 60 років на підприємстві побудовано понад 400 технічно складних суден із загальним дедвейтом понад 4 млн. тонн. Завод «Океан» здійснює як суднобудування і ремонт суден, так і портову діяльність. Зараз він знаходиться не в кращому стані [14].</p> <p>10. У м. Миколаєві та Києві розташовано по одному суднобудівному заводу. У м. Миколаєві завод не працює, не має замовлень і перспектив на їх отримання. Керівництво області звернулось до Фонду держмайна України з проханням вивести цей завод із списку стратегічних об'єктів, які не підлягають приватизації, тому що підприємство у занепаді і реально вже не є стратегічним. Але у разі продажу недобудованого ракетного крейсера «Україна», який готовий на 95% і знаходиться з 1990 р. біля причальної стіни, ДП «Суднобудівний завод ім. 61 комунара» зможе не тільки погасити свої борги, але й вирішити проблему завантаження потужностей підприємства [17].</p> |

Порівнюючи стан суднобудівних галузей Польщі та України, слід відзначити, що вони знаходяться не в кращому стані. У Польщі з трьох верфей функціонує одна – Гданська, яка знаходиться у власності українських підприємців С. Тарути та О. Мкртчана. Вони

володіють 75% акцій, а 25% належать Польській державній агенції з розвитку промисловості. Вступ до ЄС призвів до необхідності продажу майна Гданської судноверфі з метою повернення коштів державної підтримки. Завдяки тому, що активи цієї судноверфі не були реалізовані, існує реальна можливість відродження суднобудування Польщі. Але у польського уряду сьогодні немає чіткої позиції щодо майбутнього галузі. Державна програма підтримки відсутня, що обумовлене обмеженнями, які є в законодавстві ЄС. Уряди інших країн ЄС (наприклад, Німеччини, Фінляндії) все ж таки роблять кроки щодо підтримки своїх суднобудівних підприємств.

У ЄС ще у 2004 р. почали розробляти стратегію Leader SHIP 2015 – план перетворення європейської суднобудівної промисловості до 2015 р. у лідера світового суднобудівного ринку у тих секторах галузі, в яких вона має переваги перед іншими, включаючи будівництво високотехнологічних рибодобувних суден. З урахуванням кризи 2009 р. стратегія була відкоригована та доповнена. У результаті з'явилась оновлена стратегія Leader SHIP 2010.

Стратегія ЄС у суднобудуванні не передбачає збільшення субсидій на суднобудування. Вона спрямована на створення єдиних для суднобудівників ЄС прозорих правил з механізмом покарання за їх невиконання. Європейським суднобудівникам складно конкурувати із азіатськими за вартістю суден, тому вони зосереджені на підвищенні якості своєї продукції. Особлива увага у стратегії приділена розвитку галузей, які пов'язані з суднобудуванням та морською технікою, впровадженням інноваційних розробок із обов'язковим захистом інтелектуальної власності та авторських прав.

Експерти ЄС пропонують здійснювати моніторинг розвитку світового морфлоту, підтримувати і впроваджувати ініціативи із раціональної експлуатації рибпромислових суден, створення ефективних і безпечних для навколишнього середовища суден.

Суднобудівні підприємства України зараз розташовані у Миколаєві, Херсоні та Києві. У Миколаєві сьогодні найважливішим є будівництво кораблів класу «Корвет» для Збройних сил України. Обсяг фінансування, який був затверджений у листопаді 2011 р. урядом країни до 2021 р., передбачав на це 16,2 млрд. грн. Конкурентними перевагами «корвету» є концентрація систем озброєння та вогню, що робить корвет практично еквівалентом «фрегату», але дешевшим. Перший корабель класу «Корвет», будівництво якого планувалось завершити до 2015 р., тепер планується здійснити до 2017 р. Зараз будівництво «Корветів» недофінансується на 70% [18].

На міжнародній виставці «Naval@Defence-2013», яка пройшла у Південній Кореї, Україною були продемонстровані моделі десантного корабля на повітряній подушці «Проект 958» та броньованого танкеру «Гюрза», а також газотурбінні двигуни ГТД UGT 25000, головний газотурбінний агрегат ГГТА М-35 і головний газотурбінний агрегат МТ-70П [19]. Відмінною рисою суднобудівної галузі України стає будівництво військових кораблів.

Є новітні розробки, які необхідні у суднобудуванні. Так, спеціальне конструкторське бюро ВАТ «Завод «Фіолент» завершило етап створення комплексної системи управління технічними засобами корабля (КСУ ТЗК) для нового корвета ВМС України проекту 58250. Ця система забезпечує координоване управління головним рушійним устаткуванням, електроенергетичним обладнанням та допоміжними механізмами і системами як у звичайних умовах експлуатації, так і у аварійних ситуаціях.

В основну КСУ ТЗК покладено нові принципи розподілу мікропроцесорної архітектури четвертого покоління та передовий сенсорний інтерактивний інтерфейс, що дозволяє створити надійну та ефективну систему для підтримки боєздатності корабля [20].

Продукцію суднобудування Україна експортує в різні регіони світу і одночасно здійснює імпорт цієї продукції. Обсяги експорту-імпорту продукції суднобудування значно коливаються із року в рік (табл.4-5). На підставі статистичних даних, наведених в табл.4-5, можна бачити, що у 2012 р. експорт продукції суднобудування був у 1,8 рази вищим (345 млн. дол. США), ніж у 2013 р. Імпорт продукції суднобудування у 2012 р. був занадто

високим – понад 1 млрд. дол. США. У 2013 р. обсяг імпорту продукції суднобудування становив лише 46,8 млн. дол. США, тобто був у 21,4 рази нижчим.

Таблиця 4

Експорт/імпорт продукції суднобудування України за регіонами світу у 2012 р. [21]

| Найменування | Експорт | | Імпорт | |
|---------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|
| | Кількість, кг | Вартість, тис.дол.США | Кількість, кг | Вартість, тис.дол.США |
| Всього | 320902453,8 | 345080,0 | 177977828,6 | 1012372,0 |
| Країни СНД | 77849942,6 | 93257,1 | 27967812,0 | 35545,8 |
| Європа | 81788590,5 | 101833,8 | 38266943,4 | 88866,2 |
| Азія | 17251008,0 | 22209,2 | 83536528,5 | 858007,0 |
| Африка | 42671434,2 | 50374,2 | 9219400,0 | 10484,5 |
| Америка | 93301879,5 | 72666,1 | 17114144,8 | 18609,3 |
| Австралія і Океанія | 8039599,0 | 4739,6 | 1873000,7 | 859,2 |

Таблиця 5

Експорт/імпорт продукції суднобудування України за регіонами світу у 2013 р. [22]

| Найменування | Експорт | | Імпорт | |
|---------------------|-------------------|-----------------------|-------------------|-----------------------|
| | Кількість, кг | Вартість, тис.дол.США | Кількість, кг | Вартість, тис.дол.США |
| Всього | 85485344,8 | 191094,9 | 18138616,4 | 46796,6 |
| Країни СНД | 24123938,7 | 50972,3 | 1103911,0 | 1180,2 |
| Європа | 28388033,1 | 49296,0 | 6446487,5 | 24556,3 |
| Азія | 1755344,7 | 64255,0 | 667544,3 | 1332,8 |
| Африка | 174507,0 | 711,2 | 118240,0 | 9,2 |
| Америка | 17743570,3 | 20162,5 | 3694243,6 | 16608,2 |
| Австралія і Океанія | 1383221,0 | 2477,2 | 663490,0 | 969,8 |
| Інші | 5700,0 | 18,7 | - | - |

За регіонами світу експорт продукції суднобудування України здійснювався в найбільших обсягах у 2012 р. до Європи (101,8 млн. дол. США) та країн СНД (93,3 млн. дол. США). У 2013 р. – до азійських країн (64,3 млн. дол. США), країн СНД (50,9 млн. дол. США) та до європейських країн (49,3 млн. дол. США).

У 2012 р. з України у найбільшому обсязі була експортована (218,6 млн. дол. США) та імпортована (1363 млн. дол. США) продукція за кодом 8901 – судна круїзні, екскурсійні, пороми, вантажні судна, баржі та інші плавучі засоби, які призначені для перевезення людей або вантажів. У 2013 р. – за кодом 8906 – інші судна, включаючи військові кораблі (експорт – 85,65 млн. дол. США).

Для розвитку вітчизняного суднобудування, яке знаходиться в нерівних умовах з верфями з інших країн світу і не здатне конкурувати з ними за собівартістю, проблемним є питання щодо створення необхідних умов. Сьогодні отримати кредити в українських банках можна тільки під 20-25% річних, тоді як європейські суднобудівні заводи отримують кредити під 3-5% річних. Всі суднобудівні країни надають пільги з ввезення судового устаткування для своїх виробників. Українські суднобудівні заводи для того, щоб ввести обладнання в Україну повинні сплатити мито від 7 до 20% і ПДВ у розмірі 20% (який теоретично повинен бути відшкодований державою, але на практиці не відшкодовується). Ще один негативний фактор, який може остаточно зруйнувати українське суднобудування – корупція, боротьба з якою здійснюється поки декларативно.

Сьогодні Україна втратила розташовані в Криму Керченський суднобудівний завод «Залив», Феодосійський суднобудівний завод «Море», Севастопольський суднобудівний завод та ін.

Розвиток суднобудівного і портового комплексів Криму і Севастополя не бачиться безхмарним. Навіть російські експерти роблять висновок, що стан інфраструктури Криму,

необхідний для розвитку суднобудування, є на сьогодні дуже слабким. В Криму немає підприємств, які спроможні випускати суднобудівельну сталь [23]. Зв'язки з українськими підприємствами цього профілю втрачені. Не дивлячись на те, що металургійна промисловість є однією з найстаріших в Криму (вона виникла на базі таких сировинних ресурсів як залізна руда, флюси Керченського та Балаклавського родовищ), залізні руди, які видобуваються поблизу Керчі, є низькоякісними. Склад заліза в них становить не більше 40%. Руда має багато шкідливих для металургії домішок (сірка, миш'як, фосфор). Але з-за наявності марганцю у залізній руді, її видобуток здійснювався постійно.

Сьогодні суднобудівна галузь Криму потребує, вочевидь, поширення кооперативних зв'язків з металургійними підприємствами, які розташовані на територіях країн-замовників. Інша думка – Крим не має реальної перспективи для розвитку металургії з-за економічної неефективності, обмеженості сировинних ресурсів, жорстких економічних вимог до металургійного виробництва. Тому розвиток цієї галузі буде складним.

Таким чином, на підставі проведених досліджень можна зробити наступні висновки.

1. Позиція України у світі як морської держави невисока. Українські суднобудівні компанії за останні два десятиліття багато втратили як на міжнародному ринку, так і на внутрішньому. Втрачено ряд суднобудівних та судноремонтних підприємств, а також морських портів у Криму.

2. Суднобудівний завод «Океан» (м. Миколаїв) та Херсонський суднобудівний завод знаходяться в стані банкрутства. В стані банкрутства перебуває також Чорноморський суднобудівний завод, який знаходиться під контролем структур, які пов'язані з В. Новинським.

3. За часи радянського періоду українські суднобудівні підприємства виконували замовлення на будівництво суден переважно військового призначення. У період становлення України як незалежної держави суднобудівні підприємства «виживали» тільки за рахунок будівництва цивільних суден.

4. Сьогодні ситуація на світових ринках, де домінують Південна Корея, Японія та Китай, для українських корабелів несприятлива. В останні 10 років світовий флот зростає дуже значними темпами (пік – 2007 рік), особливо танкерний і контейнерний, а також риболовецький. Закордонні верфі були завантажені на багато років уперед.

5. Анексія Криму призвела до втрати Україною багатомільйонних контрактів. Було зірвано виконання українсько-китайського контракту на 315 млн. дол. США на будівництво малих десантних кораблів на повітряній подушці (МДКПП) проекту 958 «Бізон» (українська версія проекту 12322 «Зубр»). Десантний корабель класу «Зубр» утричі крупніший за патрульні кораблі японської берегової охорони та більшості країн Північно-Східної Азії.

6. Основною експортною продукцією українських суднобудівників були також танкери дедвейтом до 100 тис. тонн. Зараз на ринку нафтових танкерів спостерігається найбільш істотний за останні 25 років їх надлишок. Тому розраховувати на будівництво танкерів в Україні сумнівно.

7. В останні роки українські суднобудівники виготовляли тільки корпуси суден. Судове устаткування в Україні не виготовляється, а завозиться із інших країн. Розмитнення устаткування, а потім його експорт разом із судном занадто дорогі. Це питання треба вирішувати у Митному кодексі України з метою підтримки «на плаву» вітчизняного суднобудування.

8. Робити судна «під ключ» українські заводи зараз приречені тільки для вітчизняних замовників, тому що у світі вимоги до нових суден жорсткі: ергономіка, безпечність, низький рівень шуму та вібрації тощо.

9. Для покращення ситуації в українському суднобудуванні необхідно використовувати досвід світових лідерів суднобудування – Південної Кореї й Китаю, де здійснюється державне субсидування цієї галузі, не дивлячись на те, що це суперечить нормам СОТ. Але такі дії урядів цих країн не заважають їм навіть брати кредити у МВФ.

Література:

1. Итоги мирового судостроения 2014 года. 16 Декабря 2014 / Sudostroenie.info. Интернет-ресурс - <http://sudostroenie.info/analitika/16.html>
2. Аналитическое агентство «Бизнес Порт». - <http://businessport.spb.ru>
3. О состоянии и тенденциях развития рыбопромыслового флота и промышленного судостроения за рубежом. 21 августа 2013 года. Газета «Fishnews Дайджест». - <http://www.fishnews.ru/rubric/kрупnyim-planom/7170>
4. О состоянии и тенденциях развития рыбопромыслового флота и промышленного судостроения за рубежом. - <http://www.fishnews.ru/rubric/kрупnyim-planom/7170>
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку суд-нобудування на період до 2020 року» від 06.05.2009 № 581-р. - <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/581-2009-p>
6. Судостроение за рубежом. Польша. - http://www.korabel.ru/news/comments/sudostroenie_za_rubezhom_polsha.html
7. Гданьскую судверфь могут признать банкротом. - <http://www.trans-port.com.ua/index.php?newsid=47391>
8. Свистать всех на верфь. Сергей Тарута столкнулся с проблемами в Польше. - <http://www.kommersant.ru/doc/2230891>
9. Россия – Украина: время интеграции. - http://www.nikolayev-shipyard.com/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=34&Itemid=56&lang=ru&limitstart=84
10. ЧСЗ изготовил твиндеки для Damen Shipyards Bergum. - <http://www.trans-port.com.ua/index.php?newsid=51438>
11. Николаевские корабли передал заказчику многоцелевой буксир ледового класса «ORION». - http://new-sebastopol.com/news/port_sevastopol/Nikolaevskie_korabeli_peredal_zakazchiku_mnogotselevoiy_buksir_ledovogo_klassa_ORION
12. В Херсоне будут строить судна обслуживания нового военного флота Украины – Одарченко. - http://www.ukrinform.ua/rus/news/v_hersone_budut_stroit_sudna_obsługivaniya_novogo_voenного_flota_ukraini__odarchenko_1617598
13. Судостроение Украины: лед тронулся? Дайджест СМИ. Центр транспортных стра-тегий, 10 февраля 2011. - <http://sd.net.ua/2012/02/10/sudostroenie-ukrainy-led-tronulsya.html>
14. Хозсуд Николаевской области начал процедуру ликвидации судостроительного завода "Океан". - <http://www.rbc.ua/rus/news/economic/hozsud-nikolaevskoy-oblasti-nachal-protseduru-likvidatsii-01112013125100>
15. Китай принял на вооружение десантный корабль на воздушной подушке украинского производства. - <http://itar-tass.com/mezhdunarodnaya-panorama/1078360>
16. Крупный оборонный контракт КНР и Украины оказался под угрозой из-за Крыма. - <http://www.vz.ru/news/2014/4/4/680596.html>
17. Киев намерен продать недостроенный ракетный крейсер "Украина". - http://vpk.name/news/107053_kiev_nameren_prodat_nedostroennyiy_raketnyiy_kreiser_ukraina.html
18. Украина на 70% недофинансирует строительство корвета в Николаеве. - http://flotprom.ru/news/index.php?ELEMENT_ID=159074&sphrase_id=7243115
19. Украина за девять месяцев экспортировала военные корабли на сумму 53 млн долл. – <http://www.unn.com.ua/ru/news/1277565-ukrayina-za-devyat-misyatsiv-eksportovala-viyskovikh-korabliv-na-53-mln-dol-derzhstat>
20. «Фиолент» завершил очередной этап создания системы управления для корвета ВМС Украины проекта 58250. - <http://sdelanounas.in.ua/blogs/43757/>
21. Экспорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. Архів 2012. - http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/e_iovt/ei_12_2012.rar
22. Экспорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. Архів 2013. - http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/e_iovt/ei_12_2013.rar
23. Развитие судостроительного и портового комплексов Республики Крым и города Севастополь. Часть 1. Сырье для судостроения Крыма / Бизнес Порт. - http://businessport.spb.ru/syre_dlya_sudostroeniya_kryma.html

Prutska T.

Postgraduate

Vinnitsia National Agrarian University

MODERN STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE PERSONAL PEASANT ECONOMIES IN UKRAINE

Прутська Т.Ю.

аспірант

Вінницький національний аграрний університет, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

The role and importance of the personal peasant economies for the economy of Ukraine are regarded in article. The problems of development of the personal peasant economies are considered.. Directions of increase of efficiency of their activity are offered.

Keywords: *the personal peasant economy, enterprise, government agricultural policy, domestic peasant farms.*

Висвітлено роль і значення особистих селянських господарств для економіки України. Розглянуто проблеми розвитку особистих селянських господарств. Запропоновано напрямки підвищення ефективності їх діяльності.

Ключові слова: *особисте селянське господарство, підприємництво, державна аграрна політика, сімейні селянські фермерські господарства.*

В сучасних умовах в аграрному секторі України створюється більше третини національного доходу, формується 70% обсягу загального роздрібного товарообігу, працює четверта частина населення, зайнятого в економіці України. Подальше нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції значною мірою залежить від ефективної діяльності нових організаційно-правових структур в аграрному секторі економіки, росту їхньої підприємницької активності.

В умовах становлення інституту власності на землю та реалізації Загальнодержавної програми розвитку села до 2020 року нового змісту набувають умови та особливості розвитку малих та середніх форм господарювання на селі. Знакове місце серед них займають особисті селянські господарства.

Дослідженням проблем розвитку малого та середнього підприємництва та ОСГ займалися такі науковці, як В.Г. Андрійчук, П.І. Гайдуцький, М.В. Гладій, А.С. Даниленко, Б.М. Данилишин, Л.В. Забуранна, В. К. Збарський, М.М. Ільчук, М.Ю. Куліш, І.І. Лукінов, М.Й. Малік [1], П.М. Макаренко, В.В. Попович, Л.В. Романов, П.Т. Саблук [4], В.Д. Савченко, І.Ю. Сіваченко, Ф.К. Шакіров, В.В. Юрчишин, Т.В. Яворська [6] та інші. Водночас питання щодо особливостей формування умов розвитку особистих селянських господарств висвітлені недостатньо і потребує додаткового вивчення.

На сьогодні в Україні відповідно до Закону України «Про підприємництво» підприємницька діяльність може здійснюватися у формі приватного підприємництва без створення юридичної особи або із створенням певного підприємства (юридичної особи). Нині в Україні функціонують такі види сільськогосподарських підприємств (ферм): приватне підсобне господарство громадян; приватні сільськогосподарські підприємства; селянське (фермерське) господарство; сільськогосподарські кооперативи; акціонерні товариства.

Кожна з організаційних форм має як переваги, так і вади, що в конкретних умовах проявляється по-різному. І на ряду з ними для аграрного сектора країни великого значення набуває розвиток особистих селянських господарств, діяльність яких згідно Закону України «Про особисте селянське господарство» проводиться без створення юридичної особи з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму. Водночас, будучи значущими учасниками аграрного ринку, господарства населення є організаційною структурною одиницею, яка знаходиться за межами правового регулювання та цільового державного впливу.

За даними Державної служби статистики України у 2013 році нараховувалось 55858 суб'єктів підприємницької діяльності в аграрному секторі, з них 40752 склали фермерські господарства. Водночас кількість особистих селянських господарств становила 4241,6 тис. од. У 2013 році членами ОСГ було вироблено продукції на 118 млрд. грн. та оброблено 7 млн. гектарів землі [5, с. 13]. І вже у 2014 році загальний обсяг валової продукції сільського господарства у господарствах населення склав 113,7 млрд. грн., що становить майже 45 % від загального валу сільськогосподарської продукції.

За підрахунками В. Саблука на 1 гектар, господарства населення, які практично позбавлені зовнішнього фінансування, виробляють доданої вартості у 3-4 рази більше, ніж

великі сільгосппідприємства [4, с. 8]. Відповідно до офіційних статистичних даних на ОСГ припадає 60% усього виробленого в Україні м'яса, 58% молока, понад 92% плодово-ягідної продукції і майже 99% картоплі.

Таким чином, внесок особистих селянських господарств в аграрну економіку суттєвий. Однак ОСГ через відсутність статусу сільгоспвиробника перебувають в гірших умовах та зазнають більше перешкод на в процесі своєї діяльності ніж сільськогосподарські підприємства. По-перше, це відсутність доступу до організованих ринків збуту, по-друге, господарства населення позбавленні змоги отримувати фінансові ресурси у вигляді банківських кредитів чи дотацій з бюджету. Через відсутність статусу ОСГ не можуть об'єднуватись в кооперативи. Як наслідок всіх цих факторів вони не мають відповідної технічної бази, лише 7% господарств забезпеченні хоч мінімальним набором техніки [5, с. 14].

Разом з тим, ОСГ не поспішають змінювати свій статус і ставати суб'єктами підприємницької діяльності, що також можна розглядати як провал державної програми підтримки підприємництва.

Хоча нестача фінансування є актуальною для всіх категорій агробізнесу, найгострішою є проблема доступу до фінансових ресурсів для представників малого і середнього бізнесу, а також особистих селянських господарств. Ці категорії підприємців мають дуже обмежений доступ до короткострокових кредитів і практично не мають доступу до довгострокового фінансування. Однією з причин становища, що склалося, є відсутність застав. Сподівання, які поклалися на прийнятий в 2012 р. Закон України «Про аграрні розписки» (очікувалося, що аграрні розписки здатні забезпечити 2-3 млрд. грн. додаткових кредитних ресурсів), не виправдалися через відсутність механізму гарантування. Прийнятий того ж року Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» також не був реалізований через відсутність фінансування зазначеної програми підтримки та ряду інших причин.

Проблема кредитування для сільського господарства значно ускладнюється тим, що ця галузь розцінюється комерційними банками як кредитно-ризикова. Тому кредитна ставка для аграрних підприємств встановлюється вищою порівняно з рівнем для підприємств інших галузей. Крім високих процентних ставок, відбувалося і блокування кредитування аграрного сектора економіки через неможливість використання землі як об'єкта застави, спричиненою нерозвиненістю ринку цього ресурсу, а також через звужену можливість використання готової продукції як об'єкта застави у зв'язку з існуванням протягом тривалого часу першочерговості розрахунків. Адже відповідно до їх вимог продукції могло і не вистачити для задоволення потреб кредиторів, оскільки вона могла бути використана для задоволення вищих за рангом зобов'язань.

На тлі трансформаційних процесів в економіці країни особисті селянські господарства (ОСГ), що є найчисленнішими представниками сімейного типу господарювання і забезпечують виробництво до 50% валової продукції сільського господарства України, теж потребують якісних структурних змін. Частина з них вже працюють як сімейні фермерські господарства. За даними Мінагрополітики, понад 40% ОСГ виробляють продукцію лише для власного споживання. Третина реалізовує незначний її обсяг на ринку. Ще майже 20% ОСГ відносяться до категорії ринково-орієнтованих, комерційних господарств, маючи обсяг продажів сільськогосподарської продукції, що в еквіваленті перевищує 1000 дол. США. Ця категорія виробників налічує близько 800-900 тис. особистих селянських господарств. Враховуючи ту обставину, що в цих ринково-орієнтованих особистих селянських господарствах переважно зосереджені найбільш соціально активні групи сільських сімей середнього віку, які мають дітей і, відповідно, найвищу потребу в підвищенні рівня матеріального добробуту, саме на них повинна бути розрахована державна підтримка. Для цього необхідна їх імплементація у ринкове середовище. Ми підтримуємо пропозицію розробників Проекту Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр., які вважають, що така імплементація може бути

здійснення шляхом створення нової форми господарювання – сімейних селянських фермерських господарств (ССФГ).

Сімейне селянське фермерське господарство (ССФГ) – це спосіб організації сільськогосподарського, лісового, рибного, пасовищного та аквакультурного виробництва, що здійснюється і управляється сім'єю і спирається переважно на працю членів сім'ї, як жінок, так і чоловіків [2].

Створення цієї нової форми господарювання повинно відбуватися виключно на добровільній основі, що може виникнути в результаті переконання в економічній вигоді та доцільності реєстрування у формі ССФГ. Необхідно внести зміни до Цивільного кодексу України з метою узаконення ССФГ як особливої форми господарювання на землі без набуття статусу юридичної особи чи фізичної особи-підприємця, запровадити пільгову систему соціального страхування осіб, зайнятих у ССФГ, передбачити інші форми державної підтримки, які б заохочували членів ОСГ до самоідентифікації і реєстрації в якості господарств з формалізованою зайнятістю їхніх членів. Іншими словами, необхідно передбачити законодавчі норми, які б створювали передумови трансформації ОСГ в ССФГ з отриманням статусу сільськогосподарського товаровиробника, що дозволить їм стати повноцінними учасниками аграрного ринку і передбачить певний рівень соціального захисту шляхом зарахування періоду їхньої зайнятості до пенсійного стажу.

Таблиця 1

Заходи стимулювання переходу до сімейних селянських фермерських господарств*

| Напрямок реформування | Зміст заходів |
|---|--|
| Вдосконалення нормативно-правового забезпечення | - розробка і прийняття Закону України «Про аграрний устрій в Україні»; - внесення змін до Цивільного та Податкового кодексів України з метою узаконення статусу ССФГ, запровадження пільгового соціального страхування |
| Полегшення доступу до виробничих та фінансових ресурсів | - закріплення права пріоритетної купівлі земельних ділянок; - формування фондів самокредитування ССФГ (інформаційно-організаційна робота, надання субсидій, у т.ч. на покриття частини витрат зі сплати відсотків за банківськими кредитами); - запровадження доступу до придбання техніки на умовах лізингу; |
| Запровадження спеціальних програм підтримки ССФГ | - підтримка органічного сільського господарства (виплати на гектар); - компенсаційні платежі при виробництві в особливих складних умовах; - виведення з обробітку деградованих земель та відновлювальні роботи (субсидії на гектар); - диверсифікація підприємницької діяльності – зелений туризм, інноваційні методи дистрибуції (дотації на господарство); - створення мережі забійних пунктів худоби та птиці на засадах державно-приватного/державно-громадського партнерства; - підготовка молодих кадрів широкого профілю (гранти на навчання та започаткування діяльності) |
| Стимулювання інтеграції ССФГ в ланцюги доданої вартості на основі партнерства та кооперації | - створення локальних освітніх мереж і надання підтримки ССФГ з метою інтеграції та управління ланцюжками доданої вартості; - стимулювання інтеграції ССФГ у ланцюги доданої вартості вертикально-інтегрованих структур; - запровадження схем заохочення контрактів та отримання справедливої компенсації за участь у ланцюжках усіма сторонами |
| Посилення функцій підтримки ССФГ у діяльності органів державного регулювання | - внесення змін до типових положень та перепідготовка спеціалістів управліннь агропромислового розвитку з метою їх орієнтації на надання підтримки ССФГ на локальному рівні; - розробка навчальних програм і організація тренінгів для підвищення кваліфікації членів ССФГ |
| Становлення мережі ГО з метою захисту інтересів ССФГ та економічних прав сільських громад | - сприяння становленню мережі локальних та регіональних об'єднань ССФГ; - формування групи експертів-представників інтересів ССФГ із введенням їх до складу громадської ради при Мінагрополітики |

*Джерело: складено автором на основі узагальнення матеріалів сайту www.minagro.gov

Метою державної підтримки малого підприємництва в аграрній сфері, особливо ССФГ, повинно бути: створення економічних передумов для виживання малих форм підприємництва в аграрній сфері в умовах їхньої більш вразливої позиції в конкурентній боротьбі з агрохолдингами; створення умов для позитивних змін в структурі аграрного сектора економіки України; формування умов для забезпечення зайнятості населення сільських територій; запобігання деградації сільських територій, збереження традиційних умов життя сільського населення України.

Очікуваним результатом від запровадження запропонованих заходів стане формування сімейного селянсько-фермерського укладу в складі вітчизняної агропродовольчої системи, покращення умов ведення підприємницької діяльності в сільській місцевості, створення конкурентного середовища виробників сільськогосподарської продукції, підвищення зайнятості і рівня доходів мешканців сільських територій, зміцниться економічна база розвитку сільських громад.

Література:

1. Малік М.Й. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств / Малік М. Й., Заяць В. М. // Економіка АПК. - 2013. - № 5 - С. 87
2. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.minagro.gov
3. Непочатенко О.О. Умови та ключові особливості розвитку особистих селянських господарств / О.О. Непочатенко, О.Т. Прокопчук, М.І. Мальований// Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 2(19). – С.70 – 73.
4. Саблук, П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи вирішення)/ П. Т. Саблук, В. Я. Месель – Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 6.
5. Тернівський Т. / Сімейні ферми – головні виробники картоплі, овочів, фруктів та м'яса, що не мають статусу сільськогосподарського виробника, а відтак, позбавлені можливості розвиватися/Т. Тернівський // Вісник Національної асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України. – 2014. - № 24. – С.11-15.
6. Яворська Т.І. Фермерські господарства: недоліки та переваги сучасного розвитку / Т.І. Яворська // Агроінком. – 2013. – № 7 – 9. – С. 51 – 57.

Remnova L.M.

Candidate of Economic Sciences, Dotsent
Chernihiv National University of Technology, Ukraine

THE PRIORITIES OF ENTREPRENEURIAL EDUCATION IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article says about the priorities of long life entrepreneurial education in shaping the innovative ecosystem and improving the efficiency of sustainable development in the triangle "nature-production-society" on the base of social responsible investments.

Keywords: *Entrepreneurial education, sustainable development, social entrepreneurship, social responsible investments.*

In the conditions of highly dynamic and turbulent global markets sustainable social-economic development can be achieved on the base of harmonization of economic, social and ecological relations in entrepreneurial activities. The adequate coordination of such activities has to be done within the objectives of increasing the susceptibility of society to innovations and improving the efficiency in the triangle "nature-production-society". That means the effective relationships between entrepreneurs and relevant institutions, based on the high culture of entrepreneurship, social responsible investments, scale development and commercialization of innovations within innovative ecosystem.

The efficiency of the innovative ecosystem depends on what role entrepreneurship plays in this process. As the experience of countries that have highly developed innovative ecosystem shows entrepreneurs are not simply the object of support but are the main customers and service users, key stakeholders of the innovative process, active participants in working out innovative regional policy and creating the elements of the innovative ecosystem. In this connection it's worthy to stress the constant attention of the European Commission to entrepreneurship as a key European competence and the important driver of innovative development.

Thus since the beginning of the 21st century the EU strategy has been aimed at fostering entrepreneurship mindsets, attitude and skills through education and life long learning, promoting the exchange and dissemination of good practice, suggesting measures and trigger actions, funding young entrepreneurs mobility programs and different surveys analyzing the factors of successes and main obstacles facing entrepreneurial activity in different countries [1, 6]. Last years more and more attention is paid to the role of entrepreneurs in sustainable development through participation in different social initiatives, implementation of social goals and positive ecological impact, doing ethical business and social responsible investments within innovative ecosystem.

However, there is no universal set of recipes how to build in entrepreneurship in innovative ecosystem and it doesn't appear spontaneously or artificially. On the contrary it is the organic process of developing relationships between those components that already exist, and the establishment of new organizational forms through cooperation and partnership with existing entrepreneurs to synchronize the various elements of the innovative process.

According to the successful experience in the establishment of regional innovation ecosystems the number of participants of this process include governmental authorities, universities, technology parks, technology platforms, regional venture capital funds, engineering centers, high-tech and innovative companies. At the same time, the diversity and extent of the mentioned above elements of the innovation infrastructure significantly depend on the starting opportunities of the region, selected priorities of innovation and investment development, the effectiveness of specific actions of the local authorities to support entrepreneurs to integrate in innovative processes.

In spite of numerous measures of the European Commission and national governments the entrepreneurial potential is yet not fully used in sustainable development and the European countries still have to overcome such negative obstacles as: decreased share of people preferring self-employment to being an employee and an essential gap with the USA self-employment development; weak diffusion of entrepreneurship in some of the member states [2]; need for more flexibility in entrepreneurial courses design, lack of professors of entrepreneurship, shortage of funding, little incentives and rewards for educators, low mobility between high educational institutions and business etc. [4].

Conceptually, an important point to decrease essential gap with the USA self-employment spread and overcome conservatism in the development of entrepreneurship on innovative base is to change fundamentally the role and place of universities in shaping the innovative ecosystem. Thus in the new millennium universities should become strong regional centers, helping entrepreneurs in business development on the basis of innovations according to the rapidly changing demands of global markets.

In that context the updated tasks of regional universities are: to work out strong scientific platform for the implementation of complex interdisciplinary projects focused on entrepreneurship development on innovative base; run the programs of life-long entrepreneurial education with the ascent on harmonization of relations in the system of "nature - production - society"; extend interaction between universities, state authorities and business to identify the environmental problems and coordinate the goals of enterprises' innovative development with the goals of natural ecosystems' self-regulating; popularize the instruments and models of social responsible investments as a huge driver of sustainable development. Concerning the last point the European countries have not only a great potential but also a positive trend of increasing their weight in social responsible investments (SRI) on the world scale (figure 1).

Nowadays we can observe the world convergence process [7] between commercial and non-profit organizations. The main result of such large scale process is the appearance of hybrid organizational forms with no strict boundaries in dominant motions, functional aims and methods of financial resources accumulation (figure 2).

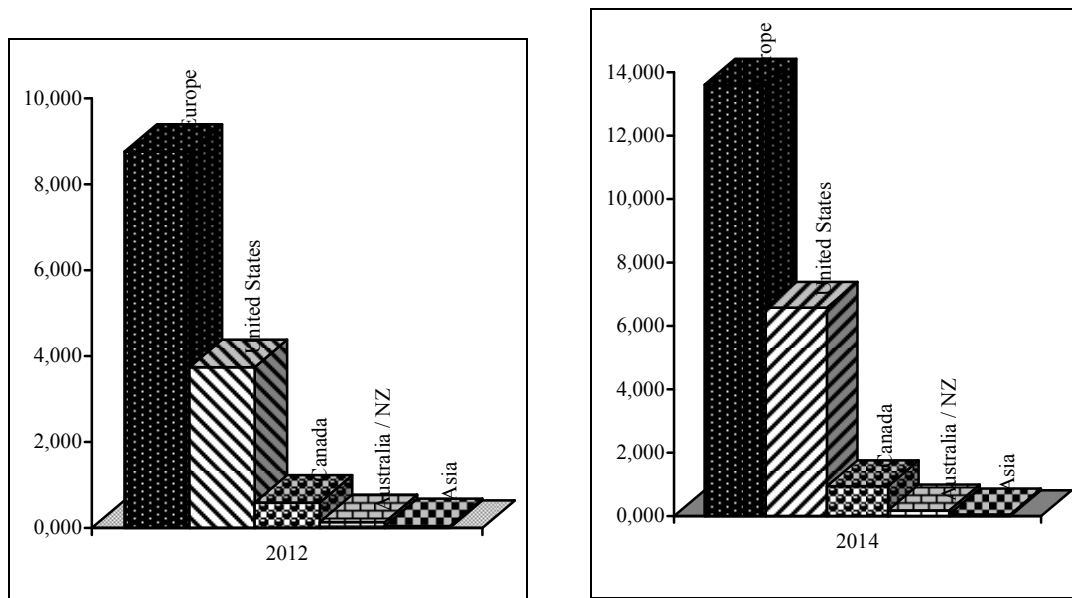


Figure 1. Growth of SRI Assets by Regions in 2012-2014

Prepared on the base of [3].

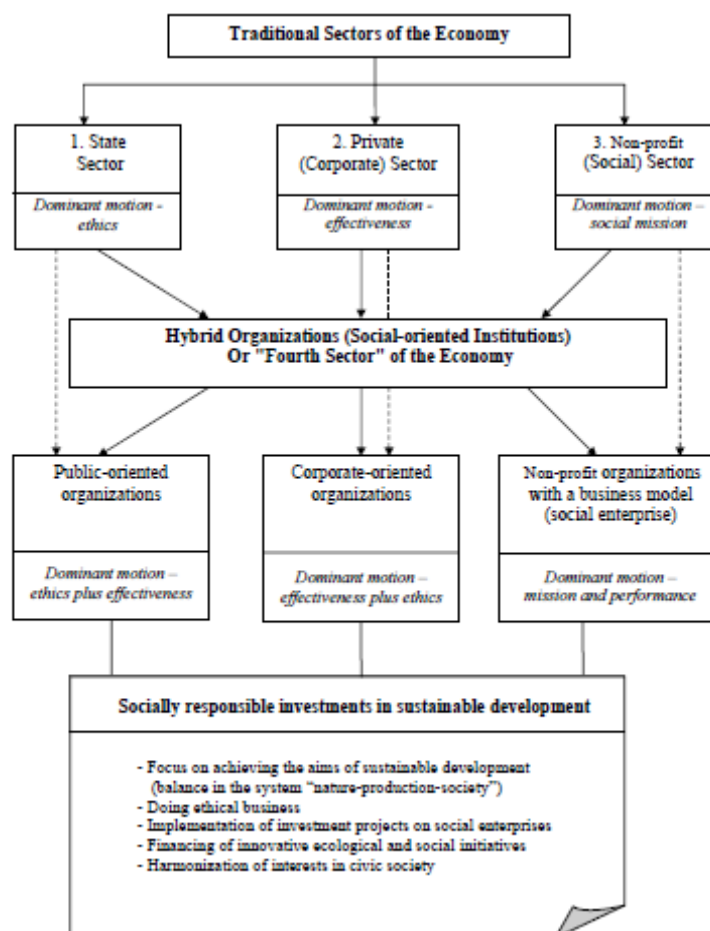


Figure 2. The Main Dominants of Socially-oriented Institutions in the Context of Sustainable Development

Prepared by author using [3, 7].

These are the businesses with significant share of socially oriented investments and non-profit organizations with convergent non-profit and commercial (intermediary) activities. Typically, despite of the before mentioned convergence processes, non-profit organizations according to their

nature have a stronger ascent on social mission than commercial organizations, most of which make social investments periodically and essentially for marketing or branding aims.

Thus a special priority of entrepreneurial education is to change the focus from profit dominant to the dominants of ethic, social mission, harmonization of interests in civic society, sustainable development within innovative ecosystem.

In the context of mentioned above dominants there is a vital need in changing approaches to entrepreneurship education within the framework of international educational projects that can accumulate best practices and accelerate innovation processes through the use of educational innovation and experience of European universities in developing and implementing the concept of long-life entrepreneurial education. The experience of the Chernihiv National University of Technology in the international project TEMPUS BUSEEG-RU-UA “Developing

Intra- and Entrepreneurial Competences through Entrepreneurial Education and Start-up Consultancy“ BUSEEG-RU-UA [5] shows that building the system of entrepreneurial education on the base of sustainable development priorities helps to change young generation’s mentality, better understand the main principles of sustainable entrepreneurship and more active contribute to solving societal and environmental problems through the realization of the successful social responsible business within innovative ecosystem.

Literature:

1. Communication from the European Commission “Entrepreneurship 2020 Action Plan ‘Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe’/ 9.1.2013 COM (2012) 795 final. - Brussels: European Commission.
2. Final Report “Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy: The economic impact of legal and administrative procedures for licensing business transfers and bankruptcy on entrepreneurship in Europe”. - Brussels: European Commission, 2011 - http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/businessenvironment/files/business_dynamics_final_report_en.pdf.
3. Global Sustainable Investment Review 2014./ http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf
4. Potter, J. (2008), "Entrepreneurship and Higher Education: Future Policy Directions", in Entrepreneurship and Higher Education, OECD Publishing. http://www.oecd-ilibrary.org/education/entrepreneurship-and-higher-education_9789264044104-en.
5. Tempus IV –6th Call “Developing Intra- and Entrepreneurial Competences trough Entrepreneurial Education and Start-up Consultancy“ BUSEEG-RU-UA. - <https://www.dropbox.com/sh/o99q2t1188z5o0h/AADgUYyafTFWigZTKOseY9zTa/Activities%202013/2013/>
6. Remnova L. Strategic Vectors of the Entrepreneurship Development in the Context of European Integration Processes /Remnova L. // The International Scientific and Practical Congress of Economists and Lawyers “EVERYTHING IN THE NAME OF SCIENCE!”, professional scientific publication, - ed.dep.: Geneva (Switzerland), Minsk (Republic of Belarus), Odessa (Ukraine), St.Petersburg (Russian Federation), 2015. - Vol-1, 261 p. – p.161-164.
7. Vasylychuk I.P. Social Finance under Influence of Sustainability Paradigm. <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4869/1/I.%20P.%20Vasylychuk%2c.pdf>.

Rybchak V.I.

PhD in Economics, Associate Professor

Uman National University of Horticulture, Uman, Ukraine

ANALYSIS OF GOVERNMENT REGULATION SYSTEM OF BUSINESS IN UKRAINE

Рибчак В.І.

к.е.н., доцент

Уманський національний університет садівництва, м. Умань, Україна

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

This article explores the main components of a modern system of state regulation of small business in Ukraine, analyses the most important prerequisites that provide small business development and, also, examines basic stages of business support model both on national and regional levels.

Key words: *government regulation, government, business*

У статті досліджено основні складові сучасної системи державного регулювання малого підприємництва в Україні, здійснено аналіз найбільш вагомих передумов, які забезпечують розвиток малого підприємництва, розглянуто основні етапи побудови моделі підтримки підприємницьких структур як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Ключові слова: державне регулювання, органи влади, підприємницька діяльність

Органи державної влади є важливим суб'єктом економічних відносин, можливості яких щодо створення сприятливих умов для ефективної реалізації підприємницьких ініціатив є найширшими.

Державне регулювання підприємництва є напрямом державної політики, спрямованим на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та способом, що встановлюються Конституцією та законами України [1].

В свою чергу, розвиток підприємницької діяльності сприяє прискоренню економічного зростання, забезпеченню стійких темпів інноваційного оновлення господарського комплексу, формуванню цивілізованих ринкових відносин.

Важливу роль відіграє сектор приватного підприємництва у вирішенні проблеми безробіття, оскільки розширює можливості працевлаштування, та у здійсненні переходу від штучно спрощеної, лінійної структури економіки до складної, взаємозалежної ринкової економічної структури, в значній мірі орієнтованої на потреби населення.

У результаті збільшення кількості суб'єктів господарювання формується оптимальна, просторова і функціонуюча структура економіки, підвищується її стійкість і збалансованість. Сприяючи швидкому збільшенню кількості суб'єктів господарювання, зміні характеру і форм економічних зв'язків, підключаючи до підприємницької діяльності досить широкі верстви населення, приватне підприємництво реалізує функції переходу економіки на ринкові засади, зміни в структурі власності і підвищує ефективність виробництва, сприяє вирішенню соціальних проблем перехідного періоду. Масштаб і гнучкість структури, різноманітність і динаміка дрібних приватних підприємств, їх взаємообумовленість, рухливість – все це перетворює приватне підприємництво в середовище, яке стимулює конкуренцію суб'єктів ринку, підштовхує виробництво до безперервних нововведень.

Для економіки України першочергове значення має внесок приватних підприємств у формування конкурентного середовища. У зв'язку з багаточисельністю і високим динамізмом складових елементів, приватне підприємництво практично не піддається монополізації. З іншого боку, вузька спеціалізація і використання найновіших досягнень науки і техніки приватними підприємствами робить їх серйозними конкурентами для інших господарюючих суб'єктів.

Разом з цим, сектор приватного підприємництва ефективно виконує найбільш технологічно ускладнені й ресурсозатратні виробничі операції великих промислових підприємств, кооперуючись з ними на засадах підряду чи субпідряду.

Підприємства малого бізнесу заповнюють в основному ті сектори ринку, які через обмеженість розміру не становлять комерційного інтересу для великих підприємств.

Сектор малого та середнього підприємництва в зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою є одним з найважливіших і забезпечує близько 70% робочих місць та 50-65% виробництва валового внутрішнього продукту. Так, у США на малих підприємствах працює 54% всього населення, в Японії – 78%. Це країни з стабільно високим рівнем життя населення, значна частина якого формує свій життєвий рівень завдяки функціонуванню саме малого бізнесу і своєї участі в ньому.

У сучасних умовах існує два підходи до проблеми державного регулювання підприємницької діяльності.

Так, представники першого підходу вважають, що для розвитку економіки необхідною умовою є відмова держави від регулювання більшості сфер підприємницької діяльності.

Згідно із іншим підходом, навпаки, доцільним є значне посилення ролі держави в регулюванні підприємництва для забезпечення суспільних (публічних) інтересів.

Найбільш прийнятним і оптимальним варіантом відносин між державою і підприємництвом варто вважати відносини співробітництва.

Необхідність у відносинах співробітництва між державою і підприємництвом, зокрема, підтверджується досвідом і успіхами Японії, Кореї, Тайваню й інших держав, чії національні стратегії характеризуються тісним співпрацею між державою і підприємництвом в ім'я досягнення визначених позицій в обраних галузях світового ринку. Стратегії тих країн, які характеризувалися твердими чи, навіть, антагоністичними відносинами держави і підприємництва, були, відповідно, менш успішними на світовому ринку.

Необхідно пам'ятати, що сучасний період розвитку суспільства характеризується глобалізацією підприємництва, створенням міжнародних об'єднань підприємців, а також підсилюється можливостями використання передових технологій для економічного розвитку держав, унаслідок чого багато держав допомагають, направляють, регулюють і контролюють підприємництво для досягнення технологічної переваги. Таким чином, зростання конкуренції на світовому ринку, глобалізація бізнесу і підвищення значимості інновації підсилюють, у свою чергу, необхідність розвитку відносин співробітництва між державою і підприємництвом [1].

На сьогоднішній день процес регулювання сектору малого підприємництва недостатньо скоординований як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Щоб уникнути цього, законодавство повинно дати чіткі відповіді про повноваження органів управління, їх функції та завдання у сфері малого бізнесу.

Якщо розглядати чинну модель розподілу повноважень у секторі малого підприємництва по вертикалі між трьома рівнями державного управління: вищими органами державної влади (Верховна Рада України, Секретаріат Президента України, Кабінет Міністрів); регіональними органами (обласні та районні ради, обласні і районні адміністрації, а також ради міст обласного підпорядкування), органами місцевого самоврядування (сільські і міські ради і їх виконавчі комітети), то її необхідно оптимізувати делегуванням більшості повноважень на нижчі рівні.

Кожен рівень сам утворює відповідну систему управління розвитком підприємництва, яка містить три взаємопов'язані блоки: аналітичний, стратегічний та прогнозний.

Аналітичний блок містить аналіз стану розвитку підприємництва регіону на початок прогнозного періоду, основні цілі і завдання на майбутнє. Основу цього блоку складають показники, що дають кількісну характеристику відтворюваних соціально-економічних процесів, визначають параметри здійснення найважливіших завдань залежно від наявності фінансових та інших ресурсів.

У стратегічному визначаються основні цілі і завдання на майбутнє. Тут зазначаються заходи місцевих органів влади щодо активізації підприємницької діяльності на території регіону, структурних та інституціональних перетворень, розвитку інноваційної діяльності, соціального захисту населення. Цей блок повинен містити зведену інформацію про загальні обсяги фінансових ресурсів необхідних для здійснення намічених завдань з розподілом їх на фінансування поточних заходів і завдань розвитку.

Прогнозний блок включає розрахунки майбутнього стану системи, які використовуються при складанні регіональних програм та обґрунтовують систему основних показників, їх динаміку в короткостроковому та середньостроковому періодах. На обласному рівні рекомендується здійснювати балансові розрахунки фінансових і трудових ресурсів, грошових доходів та витрат населення, паливно-енергетичних ресурсів, виробництва і використання окремих видів промислової та сільськогосподарської продукції, споживання основних видів продовольчих і непродовольчих товарів.

Необхідно зазначити, що суб'єкти малого підприємництва, згідно чинного законодавства, підлягають економічному, соціальному та адміністративному регулюванню. Однак слід зауважити, що надмірне регулювання обмежує конкуренцію, ефективність і мобільність використання ресурсів, сприяє розвитку тіньового сектора економіки. З метою ліквідації негативного впливу держави доцільно активізувати політику дерегулювання як економіки в цілому, так і підприємницької діяльності зокрема. Деретулювання означає перегляд або скасування деяких видів регуляторної політики, що стосуються суб'єктів господарювання. Враховуючи регіональну орієнтацію малого підприємництва, що проявляється в плануванні діяльності з врахуванням потреб та можливостей насичення місцевого ринку, обсягів та структури локального попиту, доцільно делегування повноважень, пов'язаних з розвитком малого підприємництва на місцевий рівень.

На рівні регіонів однією з основних проблем є створення ефективної системи управління розвитком малих форм господарювання з врахуванням перспективних для регіону видів діяльності, обумовлених наявністю сировинної та енергетичної бази, станом промисловості і технології, територіальних переваг, наближеністю до ринків збуту, кліматичними умовами. У регіонах повинен бути створений гнучкий механізм використання загальнодержавних нормативних актів для ефективної реалізації регіональних інтересів у підприємницькій діяльності.

З вищесказаного випливає, що механізм дерегулювання малого підприємництва дозволить підвищити економічну самостійність регіонів і відповідальність місцевих органів влади за економічний розвиток регіону. Делегування повноважень, пов'язаних з розвитком малого підприємництва, дозволить перевірити ефективність використання наявного управлінського потенціалу регіонів.

Зазначимо, що для економіки України характерне зростання регіональних диспропорцій, що проявляється в нерівномірному соціально-економічному розвитку. Так, наприклад, у великих містах сформувалося більш сприятливе підприємницьке середовище. Безробіття в цілому в них нижче середнього рівня по країні, а темпи приватизації державних підприємств, рівень доходів на душу населення й обсяги залучення інвестицій набагато вище. Це призвело до того, що більшість підприємницьких структур сконцентровані у великих містах (Київ, Дніпропетровськ, Донецьк, Одеса, Львів, Харків, Севастополь). В той же час у невеликих районних центрах та сільській місцевості підприємництво розвивається дуже повільно.

Зазначимо, що встановлення законодавчих гарантій та усунення адміністративно-бюрократичних перепон не вимагає додаткових фінансових витрат від держави. Однак, враховуючи те, що сектор малого підприємництва тільки почав розвиватися і це відбувається не еволюційним шляхом, як в західних країнах, а в результаті радикальних змін в економіці, він потребує значної інформаційної та фінансово-кредитної підтримки.

Важливу роль у цьому процесі відіграє нормативно-правове врегулювання даних правовідносин.

Так, якщо порівняти Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 року та проект Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 12 січня 2012 року, то постає цілий ряд логічних запитань. В законі 2000 року ст.13 «Фінансове забезпечення реалізації державної політики у сфері підтримки малого підприємництва здійснюють відповідно до своєї компетенції на загальнодержавному рівні Український фонд підтримки підприємництва, на регіональному рівні – регіональні фонди підтримки підприємництва, на місцевому рівні – місцеві фонди підтримки підприємства».

У проекті ж Закону за 2012 рік у ст.17 вказано, що «фінансова державна підтримка здійснюється спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, іншими органами виконавчої влади, Верховною Радою Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, Українським фондом підтримки

підприємництва та іншими загальнодержавними фондами, регіональними та місцевими фондами підтримки підприємництва» [2].

Юридична колізія, яка має місце у проекті Закону вказує на необхідність врегулювання питань, пов'язаних із контролем руху державних коштів, визначенням розпорядників державних коштів, виконавців фінансових програм.

Необхідно зазначити, що виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва повною мірою можливе лише за умови стабільності їх фінансування. В Указі Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» передбачено для підтримки малого бізнесу виділяти не менше, ніж 0,5% річних прибутків місцевих бюджетів. Разом з тим, це створює додаткове навантаження на бюджети дотаційних регіонів. Для вирішення цієї проблеми необхідна допомога з центральних органів державної влади.

На наш погляд, в органах місцевої влади слід ефективніше використовувати сучасні інформаційні технології. Так, про можливості вкладення інвестицій, інфраструктуру міста (регіону) можна дізнатися із розміщених в системі INTERNET сайтів. Ця технологія забезпечує оперативний пошук вітчизняних і, що особливо важливо, закордонних партнерів, розширює можливості реального спілкування та обміну досвідом з країнами близького і далекого зарубіжжя.

Отже, для ефективного розвитку малого підприємництва в Україні необхідно створити механізм ефективної взаємодії між державою та підприємницьким сектором.

Державне регулювання відіграє важливу роль у функціонуванні господарського правопорядку в Україні, спрямованого на забезпечення фундаментальних суспільних благ. Вимогою часу є формування системи регулювання економіки, яка відповідала би якісно новим явищам, структурним зрушенням у господарському комплексі України. Таким чином, державне регулювання діяльності суб'єктів підприємництва має бути збалансованим, враховувати та узгоджувати інтереси різних секторів національного господарства.

Література:

1. Питання державного регулювання розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2079>
2. Стасів Л.В. Ключові проблеми та ризики підприємництва в новому законодавчому полі [Електронний ресурс] / Л.В. Стасів. – Режим доступу: http://ufpp.gov.ua/news.php?id_news=95
3. Варналій З. С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва / З.С. Варналій, І. С. Кузнєцова. – К. : Ін-т екон. прогнозування, 2002. – 104 с.

Rybchak O.S.

PhD in Economics, Associate Professor
Uman National University of Horticulture, Uman, Ukraine

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF SHADOW ECONOMY RESEARCH AT MICROSCALE LEVEL

Рибчак О.С.

к.е.н., доцент

Уманський національний університет садівництва, м. Умань, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІКРОРІВНІ

The article examines the current state of shadow economy of enterprises in Ukraine and the influence of shadow economy on the social and economic situation in Ukraine. It emphasizes the systemic nature of shadow economic activity and tax evasion. It also describes the main forms of shadow economy and suggests the ways of enterprises legalization in Ukraine.

Key words: *shadow economy, enterprise, taxes, budget, trade*

У статті досліджено сучасний стан тіньової економічної діяльності підприємств України та вплив тіньового сектору на соціально-економічну ситуацію в Україні. Зосереджено увагу на системному характері тіньової економічної діяльності та на ухилянні від оподаткування. Визначено основні форми тіньової економічної діяльності, а також запропоновано напрями легалізації діяльності підприємств України.

Ключові слова: *тіньова економіка, підприємство, податки, бюджет, торгівля*

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується не тільки зростанням масштабів тіньової економіки, але і її еволюцією. Підвищується інтелектуальний рівень протиправної діяльності, розширюється сфера використання нових способів посягань на власність, у тому числі на основі новітніх інформаційних технологій, а також інших способів її перерозподілу.

Світовий історичний досвід господарювання показує, по-перше, що тіньова економіка у різних масштабах існувала практично у всіх економічних системах, по-друге, – багатогранність її форм зростала пропорційно до рівня розвитку суспільних відносин і, по-третє, – в процесі боротьби з нею вона посилювала свою функцію самовідтворення.

Оскільки тіньова економіка існує в різних соціально-економічних системах, то її особливості та різноманітність форм визначаються специфічністю того чи іншого етапу економічного розвитку країни, національними традиціями.

У сучасному світі з проблемою тінізації економічних процесів стикаються майже всі країни. Обсяги тіньового сектору в економічно розвинутих країнах світу утримуються на рівні, що не має суттєвого впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві (5-12% ВВП). При розмірах тіньового сектору у 30% ВВП настає критична межа, перевищення якої свідчить про функціонування у країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин.

Тінізація є вагомим перешкодою соціально-економічного розвитку України, оскільки призводить до зменшення обсягів надходжень до місцевих бюджетів, суттєво ускладнює доступ суб'єктів підприємництва до господарських ресурсів та створює перешкоди розвитку підприємницької ініціативи; деформує розвиток ринку праці та призводить до збільшення офіційного безробіття.

Трансформація структури соціально-економічних відносин в Україні, зміни в системі державного управління, поряд з позитивними сторонами супроводжується загостренням кризових явищ в економіці, зміною структури злочинності. Низька купівельна спроможність населення впливає на зниження його культурного рівня та на зростання економічних правопорушень [1].

У ринковій економіці тіньовий сектор виконує роль дестабілізуючого чинника. Разом з тим у ринковому господарстві збільшення суспільного сектору і зростання податків не руйнують економічної структури: ціновий механізм продовжує працювати, хоча зміна співвідношення легального та тіньового секторів може спричинити зниження темпів економічного розвитку. Зміна податкових ставок змінює співвідношення цін легальної і тіньової праці, а також міжсекторний розподіл трудових ресурсів. Обидва сектори економіки (офіційний та тіньовий) перебувають у збалансованому взаємозв'язку, тобто тіньова економіка розвивається, коли офіційна переживає стагнацію, і навпаки. При цьому економіка загалом характеризується структурною трансформацією, але і загальною рівновагою.

До умовно позитивних функцій тіньової економіки в ринковому господарстві можна віднести те, що тіньовий сектор є гнучким резервом, оскільки ділова активність може переміщатися з офіційного у неофіційний сектор. Незалежна від суспільного або приватного регулювання, що орієнтується на цінові сигнали, тіньова економіка володіє гнучкою потенційною пропозицією товарів, часу і виробничих площ. Ці буферні функції надзвичайно важливі в офіційній економіці, для якої взаємозалежність між економічними процесами і добробутом громадян корегується тіньовим сектором. Тому соціальні витрати стабілізуючої політики відчуються не так важко, як це було б за умови відсутності тіньової економіки; політична протидія антиінфляційній політиці послаблюється.

На підставі огляду і аналізу літератури можна стверджувати, що сукупність передумов тінізації діяльності підприємств пов'язана з такими чинниками [2]:

1) недосконалістю і незавершеністю формування інституцій економіки (законодавства, форм і масштабів державного регулювання, рівня конкурентності ринкового середовища, інфраструктури);

2) трансформаційною кризою і пов'язаними з нею дефіцитом фінансових ресурсів, звуженням попиту;

3) неконкурентоспроможністю, особливо зовнішньою, підприємств цього сектору, пов'язаною як з вищезазначеними проблемами, так і з низьким рівнем продуктивності, капітало– і технологієюзброєності праці, низькою кваліфікацією працівників.

На мікрорівні негативні наслідки тінізації економіки виявляються у звуженні можливостей суб'єктів господарювання до захисту їхніх прав власності та умов конкуренції через прозорі легальні механізми, передбачені міжнародними економіко-правовими нормами. Це пов'язане як з широким застосуванням самими цими суб'єктами тіньового інструментарію забезпечення власної конкурентоспроможності (отримання невинуватих податкових пільг чи інших преференцій, приховування частини прибутку, використання тіньової зайнятості, прихованих схем постачання й реалізації, тощо), так і з використанням такого інструментарію фірмами-конкурентами, що створює для компаній, які працюють легально, не вигідні конкурентні умови.

Основними проявами тіньової економічної діяльності на мікроекономічному рівні є ухилення від сплати податків, нелегальна зайнятість, злочини у торгівлі та зовнішньоекономічній діяльності.

Так, на зростання корупції вплинула неефективна система державного управління; внаслідок недоліків у державному регулюванні економіки з'явився такий вид злочинів, як ухилення від сплати податків [3].

Ухилення від податкових і соціальних виплат у тіньовому секторі спричиняє зниження темпів зростання національної економіки, перешкоджає проведенню ефективної економічної політики. Звужуються можливості держави у здійсненні нею соціально-трансферної функції, спрямованої на захист соціально вразливих груп населення, котрі не можуть себе реалізувати в тіньовому секторі. Тіньовий сектор посилює цю диференціацію і соціальну нерівність, зумовлюючи складні соціально-економічні, політичні й соціально-психологічні деформації].

За підрахунками економістів, до державного бюджету України через несплату податків не надходить до 60% обсягу прибутків, що одержуються підприємствами, організаціями та фірмами.

Об'єкти тіньової економіки, які підлягають оподаткуванню, збільшують свої доходи шляхом свідомого “перекручування” офіційних даних про реальні розміри витрат і прибутків в офіційній економіці та приховуванням даних про витрати і прибутки у незаконній діяльності. Це характерно для усіх структур тіньової економіки в Україні.

Велику загрозу становлять способи ухилення від оподаткування, які мають ознаки обману, при цьому найпоширенішими інструментами ухилення є використання фіктивних угод і документів, умисне перекручування бухгалтерського обліку тощо.

На межі уникнення й ухилення оподаткування можна розглядати випадок, коли відбувається переведення підприємницької діяльності до сфери неформальної економічної діяльності, тобто тіньового сектору. Здійснення такого роду діяльності не підпадає під сферу впливу податкового законодавства й не потребує сплати податків, що негативно позначається на формуванні дохідної частини бюджету за рахунок прямих податків. Такий негативний вплив може бути частково нейтралізовано за рахунок непрямого оподаткування, але лише у випадку, коли значна частина отриманих доходів від неформальної діяльності спрямовується на споживання в середині країни [4].

Через використання недоліків законодавства, фактичну безкарність за ухилення від сплати податків у 2011 році бюджет України втратив близько 11 млрд грн доходів. Завдяки вжитим заходам щодо посилення державного контролю за процесом сплати податків, активізації роботи правоохоронних органів у січні-травні 2012 року найбільший темп росту збору платежів забезпечено підприємствами, які займаються такими видами економічної діяльності:

- виробництво електроенергії, газу та води в 1,3 рази (+2,1 млрд грн);
- хімічне виробництво в 1,2 рази (+0,2 млрд грн);
- сільське господарство в 1,1 рази (+0,1 млрд грн);

– страхування в 1,1 рази (+0,1 млрд грн) [5].

Прямуючи до реалізації реформ, суспільство України стикається з суттєвими протиріччями між державою та підприємцями, які можна подати у такому вигляді: податковий тягар – тіньова економіка – корупція – порушення суспільного господарського порядку [1].

Особливістю тіньових економічних відносин на рівні підприємств також є те, що вони використовують не тільки сферу матеріального виробництва, але й обіг, посередницьку діяльність, що ускладнює здійснення необхідного контролю.

Лібералізація фінансової сфери, недостатній державний контроль за переміщенням грошових коштів вплинули на зростання кримінальних проявів у банківській системі. Якщо у 1995 році у цій сфері було вчинено 362 злочини, у 2005 році – 533, то за 9 місяців 2012 року – більше 7 тисяч, що у 11,4 рази більше, ніж за весь 1995 рік.

Зарегульованість експортно-імпортного режиму робить не вигідною або малоефективною легальну зовнішню торгівлю. Основним недоліком регулювання імпорту є нестабільність системи митних тарифів, а також громіздкість процедури ліцензування. Як і раніше, широко використовуються митні збори й акцизи, ставки яких у декілька разів перевищують ставки митних тарифів у розвинених країнах, тому багато товарів потрапляють на внутрішній ринок через нелегальні канали. У результаті, частка прибутків від зовнішньоекономічної діяльності є незначною у структурі державного бюджету. Така політика веде до зменшення реальних надходжень у бюджет. Високі ціни на легальний імпорт роблять багато товарів недоступними для внутрішнього споживача і менш конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку [1].

Це підтверджує висловлену раніше тезу про те, що первинним базисом тіньової економіки є споживчий ринок, а головною «проміжною ланкою» – мале і середнє підприємництво. В Україні рівень податкового тиску на законслухняних платників податків становить 75 %, а не 37 % за офіційними оцінками. Цей висновок має особливу важливість для обґрунтування стратегії та заходів іллегалізації економіки, особливо у секторі підприємництва, який характеризується все більшим рівнем ухилення від оподаткування внаслідок мобільності господарювання і галузевої структурної побудови цього сектору [2].

Внаслідок названих причин до сектору малого підприємництва складно застосувати розглянуті у [2] непрямі методи оцінки іллегалізації. Для реальної оцінки необхідні селективні (галузеві та регіональні) мікродослідження комплексного характеру. Опосередковані методи дослідження доцільно використовувати лише для оцінки динаміки обсягів та структурних змін іллегальної економіки. Для прикладу, перевищення рівня заробітної плати у працівників малого підприємництва, що перебувають у власності юридичних осіб інших держав, над рівнем зарплати у приватних вітчизняних підприємствах становило у 2000 р. 2,5 разу [6]. Подібна ситуація мала місце й у 2012 році. Це свідчить про рівень легального залучення робочої сили.

Оцінку динаміки зміни обсягів іллегалізації у секторі малого підприємництва можна застосувати й на основі моніторингу наслідків регулюючих заходів органів державної влади. Підвищення фіскального контролю, перехід до грошових рахунків та спрощеної системи оподаткування забезпечили істотне зростання обсягів прибутку малого підприємництва у 2012 р. Проте, головним чинником, який зумовив зростання прибутку МСП у 2012 р. було зменшення кількості перевірок, при цьому загальний обсяг прибутку в економіці зріс лише у 1,88 разу, а питома вага малого підприємництва (у % до загального обсягу) – у 4,11 разу, питома вага зайнятих – лише в 1,06 разу. Припускаючи, що розвиток малого підприємництва корелює з загальним економічним зростанням в економіці, скорегуємо їх прибуток на цю зміну і збільшення кількості працюючих. Приблизне оцінювання іллегального складника у секторі малого підприємництва станом на 1 січня 2013 р. становить 40% від загального обсягу діяльності. При цьому тут не враховано збитковість значної частини підприємств цього сектору, рівень якої досягає 30-40 % кількості підприємств і 70-75 % отриманого

прибутку. Поза увагою залишаються також нелегальна самозайнятість, натуральний обмін сільськогосподарською продукцією, різноманітні послуги, домашні господарства.

Нелегальна праця шкодить передусім саме нелегальним працівникам, наприклад, заробітчанами за кордоном, оскільки робить їх абсолютно соціально незахищеними.

За статистикою, щорічно за кордоном офіційно працевлаштовується близько 40-60 тис. осіб, хоча виїжджає їх у десятки разів більше. При цьому працівник часто зацікавлений у нелегальній роботі не менше за свого роботодавця, оскільки може приховати свої прибутки і уникнути контролю з боку державних служб.

Результати перевірок фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, проведених державними інспекціями праці, виявили понад 30%; нелегалізованих робочих місць.

Неналежне оформлення працівників з боку роботодавців та низька відповідальність самих працюючих (людина отримує допомогу з безробіття та одночасно нелегально працює) є досить поширеним явищем в Україні [2].

При цьому акцент необхідно зробити на вдосконаленні інституцій легального господарювання, у структурній побудові яких видаються найважливішими такі компоненти [7]:

1) нормативно-методична база і організаційні форми оперативного моніторингу обсягів іллегалізації суб'єктів підприємницької діяльності на галузевому, регіональному та субрегіональному рівнях управління на основі запропонованих методів селективних мікродосліджень і агрегування результируючих оцінок;

2) система протидії монополізації та жорсткого контролю за дотриманням добросовісної конкуренції на основі поступової гармонізації конкурентної, торговельної та регуляторної політики із застосовуваними у країнах ЄС;

3) раціональне дерегулювання та регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності як напрям зменшення трансакційних витрат господарювання у легальному і збільшення – у іллегальному секторах економіки;

4) формування системи узгодження інтересів суб'єктів підприємництва і суспільства через розвиток асоціативних утворень підприємців, споживачів, об'єднань громадян і посилення їх впливу на законодавчі й виконавчі органи влади, на економічних агентів, зокрема щодо вдосконалення і безумовного дотримання податкового, регуляторного і антимонопольного законодавства.

Література:

1. Трущенко О.О. Тіньова економіка як негативний фактор економічної безпеки України, *Культура народів Причорномор'я* 2000, №13 - с. 54-57.
2. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації, Київ 2006. - 576 с.
3. Рябченко О. Посилення державного управління – шлях до детінізації економіки, *Міліція України* 1999, № 1-2. - с. 16-17.
4. Погребняк А.С. Підвищення рівня податкових надходжень до державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANR_2012/Economics/15_99954.doc.htm
5. До бюджету надійшло на 6,4 млрд. грн. більше, ніж торік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/diyalnist-dpa-ukraini/zabezpechennya-nadhodjen/60151.html>
6. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні, Київ Альтерпрес 2002. - 118 с.
7. Гончарук А.Я. Методичні аспекти інституційного забезпечення стратегії легалізації малого і середнього підприємництва, *Регіональна економіка* 2004, № 2. - с. 270–274.

Skrypnyk S.V.

Ph.D., associate professor

State University "Kherson State Agricultural University"

ROLE OF RESOURCES IN AGRICULTURAL STRATEGIC MANAGEMENT INDUSTRY

Скрипник С.В.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
**РОЛЬ РЕСУРСІВ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ
 СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ГАЛУЗЗЮ**

Розглянута класифікація ресурсів сільськогосподарської галузі, їх специфічні особливості порівняно з іншими галузями матеріального виробництва. Досліджено етапи формування стратегії розвитку сільськогосподарської галузі та визначено мотиви і цілі розвитку сільськогосподарської галузі.

Ключові слова: *ресурси, сільськогосподарська галузь, розвиток, стратегія, виробництво, управління.*

Considered the classification of agricultural resources industry and their specific features compared with other branches of material production. Investigated stages of the development strategy of the agricultural sector and identifies the motives and goals of the agricultural sector.

Key words: *resources, agricultural sector development strategy with production, management.*

Земля в сільському господарстві є не тільки об'єктом праці, як в інших галузях матеріального виробництва, але її предметом, а також основним засобом, що обумовлює територіальну розпорошеність виробництва, населених пунктів, побудову органів управління основним чином за територіально-виробничим принципом.

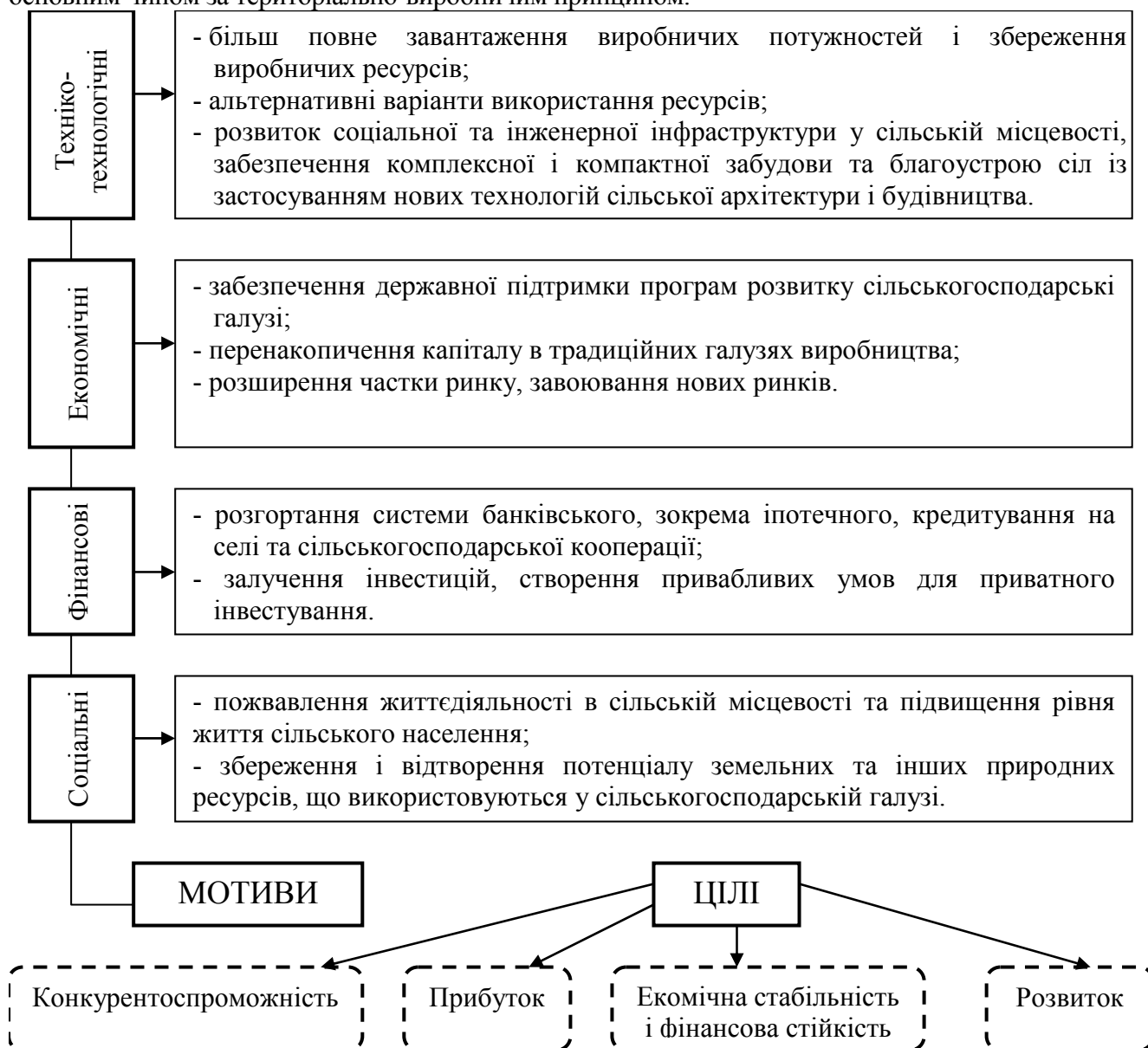


Рис. 1. Мотиви і цілі розвитку сільськогосподарської галузі*

**Джерело: адаптовано автором [1]*

Сезонність виробництва, коливання у використанні матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів протягом року вимагають від системи управління знаходження шляхів їх вирівнювання. В результаті виникає надмірна напруга праці керівників і спеціалістів в окремі

періоди сільськогосподарських робіт, значного збільшення тривалості їх робочого дня. Окремий вплив на організацію управління здійснює і технологія виробництва, що пов'язано з живими організмами - рослинами, тваринами, мікроорганізмами, та ставить особливі вимоги до зберігання, транспортування і збуту продукції. Організація та ефективність використання ресурсів сільськогосподарської галузі мають велике значення для забезпечення безперервного процесу суспільного відтворення, стійкого фінансового стану всіх суб'єктів господарювання, нормального грошового обігу, нагромадження національного багатства країни. Проте, управління ресурсами сільськогосподарських підприємств має ряд специфічних особливостей.



Рис. 2. Формування стратегії розвитку сільськогосподарської галузі*

*Джерело: адаптовано автором [3]

Отже, характерними особливостями сільськогосподарської галузі є:

- процес виробництва має сезонний характер і поєднується з природним (хоч і керованим) процесом росту рослин і тварин;
- певна частина ресурсів сільськогосподарської галузі має здатність до самовідновлення (самовідтворення).

Стратегічними напрямками розвитку сільськогосподарської галузі України, беручи до уваги державну цільову програму розвитку українського села на період до 2016 року та державну програму розвитку внутрішнього виробництва, є: створення умов для підвищення економічної стійкості держави за рахунок розвитку внутрішнього виробництва і на цій основі піднесення добробуту її громадян та забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності [1]. Стратегія – загальний план використання і співвідношення сил на перспективний період.

Вона дозволяє ґрунтовно вибрати основні цілі і напрямки розвитку галузі і магістральних шляхів їх досягнення. Розглянемо мотиви і цілі розвитку сільськогосподарської галузі на рис. 1.

Спираючись на виділені мотиви і цілі розвитку сільськогосподарської галузі можна запропонувати основні елементи формування стратегії її розвитку (рис. 2) з урахуванням сучасних тенденцій та факторів впливу на сільське господарство .

Необхідно зауважити, що саме нестача ресурсів – фінансових, матеріально-технічних, інформаційних, інтелектуальних – не дозволяє підприємствам сільськогосподарської галузі успішно розробляти і реалізовувати свою стратегію навіть у сприятливих умовах зовнішнього середовища. При цьому роль ресурсів у стратегічному управлінні сільськогосподарською галуззю є принципово важливою.

Ресурси – це потенціал сільськогосподарської галузі. Їхнє стратегічне значення складається з:

- можливостей розробляти оптимальну стратегію (джерело формування);
- принципово можливого впливу на зовнішнє середовище (характер використання);
- специфічно стратегічної постановки цілей (напряму дії). [4, С. 25].

Якщо звернутися до історичного аспекту, то розглянувши думки представників школи меркантилізму, не можна не погодитися із думкою, що “важливою передумовою багатства нації є наявність ресурсів, необхідних для створення товарних благ і ведення вигідної торгівлі” [5, С. 142]. Під ресурсами слід розуміти сукупність активів, що являють собою засоби, цінності, можливості, які використовуються з метою отримання економічних вигід у майбутньому. Категорія “ресурси” являє собою достатньо широке поняття та включає низку різноманітних видів. На рис. 3, нами наведено класифікацію ресурсів сільськогосподарської галузі.

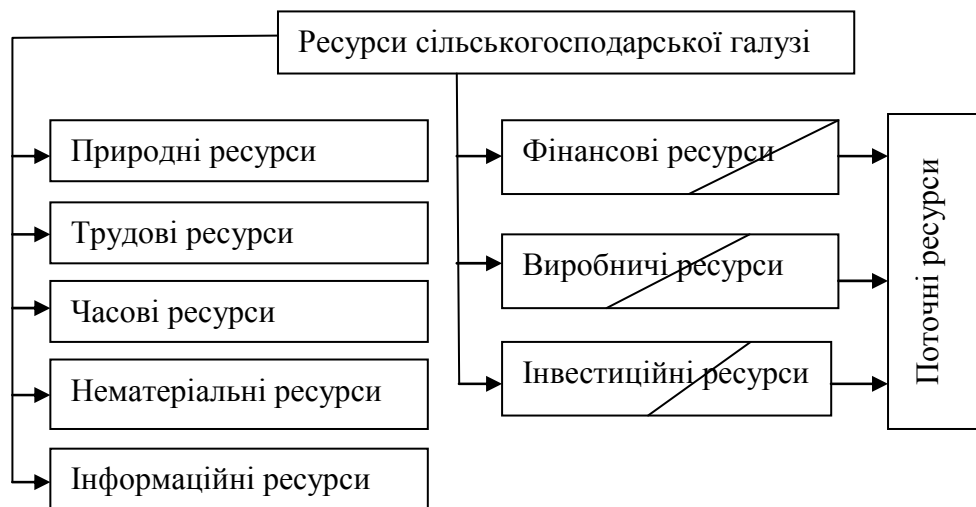


Рис. 3. Класифікація ресурсів сільськогосподарської галузі*

**Джерело: адаптовано автором [2]*

Розглянувши напрацювання науковців стосовно визначення категорії ресурси, вивчення діяльності сільськогосподарської галузі України, пропонуємо застосовувати більш вузьке поняття «поточні ресурси сільськогосподарської галузі». Оборотні активи є показником розвитку поточних ресурсів сільськогосподарської галузі. З метою комплексного підходу до визначення терміну «поточні ресурси сільськогосподарської галузі» нами виявлені та систематизовані особливості визначення цієї категорії, зокрема виявлені не тільки основні ознаки поточних ресурсів, але й визначені основні теоретичні та практичні аспекти даної категорії, що забезпечують більш якісне її формування.

Слід зазначити, що у визначеннях категорій «ресурси» та «оборотні активи» є багато спільного як за змістом, так і за методами впливу на об'єкт управління, в ролі якого в даному випадку виступають ресурси сільськогосподарської галузі з різним строком використання. У переважній частині економічних праць ресурси розглядаються або як виключно економічна категорія, і тоді на перший план висувається їх матеріально-уречевлена сторона; або як суто

фінансова категорія, і тоді переважна увага приділяється джерелам формування. Між тим, двоїстість природи ресурсів полягає у їх як матеріально-речовинній, так і у вартісній або грошовій характеристиках, у тому, що ресурси є і джерелом, і результатом діяльності сільськогосподарської галузі незалежно від специфіки виробничої діяльності. Тобто, ресурси завжди відображають характер розміщення інвестованого капіталу у процесі господарської діяльності. Крім того в багатьох визначеннях ресурсів відсутня конкретизація кінцевої мети їхнього використання.

Розв'язати проблеми сільськогосподарської галузі можливо шляхом диверсифікації та модернізації внутрішнього виробництва, більш ефективного використання ресурсів та підвищення їх технологічного рівня, суттєвого покращення регуляторного середовища для ведення бізнесу, впровадження механізму стимулювання ресурсозбереження та інноваційного розвитку, спрямування інвестиційних ресурсів держави на впровадження нових зразків ресурсозберігаючої техніки і технологій, організації сучасної підготовки кадрів та стимулювання залучення до цих процесів приватного капіталу.

Література:

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2016 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>
2. Корецький М. Х. Стратегічне управління. Навчальний посібник /М. Х. Корецький, А. О. Дехтяр, О. І. Дасій. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.
3. Лупенко Ю.О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2012. – 182 с.
4. Матвійчук А.В. Аналіз і управління економічним ризиком. Навч. Посібник. / А.В. Матвійчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 224 с.
5. Мельник Л.Ю. Економічна теорія: [навчальний посібник] / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, - Київ: Кондор, 2008. – 524 с.

Sribna E. V.

Postgraduate

National University of Water Management and Nature Resources Use

THE DEVELOPMENT AND CURRENT STATUS OF THERMAL GENERATION IN UKRAINE

Срібна Є.В.

аспірантка

Національний університет водного господарства та природокористування

РОЗВИТОК ТА СУЧАСНИЙ СТАН ТЕПЛОВОЇ ГЕНЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

The article says about the historical development and current state of the thermal generation of Ukraine. Given the analysis of thermal power plants and heating plants, and especially their activities during military action in eastern Ukraine.

Keywords: *thermal generation, power station, energetics.*

В статті розглянуто історичний розвиток та сучасний стан теплової генерації України. Дається аналіз теплових електростанцій та теплоцентралей, а також особливості їх діяльності у період військових дій на Сході України.

Ключові слова: *теплова генерація, електростанція, енергетика.*

Теплова електроенергетика являється основою Об'єднаної Енергетичної системи України, адже на неї припадає понад 60% встановленої потужності. Крім того, на підприємствах теплоенергетичної галузі виробляється близько 48% електроенергії країни.

Теплову генерацію України представляють шість основних компаній: ТзОВ «ДТЕК Східенерго», ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго», ПАТ «ДТЕК Західенерго», ПАТ «Київенерго», «Донбасенерго».

Згідно прийнятої класифікації української енергетики, теплову генерацію поділяють на ТЕС (великі конденсаційні електростанції) та ТЕЦ (теплоелектроцентралі), блок-станції та комунальні ТЕЦ (табл. 1).

Таблиця 1

Встановлені потужності ТЕС в Україні

| Електростанції | Місце розташування | Введена в експлуатацію | Генеруюча потужність, МВт | |
|-------------------------|-----------------------------------|--|---------------------------|-------|
| Теплові електростанції | Алчевська | м. Алчевськ, Донецька обл. | 2007-2013 | 303 |
| | Бурштинська | м. Бурштин, Івано-Франківська обл. | 1969 | 2400 |
| | Вуглегірська | м. Світлодарськ, Донецька обл. | 1973-1977 | 3600 |
| | Добротвірська | смт. Добротвір, Львівська обл. | 1955-1969 | 500 |
| | Запорізька | м. Енергодар, Запорізька обл. | 1973-1976 | 3600 |
| | Зуївська | м. Зугрес, Донецька обл. | 1982 | 1245 |
| | Зміївська | с. Комсомольське, Харківська обл. | 1962 | 2400 |
| | Курахівська | м. Курахово, Донецька обл. | 1941 | 1460 |
| | Криворізька | м. Зеленодольськ, Дніпропетровська обл. | 1965 | 3000 |
| | Ладижинська | м. Ладижин, Вінницька обл. | 1970-1971 | 1800 |
| | Луганська | м. Щастя, Луганська обл. | 1952-1969 | 1450 |
| | Придніпровська | с. Чаплі, Дніпропетровська обл. | 1957 | 2400 |
| | Слов'янська | м. Миколаївка, Донецька обл. | 1951-1971 | 2100 |
| | Старобешівська | смт. Старобешів, Донецька обл. | 1958 | 2000 |
| | Трипільська | Київська обл. | 1977 | 1800 |
| Теплові електроцентрали | Білоцерківська | м. Біла Церква, Київська обл. | 1971 | 120 |
| | Дарницька | м. Київ | 1954 | 180 |
| | Дніпродзержинська | м. Дніпродзержинськ, Дніпропетровська обл. | 1932 | 240 |
| | Жмеринська | м. Жмеринка, Вінницька обл. | 1932 | 35 |
| | ім. Засядька | м. Донецьк | 2006 | 36 |
| | Калуська | м. Калущ, Івано-Франківська обл. | 1967 | 200 |
| | Кіровоградолія | м. Кіровоград | 2009 | 26,7 |
| | Київська-5 | м. Київ | 1978 | 700 |
| | Київська-6 | м. Київ | 1981 | 750 |
| | Кремечуцька | м. Кременчук, Полтавська обл. | 1965-1972 | 255 |
| | Краматорська | м. Краматорськ, Донецька обл. | 1937 | 120 |
| | Херсонська | Херсон | 1958 | 80 |
| | Львівська-1 | м. Львів | 1908 | 68 |
| | Миколаївська | м. Миколаїв | 1910 | 40 |
| | Новояворівська | м. Новояворівськ, Львівська обл. | 2006-2008 | 25,9 |
| | Одеська | м. Одеса | 1950-1988 | 68 |
| | Охтирська | м. Охтирка, Сумська обл. | 1960 | 12,75 |
| | Олександрійська-3 | м. Дмитрово, Кіровоградська обл. | 1957 | 59,5 |
| Первомайська | м. Первомайський, Харківська обл. | 1972 | 48 | |
| Теплові електроцентрали | Севастопольська | м. Севастополь, АР Крим | 1958 | 33 |
| | Северодонецька | с. Северодонецьк, Луганська обл. | 1952 | 260 |
| | Сімферопольська | с. Гресівська, АРК Крим | 1958 | 40 |
| | Смілянська | м. Сміла, Черкаська обл. | 1953 | 12 |
| | Сумська | м. Суми | 1957 | 40 |
| | Харківська-2 | м. Есхар, Харківська обл. | 1925-1930 | 74 |
| | Харківська-3 | с. Салтовка, Харківська обл. | 1933-1934 | 62 |
| | Харківська-5 | с. Подвірки, Харківська обл. | 1979-1990 | |
| | Черкаська | м. Черкаси | 1961 | 540 |
| | Чернігівська | м. Чернігів | 1964, 1973 | 230 |
| ПАТ Кіровоградолія» | м. Кіровоград | 2009 | 210 | |

систематизовано автором

Практично вся тепла енергетика в Україні була побудована в період СРСР. Інтенсивний розвиток теплоелектростанцій в Радянському Союзі був зумовлений рядом чинників:

1. Підвищення початкових параметрів пару (до 30 атмосфер і 65 градусів Цельсія);
2. Підвищення економічності теплового процесу (застосування проміжного перегріву пари);
3. Укрупнення одиничних потужностей агрегатів і самих теплостанцій (потужність станцій від 1200 МВт);

4. Скорочення питомої вартості будівництва на 20-30% та термінів будівництва станцій (за рахунок застосування блочних схем будівництва);
5. Використання природного газу як основного джерела палива;
6. Автоматизація технологічних процесів та централізація управління;
7. Підвищення напруги високовольтних ліній передач;
8. Створення єдиної енергетичної системи країни.

Розвиток індустріалізації СРСР забезпечив виробництво окремих крупних конструкцій на спеціалізованих базах та заводах з наступним крупноблочним їх монтажем. Тому активізувалось будівництво великих ТЕС. Так, Трипільська ТЕС, яка забезпечила стабільним електропостачанням Київ, Київську, Житомирську, Черкаську та Чернігівську області, була збудована за один рік. Її загальна потужність сформувалась за рахунок трьох енергетичних блоків по 300 МВт кожний. А протягом наступних двох років потужність станції досягла проектної – 1800 МВт.

Якщо розглядати розвиток теплоенергетики в Україні, слід виділити наступні періоди:

1. з 1920 до закінчення Великої вітчизняної війни, коли на території України було збудовано і введено в експлуатацію 9 теплових станцій, загальною потужністю 2251 МВт, при цьому середня потужність складала 250 МВт;

2. з 1945 року по 1960-ті роки (сталінській період) введення 17 теплових станцій, загальною потужністю 11683 МВт (при цьому середня потужність 687 МВт). Цей період характеризується тим, що були введені в експлуатацію досить потужні станції, зокрема Добротвірська ТЕС (500 МВт), Зміївська (2400 МВт), Придніпровська (2400 МВт) Слов'янська (2100 МВт), Старобешівська (2000 МВт);

3. з 1960-х рр. до кінця 1970-х рр. В цей період було введено в експлуатацію 17 ТЕС загальною потужністю 12025 МВт (середня потужність складала 1503 МВт), серед них самими потужними являлися Криворізька (3000 МВт), Ладижинська та Трипольська, по 1800 МВт кожна;

4. з 1970-х рр. по 1991 р. – було введено в експлуатацію 8 нових ТЕС, загальною потужністю 8963 МВт, тобто середня потужність складала 1120 МВт. Варто зазначити, що остання потужна теплова станція радянського будівництва була повністю введена в експлуатацію у 1982 році в Києві;

5. в період незалежності України було введено в експлуатацію 5 теплоелектростанцій загальною потужністю 417,05 МВт. Зокрема, у 2007 році – ТЕЦ Стіров (Горлівка), 25 МВт, ТЕЦ ім. Засядько (Донецьк), 36,35 МВт, у 2008 році – Новоявірська ТЕЦ, потужністю 26 МВт, у 2009 році – Кіровоградолія, потужністю 26,7, у 2013 – ТЕЦ Алчевського Металургійного комбінату, 303 МВт. Тобто будівництво теплоенергетики в незалежній Україні було різко скорочене.

Загалом щодо ефективності українських теплостанцій, то їхня віддача надзвичайно низька, адже ККД складає 25-33%, але при цьому значні шкідливі викиди і надзвичайно високі витрати палива. Тарифи теплових генкомпаній в Україні нижчі, ніж в ЄС за рахунок більш низьких рівнів заробітної плати, платежів за екологію, амортизаційних нарахувань, а також прибутку. При цьому тарифи на електроенергію теплових станцій в Україні встановлюються фактично адміністративно, хоча і при наявності елементів конкуренції, хоча і по залишковому принципу.

Аналізуючи хід розвитку теплоенергетики в Україні слід відзначити, що впродовж сталінського періоду до періоду 1980-х років в Україні була повністю сформована теплова енергетика навколо обласних центрів та великих виробничих вузлів. В цей період вводились в експлуатацію надзвичайно потужні ТЕС та ТЕЦ. Тому не дивно, що починаючи з 2007 року, загальна ситуація в теплоенергетиці характеризувалась як критична. Адже практично всі ТЕС вимагали значної реконструкції та капітального ремонту. З 2007 року були успішно реалізовані проекти модернізації турбоагрегатів Старобишевській та Зуєвській ТЕС.

Станом на 2010 рік з позиції НКРЕ, в Україні в найближчі терміни необхідно було сконцентруватись на реконструкції та розвитку теплової енергетики через технічну

спрацьованість, а також з метою забезпечення вітчизняної енергетичної системи регулюючими потужностями. Тому загальна вартість проектів, які прийняті до реалізації модернізації українських ТЕС у 2010 році складала 3,3 млрд. грн. Проте сумарні державні інвестиції в теплову регенерацію України виділені на рівні 408 млн. грн. Це у порівнянні з 2009 роком набагато більше (258 млн. грн.), проте недостатньо для повномасштабної реконструкції галузі. Адже щонайменше у теплову енергетику необхідно було вкласти у 4-5 раз більше. Тому у 2010 році була зроблена перша спроба побудувати у країні нові генеруючі потужності (2 нові блоки Слов'янської ТЕС по 320 МВт). При цьому орієнтовна вартість цих блоків загалом складала 6 млрд. грн. Зауважимо, що Слов'янська ТЕС в Україні є найбільш зношеною та старою.

Реконструкція дозволила тепловим електростанціям у січні-березні 2012 року збільшити виробництво електроенергії на 10% у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року.

Таким чином, сучасні теплові електростанції – це електричні станції, тобто комплекс установок апаратури та обладнання, які виробляють електричну енергію в результаті перетворення теплової енергії при згоранні органічного палива. В даний час серед теплових електростанцій найбільшу кількість нараховують теплові паротурбінні електростанції (ТПЕС), а також державні районні еклетичні станції (ДРЕС) та теплові електростанції з паро газотурбінною установкою (ПГЕС). Головним недоліком всіх теплових електростанцій є тип використовуваного палива. Всі види палива, які застосовують на ТЕС, є не відновлювальними природними ресурсами, які повільно, але неухильно закінчуються.

Станом на вересень 2015 року стан теплоенергетики України знаходиться на межі розвалу. Основними причинами цього стали:

- втрата генеруючих потужностей через військові дії на Сході України;
- припинення державного фінансування Східних «Обленерго» (зокрема «Донецькнерго та «Луганськенерго»);
- застаріла програма розвитку енергетичного комплексу, через те, що розроблялася до появи кризових явищ в Україні;
- розбалансування добування та споживання енергоресурсів (зокрема кам'яного вугілля).

Таким чином, незважаючи на масовість та потужність вітчизняних теплостанцій, у зв'язку з проведенням АТО, їх енергетичний потенціал на початку 2015 року суттєво скоротився.

Tymchenko I.P.

PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

STRATEGIC DIRECTIONS AND CURRENT TRENDS OF ENERGY SECTOR

The paper defines the main strategic priorities of the sector. Research establishes basic criteria of effectiveness of implementation a strategic plan in energy sector. Author investigate the level of interrelation between GDP and energy consumption, it is show that the higher the level of GDP, the highest level of energy consumption.

Keywords: *strategic priorities, the energy sector, GDP, institutional environment, innovative development.*

Strategic management of the energy sector is possible only through achieving a balance between the public and the private monopoly of energy sector, which is also a monopoly. Risks of such cooperation are topical in a crisis in the global energy market and increased economic security with the existence of external calls. It is ensure domestic energy demand is possible only by meeting certain requirements, such as the transformation of the sectoral structure of the economy towards less energy-intensive industries; transition of economy from export of raw resources to innovation and technological development, along with an upgrade of the energy sector and related industries; providing European standards of living, the gradual reduction of the burden on the environment by reducing emissions of pollutants and greenhouse gas emissions, reduce waste and electricity consumption; reduce power consumption and energy efficiency development of the

economy to the level of developed European countries; achievement of technological and scientific leadership for the most promising areas that provide competitive advantages of the country and national, including energy security; providing investment framework necessary for development of energy sector and an accelerated modernization.

The study of issues related to strategic development of the energy sector, particularly at the sectoral level scientists engaged in such Bortnik O., I. Andreychuk [1] A. Yuspin [2] R. Sherstiuk [3], V. Burlaka [4] A. Amosha [5], IV Pavlenko, A. Melnuk, V. Gavrish [6] V. Logvinenko, LA Shcherbina, D. Holodova. Considering the level of study of the issue, though the question of definition of rational, economically feasible directions and mechanisms of development of energy sector in the short term is poorly understood, and that is the purpose of our study.

One of the key internal institutional tasks of the energy sector is the reproduction of the human capital through sustainable reproduction highly qualified personnel and the growth of standards of living, the development of energy infrastructure and supply of energy resources of all potential buyers. Overcoming threats caused by volatility of world energy markets and fluctuations in global energy prices are the main institutional feature of the energy sector to external environment.

Ukraine refers to a group of countries that partially secured energy resources, economy dependent on imports of primary energy resources, as in most European countries energy dependence ranging from 51% to 65%. Energy dependence in 2013 the EU constituted 53.2%, Ukraine - 55% (Fig. 1) which is critical for the economy and the transitional type from the existing potential of explored energy resources.



Fig. 1. Energy dependence of the EU and Ukraine in 2013, %

Note. Compiled by the author based on [7]

However, Ukraine energy dependence has an upward trend in 2000 - 60.7%, 2004 - 54.8% due to the diversification of energy sources, mostly by increasing the capacity of nuclear power stations and the growth of coal mining, exploit renewable energy. Energy dependence of Ukraine is on par with Latvia - 56%, Slovenia - 51%, France - 50%. However, in practice, a high level of energy dependence is not identical to the growth of the economy: energy dependence of Japan - 93%, while the leading positions on economic development in the world.

Fig. 2. shows the structure of consumption in 2013 of primary energy in the world, EU, USA and Ukraine. Leadership in global oil consumption belongs - 31%, second place is coal - 29%, the third - natural gas - 21%. The structure of energy consumption in Ukraine a key role belongs to natural gas - 42%, the second coal - 22%, in Europe and the United States first - oil - 35% and 37% respectively. Based on the international trends in consumption Ukraine also needs to diversify consumption towards energy availability.

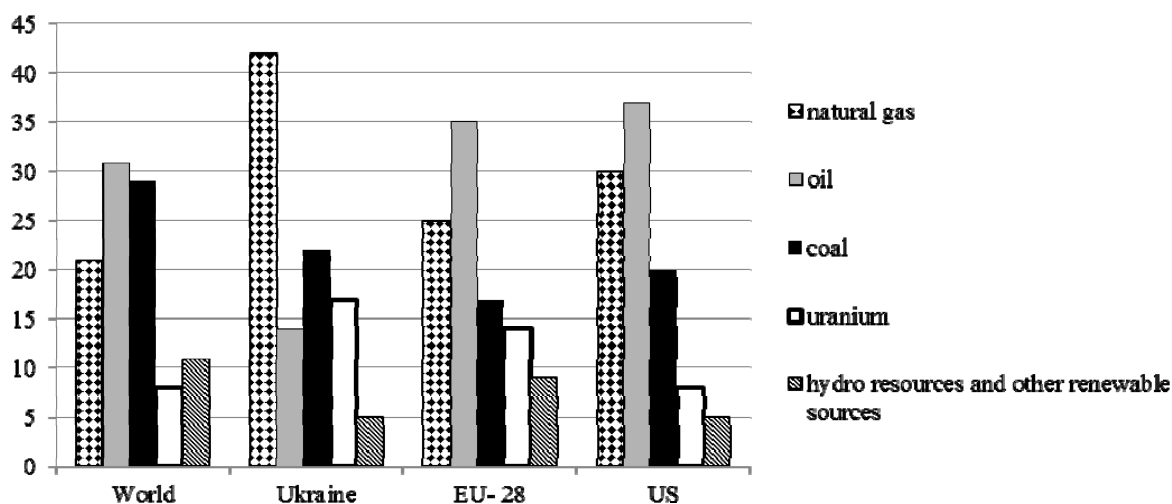


Fig. 2. The structure of primary energy consumption in 2013, %

Note. Compiled by the author based [8]

Since, there are problems with maintenance of the population and solid fuel power stations, causes them replacement by imported natural gas and so increases the already high rate of energy dependence of the economy. It is advisable to review the technical standards providing energy sector by geographic location, above all, is diversification - the replacement of local energy resources, that nuclear energy stations or areas near mountainous areas - renewable energy sources.

Energy security is characterized by economy of specific primary energy consumption per person. Ukraine energy supply level is low compared with developed countries as of 2015 - 5.0 tons of standard fuel / person. (Fig. 3) and comparison with 1990 it decreased by 29%, while in developed countries the rise on average by 10.8% annually. However, compared with developing country Ukraine (China, India, Turkey) is observed growth.

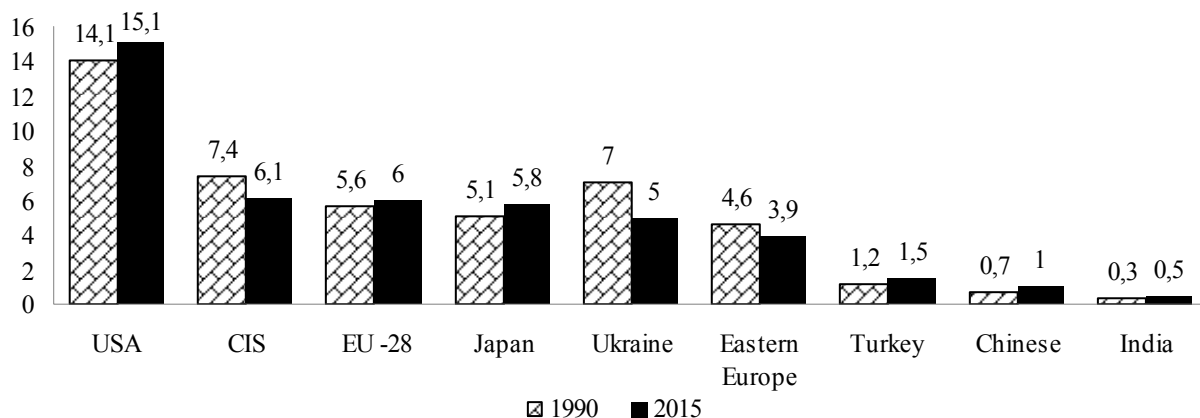


Fig. 3. Specific annual primary energy consumption in the world, tce / person

Note. Compiled by the author based [8]

Another important characteristic of the technological level of economy is the specific consumption of electricity per person. In Ukraine, this index is in the descending dynamics, consumption dropped by 44% to 2000, after 2000 growth of 10-15% annually, indicating a decrease of energy consumption by industry and the public on the background of the socio-economic crisis. Consumption in Ukraine is 3 times lower than in developed countries, and two times higher than in China, India and Turkey (Fig. 4). Growth in 2015 against 1990 is observed in the US by 12%, which is 12,415 kWh / cap., Japan - 21% - 7421 kWh / cap. EU - 6344 kWh / cap. A significant decrease the use of electricity compared to the 1990 CIS 8% in 2015 due to the collapse of the Soviet Union and the transition of their economies to market relations.

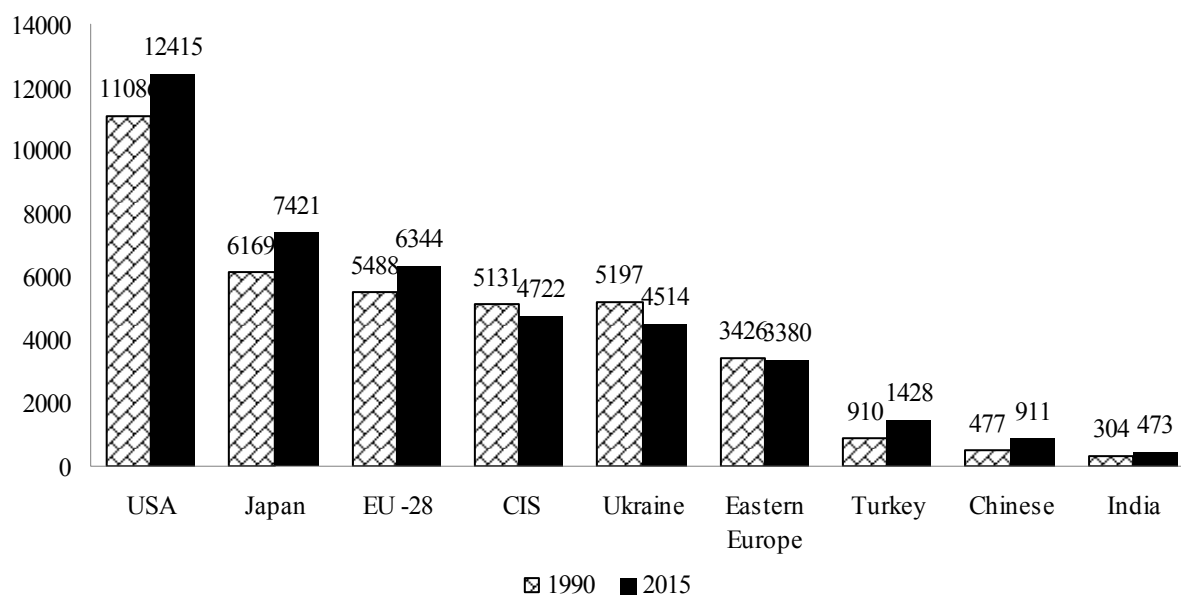


Fig. 4. The specific annual electricity consumption in the world and Ukraine, kWh / cap
Note. Compiled by the author based [8]

Indicator has of economic development is the amount of GDP, comparing them to the annual primary energy consumption Table. 1, found that countries with high GDP, consume significant amounts of energy. We can say that primary energy consumption is an indicator of economic development, the higher the consumption, the greater the volume of GDP. The comparison of GDP and of energy consumption necessary for forecasting the economy as a whole. Ukraine occupies 55 place in terms of GDP - 177,430 million. and 14th place for the consumption of energy, which is 1% of world consumption, such a discrepancy in the consumption of GDP, demonstrates the high energy intensity. Also, energy consumption is an indicator of the global economy, as a gradual increase in energy consumption in 2012 by 1.8% to 20,111 g., points to economic growth.

Table 1

Interconnection of GDP and energy consumption, 2014

| Countries | The specific annual primary energy consumption | | | GDP | |
|-----------|--|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | Million tons of oil equivalent | Share in world consumption, % | rate in the world | Million. dollars. | rate in the world |
| world | 12476,6 | 100 | | 77 608 740 | |
| USA | 2208,8 | 17,7 | 2 | 17 416 250 | 1 |
| Chinese | 2735,2 | 21,9 | 1 | 10 355 550 | 2 |
| Japan | 478,2 | 3,8 | 5 | 4 769 800 | 3 |
| Germany | 311,7 | 2,5 | 6 | 3 820 460 | 4 |
| France | 245,4 | 2,0 | 8 | 2 902 330 | 5 |
| UK | 203,6 | 1,6 | 9 | 2 847 600 | 6 |
| Brazil | 274,7 | 2,2 | 7 | 2 244 130 | 7 |
| Italy | 162,5 | 1,3 | 10 | 2 129 280 | 8 |
| Russia | 694,2 | 5,6 | 3 | 2 057 300 | 9 |
| India | 563,5 | 4,5 | 4 | 2 047 810 | 10 |
| Ukraine | 125,3 | 1,0 | 14 | 177 430 | 55 |

However, the increase was due to countries that are not members of the OECD - 4.2% decrease in consumption is observed in the European Union by 1.1%, the former USSR member countries by 0.4% and 1.2 OECD %. Fig. 5 shows the GDP growth and the impact of energy consumption. Indicators of Ukraine's GDP and energy consumption differ from global trends, which indicates the need prehlyadu energy saving policy to reduce the energy intensity of GDP, as in Ukraine this index is quite high compared to developed countries and developing countries, and

is in 2014 - 71% , which is 2.5 times the world level - 28% for example in Russia it is 33%, Italy - 7%.

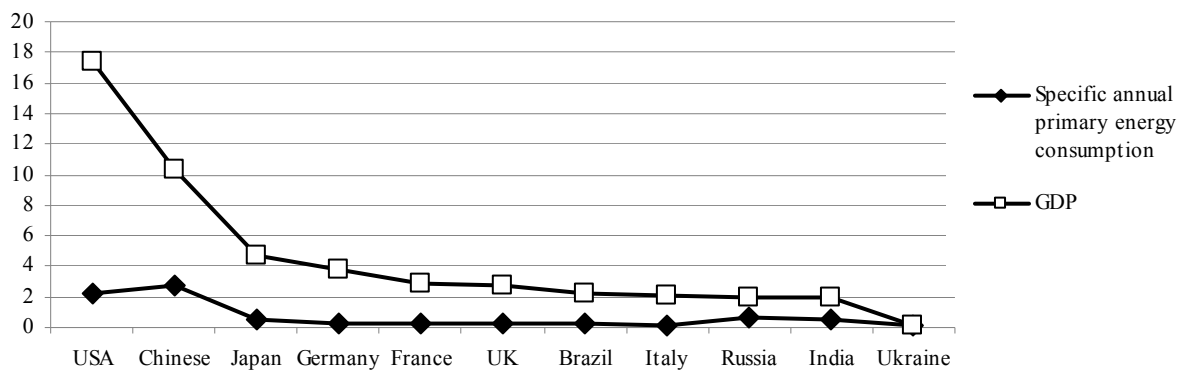


Fig. 5. Interconnection energy consumption and GDP in 2014

Note. Compiled by the author based [8]

That is on industrial production consumes a significant amount of energy that their limited, causing the growth of imports and energy dependence of the economy. The main causes of high energy is extensive type of production, lack of technological upgrade cycles.

According to the World Economic Forum Ukraine in 2014 occupies 83 place on the energy intensity GDP in the world (Fig. 6), this situation due to the fact that the economy in the Soviet Union received energy below cost for industry and for housing and communal services economy. Energy intensity decreased since 1990 to 2010 from 0.89 to 0.72 kg of standard fuel / USD. [9], but characterized by a reduction in industrial production.

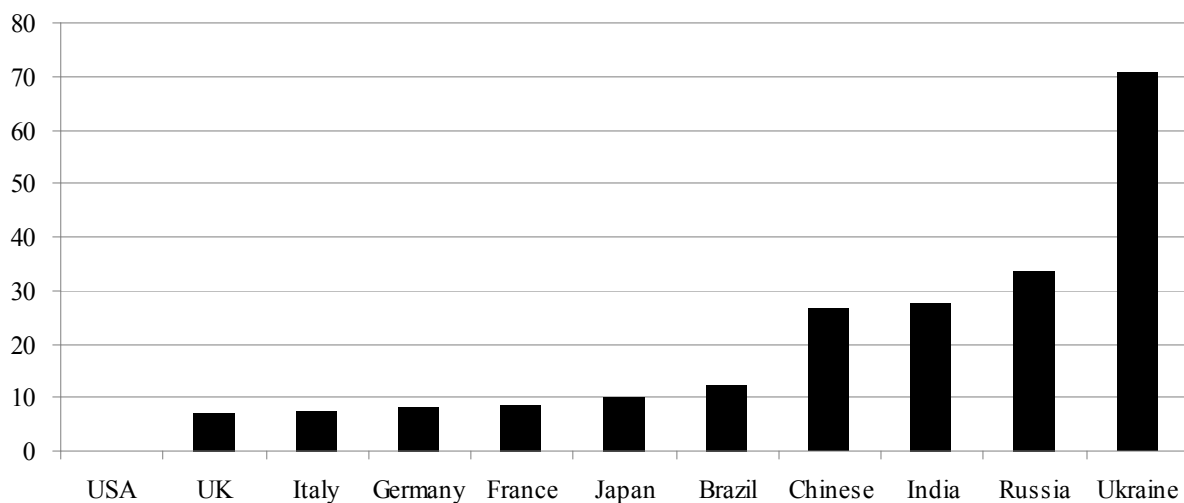


Fig. 6. The energy intensity of GDP of the world 2014

Note. Compiled by the author based [8]

The increase of energy intensity is observed from 2012 and characterized, again not by increasing industrial production and increased costs of energy production at small volumes. Average global importance of energy intensity in 2014 is 0.28 kg of standard fuel / USD., In Ukraine - 0.72 kg of standard fuel / USD., That is to achieve only average level power consumption must be reduced by 2.5 times. This trend indicates critical condition the economy, and requires urgent action on energy saving policy.

Reducing energy dependence is possible only by increasing production of domestic energy resources and diversify sources of imported energy. Achieving this strategic position requires consistent to address the following strategic objectives:

- modernization and formation of a new energy infrastructure through integrated technological modernization of the energy sector of the economy;

- gradual integration of the national energy system in the world;
- increasing the efficiency production, processing and reproduction of energy to meet domestic demand and fulfillment of international contracts for the supply of energy resources;
- formation of favorable a sustainable institutional environment in the energy sector;
- increasing ecological and energy efficiency of the economy and energy due to activation of energy-saving technological and structural change.

Energy Strategy of Ukraine [10] under conditions of high uncertainty domestic and external conditions for social and economic development of the country, caused by global economic crisis should be based on qualitative landmarks of innovative development of the economy:

- improving the institutional environment (legislative maintenance limits the minimum value added technological innovations in the development of natural resources; stimulating innovative development of alternative energy companies; increase funding, public procurement; incentives to attract foreign investment in large companies; the increasing role of monetary policy);
- development of human capacity and infrastructure to support innovation;
- creation of economic zones with adjacent European economies through the development of transnational energy transportation corridors and the formation of industrial and service infrastructure;
- improving financial mechanisms to support programs and projects for the creation and development of innovative production-based modeling effects that are available to produce high-tech products as the R & D subsidies and production subsidies in the short and long term.

The main strategic directions of development of the energy sector at the national level are:

- Increase the export potential of the energy sector
- Transformation of the system of state regulation of the energy sector using international experience.

However, government levers of influence on the industry are ineffective excluding the impact of market mechanisms on the following priorities:

- innovative basis for the development of the energy sector;
- clusterization of energy sector and enhance intersectoral cooperation.

Thus, this study suggests the need to review institutional support to improve the efficiency of the energy sector.

References:

1. Andreychuk, I.V. (2007), “The mechanism of ensuring the effectiveness of the use of alternative energy resources”, *Naftogaz. power.*, № 2, pp. 17-23.
2. Yuspin, O.V. (2006), «Aspects of formation and implementation of regional energy programs using modern methodological approaches» [The formation and implementation of regional energy programs using modern methodological approaches], Economic GUAM project " Danube bridge transport energy : Ukraine's initiative " / National Security and Defense Council of Ukraine , Nat. Institute of International Security Problems, NIPMB, 396 p.
3. Sherstiuk, R.V. (2006), «The mechanism of innovative development of oil and gas», [Mechanism of innovative development of oil and gas], "Education of Ukraine ", 218 p.
4. Burlaka, V.G. (2011), “Energy management as a mechanism to enhancing innovation in the economy”, *Economy prom- sti.*, № 2, pp. 198-206.
5. Amosha, O. I. (2013), «The modeling and forecasting of economic development of regions of Ukraine», [Modeliuvannia ta prohnozuvannia ekonomichnoho rozvytku rehioniv Ukrainy], O. I. Amosha, V. M. Heiets, S. O. Dovhyi, I. V. Serhiienko, V. P. Vyshnevskiy; red.: O. I. Amosha, V. M. Heiets; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky ta prohnozuvannia, In-t ekonomiky prom-sti, In-t kibernetiky im. V.M. Hlushkova, In-t telekomunikatsii i hlobal. inform. Prostoru, Inform. systemy, 439 p.
6. Havrysh, V. I. (2010), “The use of renewable energy sources in agribusiness in Ukraine: state and prospects of the problem” , *Visnyk ahrarynoi nauky Prychornomor’ia*, Vyp.3 (54), T. 1, pp. 15-27.
7. Ofitsijnyj sajt European Commission // [Electronic resource]. – available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2014/pdf/ocp196_en.pdf
8. Ofitsijnyj sajt International Energy Agency // [Electronic resource]. – available at: <http://www.iea.org/Sankey/index.html>
9. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoho komitetu statystryky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Cabinet of Ministers of Ukraine (2006), “Energy Strategy of Ukraine till 2035”, available at: <http://www.kmu.gov.ua> (Accessed 12 May 2015).

Fedorenko O.V.

Postgraduate

Ufa State Aviation Technical University

THE STAKEHOLDER THEORY: POSSIBILITIES OF APPLICATION IN THE PROCESS OF FORMATION OF RUSSIAN INNOVATIVE ECONOMY

Федоренко О.В.

аспирант

Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет

ТЕОРИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Today Russia lags behind leading countries in the formation of the innovation economy. Now in the developed world 75-90% of GDP growth are ensured by the growth of the innovation sector, and in Russia this indicator is only at the level of 9.4%, which negatively affects the overall efficiency of the economy. The solution could be the application of the basic theory of stakeholders within the innovation activity of Russian enterprises. The aim of this study is to identify the problems of development of Russian innovative economy that can be solved with the help of stakeholders.

Keywords: stakeholder theory, innovative economy, co-creation, cooperation

В становлении инновационной экономики на сегодняшний день Россия отстает от ведущих стран. Уже сейчас в развитых странах мира 75-90% прироста ВВП обеспечиваются за счет роста инновационного сектора, а в России данный показатель находится только на уровне 9,4%, что негативно сказывается на общей эффективности экономики. Одним из возможных направлений решения данной проблемы может стать применение основ теории заинтересованных сторон в рамках инновационной деятельности российских предприятий. Целью данного исследования является выявление проблем развития российской инновационной экономики, которые возможно решить с помощью заинтересованных сторон.

Ключевые слова: теория заинтересованных сторон, инновационная экономика, взаимодействие, сотрудничество

Корпоративная форма хозяйствования предполагает, прежде всего, разделение функций владения и управления корпорацией. Именно отношения между собственниками и менеджментом компании являются определяющим признаком корпоративного управления и являются специфической особенностью такого способа ведения бизнеса. В табл. 1 представлены периоды становления корпоративного управления [1].

Таблица 1

Основные периоды корпоративного управления

| Период | Особенности периода | Теории данного периода | Исследователи |
|-----------------------------|---|--|---|
| Начало XX в. До 80 гг XX в. | Механистическая модель управления; Не учитывается влияние внешней среды; Отношения выражаются формальными договорами, контрактами | Теория фирмы Теория транзакционных издержек Теория контрактов | Р. Коуз, О. Уильямсон, Милгром П., Робертс Дж., Д.Стиглиц, А.Берле, Дж.Минз |
| 80-90 гг. XX в. | Функционирование корпорации во взаимодействии с другими рыночными институтами; Выдвигаются требования к первостепенности удовлетворения потребностей акционеров, что влечет за собой осознание необходимости формирования корпоративной культуры и принципов корпоративного управления | Теория прав собственности | С.Гроссман, О.Харт |
| 90 гг. XX в. - наши дни | Конфликт «собственник - менеджер» включает новых участников; Асимметрия информации становится одним из важных аспектов при взаимодействии сторон | Управленческая теория; Организационная теория. Агентская теория; Теория соучастников; | М.Дженсен, У. Меклинг, Л. Тевено, Э.Фримен, Ф. Тейлор, Г.Форд. Г. Ганнт |

Анализ табл. 1 дает возможность предположить, что появление теории заинтересованных сторон во многом связано с кризисами XXI века. Несмотря на различную

природу возникновения кризисов, они имеют общие черты. Во-первых, кризисы показывают, что управленческие действия затрагивают широкий круг людей всего мира. Во-вторых, они подчеркивают, что достижение корпоративных целей могут быть легко нарушены в результате действия любых групп и индивидов. На сегодняшний день ряд проблем заставляет обратиться к теории заинтересованных сторон, и в первую очередь это проблемы становления инновационной экономики России. Прежде чем рассмотреть возможность применения теории заинтересованных сторон в инновационной экономике, обратимся к сути данной теории.

Основным предметом исследования теории заинтересованных сторон является взаимодействие различных групп и индивидов, преследующих свои интересы в рамках деятельности компании. Появление теории заинтересованных сторон связано с выходом работы Э.Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон [2], в который автор вводит понятие – «заинтересованная сторона», дает его определение и предлагает к рассмотрению оригинальную модель фирмы. Заинтересованная сторона – любая группа или индивид, способная влиять или влияющая на достижение цели организации, на способность предприятия приносить доход, а также все бенефициары и источники риска. Под заинтересованными сторонами понимаются как субъекты хозяйственной деятельности, состоящие в прямых экономических отношениях с организацией, так и все общество в целом, и каждый его член в отдельности. Кроме того, необходимо учитывать, что участниками могут быть как физические, так и юридические лица, что усложняет систему корпоративных отношений, делает ее достаточно сложной, с множеством различных связей между элементами этой системы. В исследованиях ученых круг участников варьируется вплоть до местного сообщества и даже будущих потребителей.

На протяжении 1980-90-х годов Э. Фримен и другие ученые определили данную концепцию в адрес трех взаимосвязанных проблем: проблема формирования и создания ценности бизнеса, проблема этики, проблема управленческого мышления. Таким образом, теория заинтересованных сторон позволяет предположить, что если принять в качестве единицы анализа отношения между бизнесом и группой лиц, которые могут повлиять или влияют на компанию, именно тогда возникает больше шансов для эффективного решения вышеуказанных проблем. Во-первых, заинтересованные стороны взаимодействуют в рамках обеспечения ценности бизнеса, во-вторых, эффективное управление отношениями с заинтересованными сторонами помогает фирме выжить и процветать в условиях рыночной системы, при этом данные отношения затрагивают вопросы ценностей, выбора потенциальных рисков и выгод для большой группы и отдельных индивидуумов. Наконец, управление, которое акцентирует внимание на анализе и взаимодействии с заинтересованными сторонами, помогает практикам избежать неудач, связанных с оперативной и стратегической деятельностью корпораций.

На сегодняшний день теория заинтересованных сторон применяется в широком спектре дисциплин, включая право, здравоохранение, государственное управление, экологическая политика и этика. Ряд исследований [3,4,5] доказывают, что взаимовыгодные отношения с заинтересованными сторонами могут увеличить прибыль, снизить риски, транзакционные издержки, обеспечить лучшее управление репутацией, объединить ресурсы (финансы, инфраструктуру и технологии) для решения проблем и достижения целей корпорации, комплексно оценить внешнюю среду корпорации, включая развитие рынков и определение новых стратегических возможностей, получать от заинтересованных сторон информацию, что может привести к разработке инноваций.

Активная роль и значение заинтересованных сторон в корпоративном управлении отмечается рядом авторов [6,7]. По мнению Арустамян Г.С. [8] этому способствует изменчивая среда существования современных корпораций и требование активной вовлеченности в бизнес-процессы всех участников корпоративных отношений для успешного функционирования корпораций. Таким образом, они становятся активными участниками взаимоотношений, которые не только выбирают продукцию и услуги, но и

стремятся активно воздействовать на принятие решений корпорациями относительно того, что производить, как и для кого. Как отмечает Доржиева Э.Л. [9] на современном этапе корпорации начинают оценивать взаимодействие с заинтересованными сторонами как инструмент, который может способствовать инновациям в создании продуктов и организации процессов.

В период становления российской инновационной экономики теория заинтересованных сторон может помочь решить ряд проблем. Согласно рекомендациям, следующим из теории, во-первых, увеличить процент маркетинговых, организационных, социальных и экологических инноваций, задействовав в инновационном процессе заинтересованные стороны, обладающие определенными навыками, знаниями и опытом. Модель компании перестраивается с закрытого типа, когда все знания и инновации жестко контролируются и их утечка недопустима, к модели открытого типа, когда компания пытается комбинировать внутренние и внешние знания для создания успешных инноваций или, сразу обращаясь к внешней среде обмениваться готовыми инновациями. Эмпирически доказано, что фирмы при создании инноваций все в большей мере опираются как на внутренние, так и на внешние источники информации, а также на взаимовыгодное сотрудничество в рамках инновационной деятельности. Во-вторых, наладить тесное сотрудничество между наукой и бизнесом. В-третьих, решить проблему отсутствия у частных инвесторов интереса вкладывать деньги в инновации. Как уже говорилось, инновации внедряют лишь 9,4% российских предприятий. Причиной такой низкой инновационной активности являются высокие затраты на инновационные разработки. Согласно исследованию [10], вовлечение заинтересованных сторон может значительно снизить затраты на исследования и разработки. В-четвертых, повысить клиенториентированность российского бизнеса. Используя информационные технологии, российские корпорации так же могут наладить сотрудничество не только с российскими заинтересованными сторонами, но и с зарубежными, тем самым решая проблему вывода на мировой рынок инновационных товаров и услуг. Наконец, участие заинтересованных сторон в инновационной деятельности может ускорить процесс вывода на рынок инноваций. Таким образом, вовлеченность заинтересованных сторон в инновационную деятельность может стать эффективным инструментом для решения проблем российской инновационной экономики.

Литература:

1. Шеин В., Жуплев А. Российские акционерные компании: парадоксы развития// Журнал для акционеров, 2003. - №1. - с.36
2. Freeman R.E. Strategic management: A stakeholder approach. - Boston: Pitman Publishing Inc, 1984. - 276 p.
3. Post J., Preston L.E., Sachs S. Redefining the corporation: Stakeholder management and organizational wealth. - Stanford, CA: Stanford University Press, 2002. - 376 p.
4. Fama E.F. Efficient capital markets: A review of theory and empirical work // Journal of Finance. - 1970. - V.25.- P. 383-417.
5. Harrison J.S., John C.H. Managing and partnering with external stakeholders// Academy of Management Executive, 2007. - V. 10(2) .- P. 46-60.
6. Трещевский Ю.И., Никитина Л.М. Методология исследования корпоративной социальной ответственности // Социально-экономические явления и процессы. - 2010. - №3. - с.244-248
7. Frooman J. Stakeholder influence strategies // Acad. of management rev, 1999.-Vol. 24.-P. 191-205
8. Арустамян Г.С. Роль и значение стейкхолдеров в корпоративном поведении // Научный электронный архив. URL: <http://econfr.rael.ru/article/8469>
9. Доржиева Э.Л. Теоретические основы инновационного развития российских корпораций// Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», 2014.- №4.- с.119-126.
10. Fischer E., Reuber R. The good, the bad and the unfamiliar: The challenges of reputation facing new firms// Entrepreneurship Theory and Practice, 2007. - V.31.- P 53-75.

Khodakivska O.V.

Ph.D.,

Davydenko V.M.

Ph.D. Candidate

National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics", Ukraine

**THE PROBLEM OF DISTRIBUTION OF LAND RENT IN THE CONTEXT OF
CROSS-SECTORAL INTEGRATION AND ECOLOGIZATION THE
AGRICULTURAL LAND USE**

Ходаковская О.В.

кандидат экономических наук;

Давиденко В.М.

соискатель

Национальный научный центр «Институт аграрной экономики», Украина

**ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ
МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ЭКОЛОГИЗАЦИИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ**

The paper analyzes the features of the redistribution of land rent, arising from the development of cross-sectoral integration processes and the greening of agricultural land use. The necessity to satisfy the interests of all participants of land relations concerning the allocation of rent, namely: land owner, land user, the state and local communities.

Key words: *land rent, cross-sectoral integration, greening, land user, taxation, the owner of land, reproduction of soil fertility.*

В статье проанализированы особенности перераспределения земельной ренты, возникшие в связи с развитием процессов межотраслевой интеграции и экологизации сельскохозяйственного землепользования. Рассмотрена необходимость удовлетворения интересов всех участников земельных отношений относительно распределения земельной ренты, а именно: владельца земли, землепользователя, государства и территориальных общин.

Ключевые слова: *земельная рента, межотраслевая интеграция, экологизация, землепользователь, налогообложение, собственник земли, воспроизведение плодородия почв.*

В значительной степени проблемы эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения различными субъектами хозяйствования, в том числе и интегрированными агроформированиями связаны с перераспределением земельной ренты. Вопрос земельной ренты до сих пор остается одним из самых сложных в экономической науке. Неслучайно, в современных условиях, исследования проблем земельной собственности и земельной ренты в сельском хозяйстве, повышение эффективности сельского хозяйства, с одновременным обеспечением его сбалансированного развития приобретают исключительную актуальность. Это в первую очередь обусловлено тем, что в результате земельных и аграрных преобразований так и не удалось решить проблемы рационального использования и охраны земельных ресурсов в сельском хозяйстве. Сейчас, продолжаются процессы истощения почв, сопровождающиеся ухудшением их качественного и экологического состояния. Имеют место тенденции абсолютного и относительного сокращения площадей сельскохозяйственных угодий, в том числе пахотных земель. Происходит необоснованное изъятие плодородных земель из сельскохозяйственного оборота в пользу других отраслей (промышленность, строительство, транспорт, логистика и т.д.).

В этой связи большое значение приобретает формирование экономического механизма реализации отношений земельной собственности и использования земель сельскохозяйственного назначения различными субъектами хозяйствования. Основой построения данного механизма выступает теория ренты, которая обеспечивает создание системы платы за землю на базе научно обоснованных принципов формирования, изъятия, распределения и перераспределения земельной ренты.

Вопрос рентных земельных отношений всегда был в центре внимания ученых и практиков. Так, теория земельной ренты имеет мощный методологический базис,

разработанный представителями классической экономической теории Дж. Андерсеном, К. Марксом, Т. Мальтусом, Дж.С.Миллем, У. Петти, Д. Риккардо, Ж. Сисмонди, А. Смитом, М. Туган-Барановский; физиократами Ф. Кене, А.Р.Ж. Тюрго; маржиналистами: Дж.Б. Кларком, Маршаллом, К. Менгером, Парето, И. Тюненом; неоклассиками Ф. Визером, Дж. Кларком и др. Среди современных исследователей, проблемам земельной ренты посвящены труды И. Буздалова [1], Е. Гудзь [2], Д. Добряка [3], А. Корчинской [4], Б. Пасхавера [5], П. Саблука [6], М. Федорова [6] и др. Вместе с тем, в настоящее время, многие вопросы теории и практики рентных отношений остаются дискуссионными. Поэтому особое значение приобретают исследования о сущности и процесса образования земельной ренты, обоснование методологических подходов к ее формированию, изъятию, распределению и перераспределению в условиях становления рыночных отношений и активного развития интеграционных процессов в сельском хозяйстве.

Следует отметить, что в условиях становления рыночных отношений в аграрной сфере проблема земельной ренты приобретает особое значение. Во-первых, это связано с изменением системы регулирования воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве. В частности, ослабляется прямое вмешательство государства в хозяйственную деятельность товаропроизводителей, которое, в основном проявляется в переходе от прямых дотаций и субсидий к косвенным методам регулирования процесса воспроизводства, становится возможным за счет использования более гибкой ценовой, налоговой и кредитной политики. Однако практика применения механизма прямого регулирования аграрного производства свидетельствует, что в процессе рыночных преобразований он претерпел существенные трансформации и со временем утратил свою действенность, тогда как механизм косвенного регулирования находится в состоянии становления и не способен обеспечить ожидаемый эффект. Во-вторых, приватизация подавляющего большинства сельскохозяйственных земель, существование различных форм собственности и организационно-правовых форм хозяйствования в сельском хозяйстве, развитие интеграционных процессов существенно расширяют сферу рентных отношений.

Это проявляется в том, что субъектами рентных отношений наряду с собственниками земли, единоличными фермерами, сельскохозяйственными предприятиями и государством выступают достаточно крупные предприятия и интегрированные агроформирования.

Развитие интеграции и создания холдинговых компаний в сельском хозяйстве привели к тому, что большие массивы плодородных земель используются малочисленной группой бизнес-структур, которыми и присваивается значительная часть земельной ренты. Однако, справедливости ради, следует заметить, что именно в агрохолдингах проводится комплексная модернизация сельского хозяйства. Применение ими прогрессивных инновационных технологий, новой многофункциональной техники, использование высокоэффективных удобрений, способствуют наращиванию объемов производства сельскохозяйственной продукции. При этом за счет повышения квалификации работников, перехода к современным информационным технологиям, сокращения неквалифицированных кадров и снижения издержек производства за счет сокращения транспортных расходов и неэффективных сделок, существенно повышается производительность труда. Опираясь на теорию земельной ренты, землепользователь имеет право полностью присваивать дифференциальную ренту II. Следует отметить, что в интегрированных агроформированиях размер дифференциальной ренты II, как правило, выше, чем в других форм хозяйствования. Вместе с тем, абсолютная рента должна направляться к собственнику земельного участка – арендодателю, что не всегда находит отражение на практике.

На сегодняшний день отсутствует общая точка зрения по вопросу изъятия земельной ренты, а также выравнивание условий хозяйствования с использованием рентного механизма. Неурегулированность процессов присвоения рентных доходов негативно сказывается на развитии земельных отношений, в том числе рынка права аренды сельскохозяйственных земель, а развитие интеграции и глобализации способствует перераспределению земельной ренты не в пользу собственников земли (рис.). Здесь можно

выделить несколько причин, которые будут объективными, учитывая необходимость удовлетворения интересов всех участников земельных отношений и распределения земельной ренты – владельца земли, землепользователя, государства и территориальных общин. Первая причина кроется в том, что земля в процессе перераспределения не нашла эффективного собственника. Более 80% владельцев земельных паев в Украине не хотят обрабатывать их самостоятельно, и как результат, передают их в аренду сельскохозяйственным предприятиям и фермерским хозяйствам. Часть этих земель и вовсе не обрабатывается. Зато сельскохозяйственные предприятия не имеют права на приобретение земельных участков сельскохозяйственного назначения в собственность и могут иметь их только на правах пользования, главным образом, на правах аренды. Сейчас сельскохозяйственные предприятия ведут свою хозяйственную деятельность на арендованных землях, доля которых, в общем, их землепользовании составляет более 90%. Таким образом, возникает риторический вопрос, у кого должна оставаться земельная рента в неэффективного собственника или в эффективного хозяина?

Вторая причина, непропорционального присвоения рентных доходов заключается в том, что до 2015 г. ставки налога на землю (ныне плата за землю в составе налога на имущество) и фиксированного сельскохозяйственного налога (ныне четвертая группа плательщиков единого налога) были слишком низкими. Это никоим образом не способствовало наполнению местных бюджетов, а соответственно и усилению институциональной способности территориальных общин. Однако 28 декабря 2014 г. были внесены изменения в налоговое законодательство Украины, в соответствии с которым ставки единого налога для плательщиков четвертой группы возросли втрое, а база налогообложения в 3,997 раза. Относительно ставки земельного налога, то она устанавливается по решению органов местного самоуправления и для земель сельскохозяйственного назначения может достигать одного процента их нормативной денежной оценки. База налогообложения по сравнению с предыдущим годом повысилась на коэффициент 1,249. В этой связи ожидается, что, в совокупности, поступления в местные бюджеты от земельных платежей увеличатся в 10–15 раз. Таким образом, можно предположить незначительное выравнивание в перераспределении земельной ренты в пользу территориальных общин.

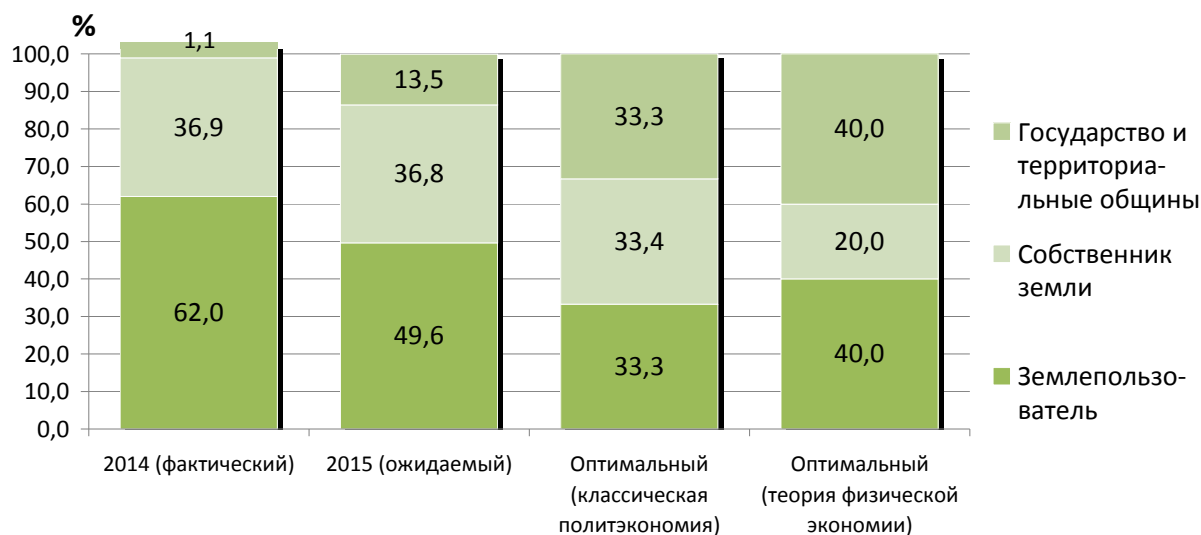


Рис.1. Проблемы распределения земельной ренты в условиях формирования рыночных отношений в Украине

Источник: исследования автора.

Следует отметить, что оптимальным для общества, согласно классической политической экономии считается перераспределение земельной ренты в соотношении государство и территориальные общины – 1/3, землевладелец – 1/3, землепользователь – 1/3. Опираясь на учение представителей научной школы физической экономики, данное

соотношение будет несколько иным: государство и территориальные общины – 2/5, землепользователь (при условии, что он осуществляет мероприятия по расширенному воспроизводству плодородия почв) – 2/5, землевладелец – 1/5. Если же мероприятия по охране земель и расширенному воспроизводству плодородия почв выполняет не землепользователь, а собственник земли, то пропорции будут иными.

Как показывает ретроспективный обзор, в условиях плановой экономики частная собственность на землю не признавалась, а пользование землей было бесплатным. Перераспределение земельной ренты обеспечивалось преимущественно через систему зональных закупочных цен. При рыночной экономике признается частная собственность на землю, которая предусматривает разграничение прав владения, пользования и распоряжения угодьями, а также обеспечивается платность землепользования и формируется обязательная составляющая цены продукции – рента (в первую очередь, абсолютная рента) [2, с. 105]. Землевладелец вправе передавать земельный участок другому лицу – арендатору, в результате чего приобретает право на получение земельной ренты.

Основной формой изъятия ренты в интересах государства как реального владельца земельных ресурсов в рыночных условиях является земельный налог. Этот тезис основывается на том, что земля является собственностью всего народа, от имени которого это право осуществляют органы государственной власти и органы местного самоуправления. Соответственно, собственность на землю определяет право на земельную ренту, инструментом изъятия и перераспределения которой выступают обязательные земельные платежи [2, с. 105]. Изымая земельную ренту через налог, государство не должно затрагивать прибыль, полученную сельскохозяйственными товаропроизводителями от предпринимательской деятельности. Немаловажно, в этом аспекте, с целью обеспечения эффективного стимулирования землепользователей не ущемлять их интересы. Землепользователь заранее должен знать размер (величину) ренты, которую он должен передать государству и собственнику земельного участка, который находится в землепользовании. Таким образом, часть прибыли будет оставаться в его распоряжении [7, с. 669]. Землепользователь, получивший в свое распоряжение лучшие земли, обязан уплачивать более высокие налоги и, соответственно, чтобы они окупались, должен выращивать наиболее ценные для данной местности культуры. Кроме того, он должен сохранить плодородие используемых угодий, иначе в будущем они не смогут приносить необходимый доход. В этом заключается важный землеохранный аспект принципа платности землепользования. С этого следует вывод – размер земельной ренты не зависит от организационно-правовой формы хозяйствования. Например, если предприятие или интегрированное агроформирование, или обычное фермерское хозяйство имеет лучшие результаты хозяйствования на таких же по качеству землях, и соответственно, более высокий размер созданной земельной ренты – оно имеет полное право присвоить ее. Ведь это та часть земельной ренты, которая создана в результате интенсификации производства – использование лучших сельскохозяйственных машин, семян, удобрений, улучшения культуры земледелия и животноводства за счет дополнительных капиталовложений. Таким образом, учитывая идеи экономической теории вполне правомерно, что интегрированные агроформирования получают более высокий рентный доход по сравнению с теми предприятиями, капиталовложения которых меньше.

Литература:

1. Буздалов И. Природная рента как категория рыночной экономики / И. Буздалов // Вопросы экономики. – 2004. – №3. – С. 24–35.
2. Гудзь Е.Е. Эволюция системы налогообложения субъектов аграрной сферы Украины: проблемы, направления гармонизации / Е.Е. Гудзь // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития: сб. науч. труд. с межд. участием. Вып.2. / Под. ред. М. К. Аристарховой. – Уфа : УГАТУ, 2009. – 448 с. – С. 91–109.
3. Добряк Д.С. Сучасні проблеми земельної ренти / Добряк Д.С. Розумний І.А. // Ринок і інформація. – 1997. – №1. – С. 12–14.
4. Корчинська О.А. Родючість ґрунтів: соціально-економічна та екологічна сутність: монографія / О.А. Корчинська. – К.: ннЦ ІАЕ, 2008. – 238 с.

5. Пасхавер Б. Рентний чинник розвитку аграрного ринку / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 72–80.
6. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М.М. Федоров, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк та ін. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2009. – 115с.
7. Лециловский П. Теоретические и практические особенности налогообложения земельных ресурсов в современных условиях / Лециловский П., Мозоль А. // Эковест. – 2003. – № 3–4. – С. 668–684.

Shevchenko E.A.

PhD, Associate Professor, Researcher doctorate

SHEI "Kyiv National Economic University of Vadym Hetman", Ukraine

CIVILIZATIONAL PARADIGM AS A BASIS FOR THE STUDY OF THE ECONOMIC SYSTEM OF SOCIETY

In the article the question of updating tool theoretical understanding of the realities of the national and global economy, suggested using systematic reflection on formation and evolution of the economic system in the light of economic theories and scientific schools of position civilizational paradigm of social development

Keywords: *civilizational paradigm, civilization, economy, economic system, systems analysis, ontology, society*

The deep crisis that engulfed as national economic system and the global economy, led to a sharpening of the contradictions both in individual countries and at regional and global scales. The proposed international economic organizations control measures have not led to the expected results. Intensified criticism of the dominant economic theories, primarily neoclassical economic theory, that for many years played a role in explaining the theoretical foundation and organization of national and globalized economic processes. More acutely raises the question of updating tool theoretical understanding of the realities of the national and global economy, developing new approaches to their understanding of economic theory combined with practice management. One of the areas of scientific research, in our opinion, is the study of the evolution of economic societies of European civilization, their acquisition of qualitatively new features, primarily the monetary stage of development. This state of national economies is vulnerable to any change in the global financial system that has gained great contradiction. In modern literature, almost no information about a radical change in the economic systems that have occurred since the 30s of last century. Formed in the depths of their new forms of management have provided new economic system quality. Stages of change features allow you to set the current state farms. The problems of modern society require economic theory as a science of the new methodology, the development of specific concepts and models that form the prerequisites for the transition economies of the countries to a new level in conditions of effective development of ever-increasing social needs. The economic system is a part of society which has a profound effect on her condition and development. Scientific research is the problem in a comprehensive, systematic reflection on formation and evolution of the economic system in the light of economic theories and scientific schools solemnity period; requires practical study mentioned theoretical and methodological heritage of economic thought for scientific analysis of modern market system, made of position civilization paradigm of social development.

The historical development of economics going through certain concepts, trends, schools (called organizational forms) or, by definition, Kuhn and I. Lakatos – scientific revolution and paradigm shift of scientific research. Paradigm - a term that means all recognized scientific achievements that for a certain time gives the scientific community model of production problems and solutions. There is a need to develop new theories and approaches that have absorbed at least all the advanced methodological achievements of scientific knowledge and to adequately reflect the essence of the current processes.

Today, the study of the evolution of human society, especially its economic system, scientists have used mainly two paradigms – formational and civilizational.

Formational approach through which the historical development of society was presented as a unity of regular specific stages of socio-economic development, proposed by Marx in the study of the evolution of human society was historically and scientifically justified. Its development allowed for the first time to give a holistic view of historical development of society, to reveal patterns of functioning of its components, causes and trends waiting to mankind; apply the scientific principle

of unity historical and logic to the development of society and see the successive stages of the ascent to the heights of human civilization [3, p. 13]. Formational analysis knowledge of social processes responsible historical epoch of the emergence of states and the emergence of classes for the second half of the nineteenth century., Reflecting a general trend (logistical, social, economic, scientific) of this period of development. In modern conditions of formation paradigm has been inadequate for interpretation and explanation of much complex and interrelated social processes (compared to pre-industrial and industrial periods of human development). Some components of formation approach, in particular, such as the determination of the historical development of society, linear ascent from one stage of socio-economic structure to the next, the lack of freedom in the choice of development path, ignore the subjective factor of the economic evolution of human behavior and motivation and class contradictions cause absolutisation criticism from academic circles researchers. In modern conditions is the need for content holistic concept, which would fully disclosed the basic fundamental features of modern civilization and the essential aspects of the evolution of economic systems.

In the second half of the twentieth century. in order to more adequately reflect patterns of social science was offered a new civilizational paradigm of social knowledge processes, which in its fundamental principles study differs significantly from the classic general scientific methodology. First of all it concerns system-synergetic analysis of social processes; rejection of the unilateral interpretation of the history and ideas antagonistic class struggle, with which tried to explain the patterns of social movements; Recognition of alternative and social development of multiple economic systems and so on. Development and use of new paradigms prepared all previous development of economic theory and accumulation in her scientific observations and hypotheses.

Civilizational paradigm scores approaches grounded not only system analysis, but also ontology, and based on scientific arsenal categories, concepts and laws developed dialectics. In particular, it involves the study of social processes based on such principles as consistency, integrity, structure, organization and more. Ontological approach implies a research center to examine the person who operates in real environment. Unlike epistemology, when the main focus is on human knowledge of the objective world, ontology covers both cognitive and transformative activity subject-people. Using achievements system analysis, ontology and dialectics enabled to form a new methodological basis of the knowledge society - civilizational paradigm [2; 3, p. 14].

Civilization theory, unlike other concepts (paradigm), became the foundation on which to build a new, holistic approach based on the methodology adequate scale and essence of modern changes. This approach can be established only through advanced methodologies Postnonclassical science, which incorporated recent advances human knowledge. This is confirmed by the fact that "the crisis of social sciences, including economics, which reputable scientists in the world are talking since the 1970s, has certain implications. It explains not all adequate attempts to justify fundamentally new phenomena of social development through methodological tools of the previous era"[1, p. 8].

By starting point of civilizational paradigm should include the fact that it displays in a new role in the emergence of social consciousness and historical development of mankind. The historical evolution is seen as the result of antroposotsiohenezysu process whereby a person as a social individual was the result of public awareness and safety. The basic unit of analysis of historical development is considered as a specific society. And as every holistic education, a society characterized by certain traits, characteristics, qualities inherent only general. Integration of functional elements and social structures of society through the organization of interaction between them and society as a whole. A source of the driving forces for the operation and development of society, an active business activity. The principal civilizational paradigm in its unity an opportunity for scientific analysis of functioning and development of society and its areas of research of their origin. Modern science with broad appeal to the concept of "civilization" and civilizational issues in general at the same time in a state of uncertainty and fuzziness of the content of this term, the diversity of its interpretations of those concepts of thought with which it is associated. This position has allowed some researchers historian and philosopher A. Uaytkhed express their view that

"border civilization uncertain about whatever it was: on the geographical scope, time intervals or on essential principles" [4, p. 397].

Scientific opinion on the definition of the nature of this form of society, as a civilization, long formed mainly in the writings of historians, sociologists, cultural scientists, philosophers and political scientists. In this regard civilization as a term and category is treated differently.

With the huge number of meanings attached to the concept of civilization, there are two basic values in which it is used: First, civilization is understood as a certain stage of social development (economic system) or a certain type of society; secondly, as a cultural-historical community, usually tied to a particular region. The methodology civilized approach should use the principles of methodological individualism in its modern sense, if the primacy of rights and changes in it, as the main component of global content transformation and evolution of economic systems.

Civilization as a scientific category, is a multi-concept that reflects all the diversity of civilization as a phenomenon of reality. Tradition associate civilization with the achieved level of social development (the earliest examples) originated in the writings of the Marquis de Mirabeau "friend of men" (1756). Modern science continues to research these ideas. Generally, the end of XVIII and the beginning of the twentieth century, there are numerous studies related to civilization theory, carried out mostly by French, German and British scientists. Thus, according to the French historian Lucien Febvre, the term "civilization" in the scientific revolution introduced Boulanger French engineer in his book "Antiquities, found in their customs" (1766). Among the first works of civilization theory should be called a work of the French historian Frantsua Gizo "History of Civilizations Europe" (1828) and "History of civilizations in France" (1862) and the work of British historian Henry Thomas boucle "History of Civilizations in England" (1861) Book Metlinskoho Ukrainian ethnographer A. "On the essence of civilization and the values of its elements" (published in Kharkiv in 1839), the scientific work of the Russian sociologist M. Danilevskoho "Russia and Europe" (1869). Some researchers emphasize that the emergence of civilization theory does not coincide with the advent of "civilization", because: First, many researchers of the time, using a concept often mean diametrically opposite meaning; secondly, was not investigated structure, existence and prospects of the main provisions of the phenomenon of "civilization"; Thirdly, and most importantly, civilizations theory has not stood out as a separate branch of research. The greatest flowering of civilizations theory has received in XX century, when the transition to the second stage of its development. World wars, large-scale changes in the economy, technology, geopolitical influence states did research problems of civilization very relevant, but only in their least, "local" level.

Therefore civilizational approach based on recognition criteria and conditions of spirituality as the result of economic, social and cultural development of society within this civilization is one of the options for further development of research in national and world economy. Unlike formational typology (separation) of a society based on the decisive role in the social development process of production and property relations, the civilizational paradigm attention accented not only to economic processes but on the totality of all forms of society - material, economic, political, ideological, socio-cultural, mental, legal, moral and ethical. The basis of civilization along with the technological method of production, which is typical of pre-industrial, industrial and post-industrial era, is a set of cultural traditions, values, ideals and goals that turn to certain psychological guidance people. The development of civilization is seen as a global and long historical process, types of civilizations emerge as more sustainable education than types of formations. Based on a fairly fundamental changes that have occurred in the development of the methodology of science during the twentieth century. Civilizational approach determines otherwise legitimate stage of development of society. It is based on an approach different from the formational principles of scientific analysis, such as the recognition of natural evolutionary and gradual historical process of development of human society; study of society from the standpoint of integrity, the unity of its economic and cultural components; rejection of the one-dimensional-class, confrontational estimates content and objectives of social and economic system; many measurability analysis of the economic system as a holistic education and as a subsystem of society; active role of the human factor in social

development; recognition of world history as one planetary whole [p. 65]. Civilization approach provides uniformity of the impact of economic and other factors on the development of human society (free from economic determinism), focused on the integrity of human civilization and the dominant human values and integrity of every society in the world community.

Civilizational paradigm of social development as a methodological basis of modern research economic system takes into consideration the impact of the political, spiritual, cultural, social, religious and other spheres of public life. In the center of the analysis is a person (emphasis on the primacy sotsiogeneza in the formation of man), which is not only the main subject of economy and civilization as a whole but also their immediate goal. It is within civilizational paradigm becomes possible to study the economic processes taking place in society and in the economic system dynamics.

Thus, the civilizational approach seems the most comprehensive view of the transformation of modern society and its basic provisions are adequate methodology for the analysis features of modern economic systems change in all their fullness. Economic (economic) system can be sufficiently disclosed only through the whole gamut of methodological tools synergy.

References:

1. Hal'chyns'kyy A. Politychna noekonomika: nachala onovlenoyi paradyhmy ekonomichnykh znan' / A. Hal'chyns'kyy . – K.: Lybid', 2013. – 472 s.
2. Parsons T. Systema sovremennykh obshchestv. – M.: Aspekt-Press, 1997.
3. Stepanenko S. V. Instytutsional'nyy analiz ekonomichnykh system (problemy metodolohiyi): monohrafiya. – K.: KNEU, 2008. – 312 s.
4. Uaytkhed A. Yzbrannyye raboty po fylosofyy. – M., 1990. – S. 397.

Shyshpanova N. A.

Postgraduate

Mykolayiv National Agrarian University, Ukraine

DIRECTIONS OF THE STATE POLICY ON IMPROVING THE QUALITY OF LIFE IN RURAL AREAS

Шишпанова Н.О.

аспірант

Миколаївський національний аграрний університет, Україна

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Substantiation the priority directions of state policy to improve the quality of life in rural areas, improvement of infrastructure conditions, which will become the basis for improving the demographic situation and development of labor potential.

Key words: *public policy, countryside, employment potential*

Обґрунтування пріоритетних напрямів державної політики щодо покращення якості життя у сільській місцевості, вдосконалення інфраструктурних умов, що стане основою поліпшення демографічної ситуації і розвитку трудового потенціалу.

Ключові слова: *державна політика, сільська місцевість, трудовий потенціал*

Підвищення якості життя у сільській місцевості означає розширення можливостей і свобод сільських жителів, які дозволяють їм прожити довге, здорове та продуктивне життя, мати стабільні засоби існування за місцем проживання та змогу задовольняти свої фізичні, духовні, соціальні потреби на основі активної участі у сталому розвитку сільського господарства і сільських територій.

Понад 20 років аграрних трансформацій не принесли простим селянам очікуваного підвищення добробуту. Сьогодні сільські території знаходяться в катастрофічному стані: відбувається погіршення стану природних ресурсів та екологічної ситуації, прийшли в занепад інженерна та соціальна інфраструктура, система соціальних послуг (медицина, культура, дошкільна освіта) та сфера побуту, знижується людський потенціал, процвітає безробіття й бідність, що стимулює трудову міграцію та від'їзд молоді із села.

Рівень оплати праці в сільському господарстві за 2014р. залишається одним з

найнижчих серед інших галузей економіки (69% від середньої в економіці). При цьому, офіційно працевлаштовані в сільському, лісовому та рибному господарстві тільки 661,4 тис. осіб, превалює зайнятість в особистих селянських господарствах.

У структурі сукупних доходів сільських домогосподарств в 2014р. частка доходів від зайнятості складала 40,0%, що на 0,2 в.п. менше, ніж у 2013р. Традиційно вагомим для цієї групи домогосподарств залишається таке джерело ресурсів, як доходи від особистого підсобного господарства, які, як і у 2013р, формували п'яту частину всіх їх надходжень. Суттєвим джерелом ресурсів продовжували залишатися пенсії, стипендії та соціальні допомоги, надані готівкою, частка яких становила 29,0% (у 2013р. – 30,0%) [4, с.3].

За рахунок низьких доходів серед жителів сільської місцевості рівень бідності в 1,7 разів вищий, ніж в містах як за відносним, так і за абсолютним критерієм. Серед сільських домогосподарств є бідними за умовами життя 39,0% проти 19,0% міських домогосподарств.

Варто відмітити, що сучасні сільські території мають чітко визначену потребу у особистостях, що володіють високим рівнем розвитку творчого потенціалу, умінням системно ставити та вирішувати завдання [1, с.95]. Сучасний рівень розвитку системи освіти у сільських населених пунктах, нажаль, значно поступається досягненням кращих навчальних закладів в Україні. Тільки 41,0% сільських дітей охоплені дошкільними навчальними закладами, проти 63,0% - у містах, що об'єктивно відображає їх підготовленість до здобуття шкільної освіти. Абітурієнти, які закінчили сільські загальноосвітні навчальні заклади, показують при зовнішньому незалежному оцінюванні значно гірші результати, ніж їхні міські однолітки (на 15 – 20%, в залежності від навчального предмета) [3, с.29]. Варто відмітити, що потужним підвищенням якості освіти є впровадження інформаційно-комунікаційних технологій. Саме це закладено в Державній цільовій програмі «Сто відсотків», що передбачає впровадження у навчальний процес загальноосвітніх навчальних закладів інформаційно - комунікаційних технологій.

Важливим показником якості життя є стан здоров'я населення, оскільки від фізичного і психічного здоров'я залежить трудова активність людей в усіх сферах діяльності. Рівень захворюваності сільського населення у 1,3-1,4 разу нижчий, ніж міського [2, с.164]. Це свідчить не стільки про краще здоров'я селян, скільки про специфіку їхніх звернень за медичною допомогою, меншу доступність останньої через незадовільну її організацію, територіальну віддаленість закладів охорони здоров'я від місця проживання пацієнтів, адже мережа лікувальних закладів в сільській місцевості зберігає тенденцію до скорочення. Це певною мірою пов'язано з проведеною реформою у медичній галузі, створенням Центру первинної медико-санітарної допомоги. Проте, незважаючи на проведені реформи негативна ситуація в сільській місцевості пов'язана передусім зі станом розвитку мережі і оснащеності відповідних закладів та їхнього кадрового забезпечення.

Варто зазначити, що останніми роками державою знівельована значущість комплексного розвитку сільських територій, що задеклароване в 2005 році в Законі України «Про основні засади державної аграрної політики до 2015р.». Відбувається отожднення політики щодо підтримки сільського господарства та сільського розвитку. Сьогодні Міністерство аграрної політики та продовольства України фактично є галузевим міністерством, яке опікується питаннями сільськогосподарського виробництва. Функції, які стосуються розвитку та підтримки людини села, у міністерстві відсутні. В структурі міністерства відсутній також підрозділ, який би опікувався питаннями сільського розвитку. Спроби підтримки українського села через державні програми досягали своєї цілі тільки в частині підтримки сільськогосподарського виробництва.

Оцінюючи сучасний стан розвитку соціальної інфраструктури сільських територій, рівень якості життя у сільській місцевості, вважаємо, що на загострення ситуації мають вплив зокрема такі негативні фактори: упереджене ставлення до села як виключно просторової бази розвитку агроіндустрії; обмеженість місць прикладання праці, пов'язана з низьким рівнем розвитку сільської економіки, неповноцінність зайнятості в неформальних видах діяльності (самозайнятості); непривабливість підприємницького середовища на селі,

нерозвиненість виробничої, інженерної, комунікаційної інфраструктури; низька адаптивність сільського населення до радикальних змін, обмежені можливості самореалізації, зумовлені незадовільним ресурсним забезпеченням.

На нашу думку, основними пріоритетними напрямками державної політики щодо забезпечення розвитку багатогалузевої сільської економіки, розширення сфери прикладання праці, збільшення доходів сільського населення та розвитку трудового потенціалу повинні бути: диверсифікація господарської діяльності на селі; формування умов для підвищення доходів сільського населення; поліпшення доступності якісних життєвих благ (Рис.1).

Проведення державної політики стосовно диверсифікації господарської діяльності можливе за рахунок:

→ започаткування пілотних інфраструктурних проектів у сферах сучасних телекомунікацій, інтернет-послуг, автомобільних доріг тощо;

→ стимулювання розвитку неаграрних видів діяльності: сільського будівництва, виготовлення будівельних матеріалів, надання виробничих і споживчих послуг, сільського туризму, традиційних народних ремесел тощо;

→ розвиток енергетичного сільського господарства, відновлюваної енергетики;

→ урізноманітнення діяльності сільськогосподарських підприємств, а саме формування в сільській місцевості системи агросервісу, інфраструктури виробничого і соціального призначення, підприємств переробки сільськогосподарської продукції, власної торговельної мережі сільськогосподарських підприємств.

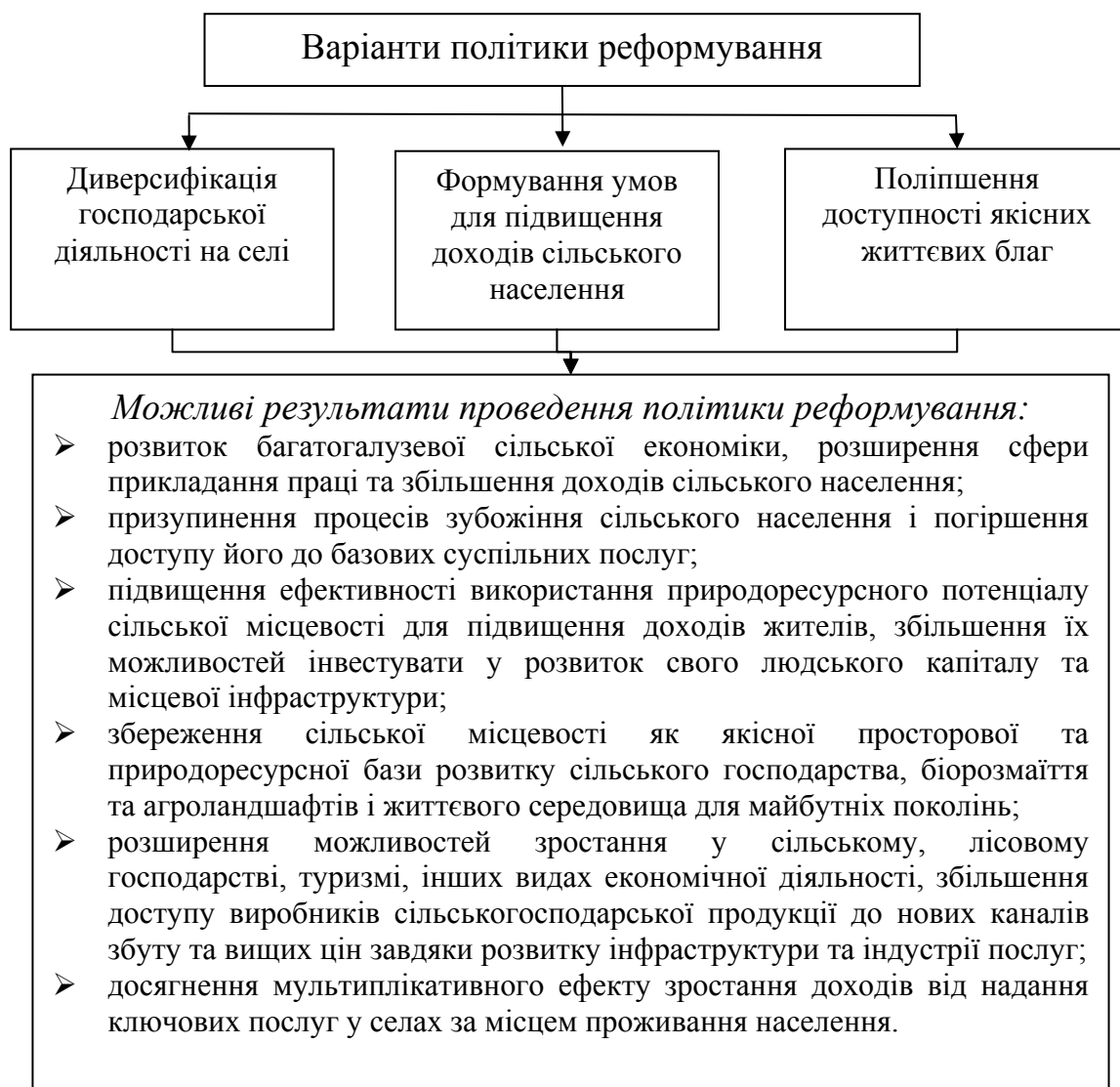


Рис. 1. Напрями державної політики щодо підвищення якості життя у сільській місцевості

Формування умов для підвищення доходів сільського населення передбачає: створення системи навчання і перенавчання дорослого сільського населення з метою підвищення його здатності до сільського підприємництва та конкурентоспроможності на ринку праці.

Державна політика стосовно поліпшення доступності якісних життєвих благ має включати:

→ створення умов для забезпечення сільських дітей дошкільним вихованням, якісною загальною освітою на рівні встановлених вимог та викликів ринку праці;

→ забезпечення доступу жителів усіх сіл до якісної медичної допомоги; запровадження регулярної диспансеризації сільського населення для профілактики захворювань;

→ запровадження програм пропагування здорового способу життя, сімейних цінностей, правової поведінки.

Вважаємо, що реалізація запропонованих нами напрямів забезпечення належного життєвого рівня сільського населення сприятиме поліпшенню демографічної ситуації і розвитку трудового потенціалу.

Література:

1. Гончаренко І.В. Соціально-економічний розвиток сільських територій регіону: [монографія] / І.В. Гончаренко; НАН України, І-т регіон. дослід. – Львів, 2009. – 370 с.
2. Миколаївщина у цифрах: [статистичний збірник] / [за ред. П.Ф. Зацаринського].- Миколаїв, 2013.–210 с.
3. Офіційний звіт про проведення зовнішнього незалежного оцінювання навчальних досягнень осіб, які виявили бажання вступати до вищих навчальних закладів України в 2014 році // Український центр оцінювання якості освіти. – Київ, 2014. – 133с.
4. Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2014 році // Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – 37с.

2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Borisov A.Y.

Doctor of Sciences, senior lecturer

University of Transport 'Todor Kableshkov', Sofia, Bulgaria

ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF TECHNOLOGICAL TRANSPORT IN A MINING COMPLEX

The article analyzes and describes the process of organization and management of technological transport in an ore mining complex for supply of mining mass and its delivery to an enrichment complex. An algorithm about the organization of technological transport and its resource provision are presented and based on that are made recommendations to ensure trouble-free operation of the logistics chain.

Keywords: *technological (industrial) transport, management, ore industry, planning, resource, freight*

Process management in technological transportation (also known as industrial, commercial or domestic transport) has a direct impact on the cost of the final product and the economic indicators for the operation of companies in the mining industry. Recent research shows that the share of transportation costs in this industry form 40% to 60% of total costs. This requires a thorough analysis of the processes in the logistics system servicing the mining complex, sizing its load as planned work and optimizing resources to provide transport services.

The primary task of planning authorities in the development of the transport plan is to provide and ensure regular, timely shipments. The priority development of transport in mining companies ensure security of production, transportation and supply of minerals to consumers. The transport process is inextricably linked to the production technology and auxiliary services to transport, ensures the proper functioning and quality of the entire production cycle.

Since the transport process is interconnected, the interaction between the various organizational units of the logistics system must cover all elements of the production load to its realization. Careful coordination of various technological processes is required for the creation and accomplishment of a single order during cargo handling in each unit. The basic principles in this process are:

- maximum parallelism in the execution of operations;
- minimum execution time of each operation;
- optimum interaction of all production units;
- coordinating the activities of workers of all services involved in the work load, movement and timely delivery of cargo to the unloading point;
- concentration of operations and centralization of management in the process;
- the most appropriate distribution of work between the technical means and devices involved in the working process.

SETTING OF THE PROBLEM

The research object is one of the biggest companies mining and processing copper and gold containing ores in Bulgaria and the largest local producer of copper and molybdenum concentrate.

The total production of mined in 2007 amounted to 55 million tonnes of ore and 13 million tonnes, of which, when achieved about 92% extraction of precious metals are produced 42 thousand tonnes of copper, 1,6 tonnes of gold and 5,5 tonnes of silver. On the territory of the mining complex are produced according to demand and implementation various additional products (fractions) of rock material (overburden) obtained in the extraction of ore from the mining field. Studies of rock material show that it has a very good physical and mechanical characteristics for use in road construction.

The technology of work includes activities in the mining complex and enrichment complex and the industrial transport aims to connect all these activities into a single continuous process with sufficient reliability by providing logistics chain. The main activities in the design and organization of work are related to:

- ✓ planning yield at ten-day, monthly, quarterly and annual horizons;

- ✓ design of drilling and blasting work, validation scheme and timetable for their implementation;
- ✓ probing, geodesic photo of the field for extracting samples and qualitative indicators of the mining mass;
- ✓ blasting operations and operation with the available equipment in the seizure of the planned volumes of ore and rock mass;
- ✓ transportation of mining mass and doing backfilling works in pre-designed for this purpose terrains as required in the instructions;
- ✓ fragmentation of the mined material to the required grain size to the requirements of Enrichment complex;
- ✓ transportation of the prepared material to the Enrichment complex;
- ✓ additional maintenance work on roads, equipment, facilities etc. associated with the process of running the company.

The main purpose of the internally-mining technology vehicles in the complex is reduced to perform the following tasks:

- 1) transportation of excavated soil /selective overburden/ from the ‘Mining’ section to the unloading point;
- 2) transportation of excavated by excavators ore and fragmentation to primary crushing units. The number of dump trucks depends on the shift request for ore from the consumers, consistent with the bandwidth and processing power of various facilities and sites for processing.
- 3) filing and retrieval of specialized vehicles (dump trucks), serving the manufacturing process (emergency, planned).

ALGORITHM FOR THE OPTIMIZATION OF THE PROCESS

STEP 1. Determination of the volume and structure of freight flows

The aim is to determine the volume of the freight flows, type and unevenness for different periods of time for the needs of management - long-term (year) or operational (at the current moment of time, working shift).

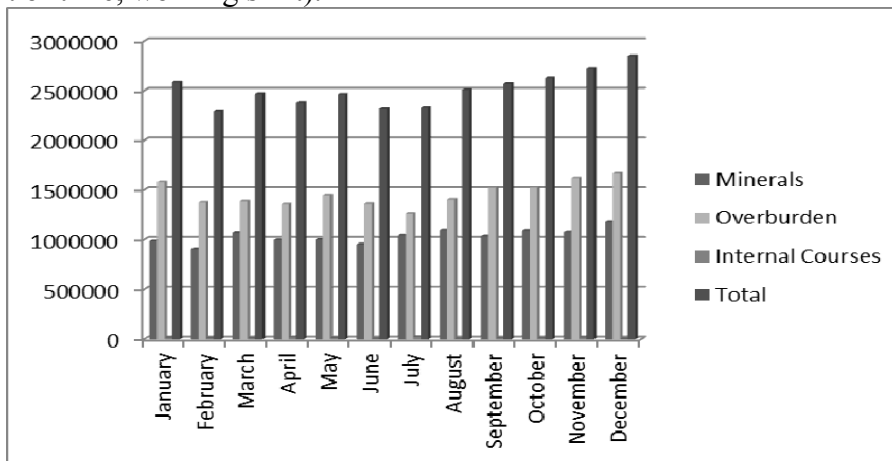


Chart 1. Comparison between mining masses with different purposes by months of the year

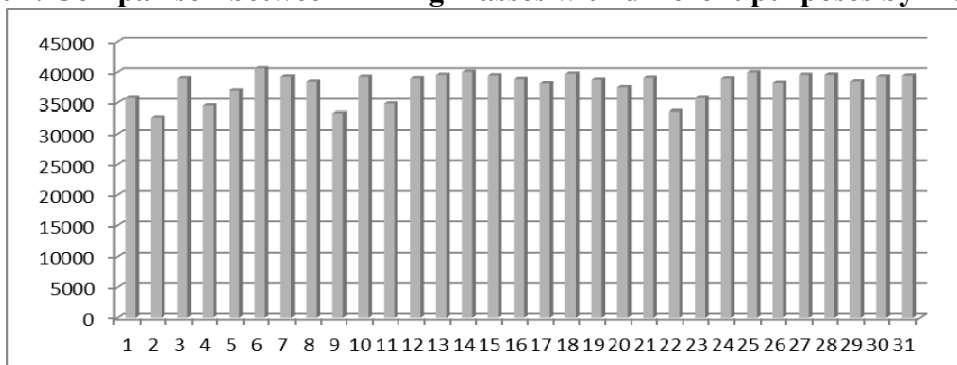


Chart 2. Transported mining mass (minerals in tonnes) for each day during the busiest month - December

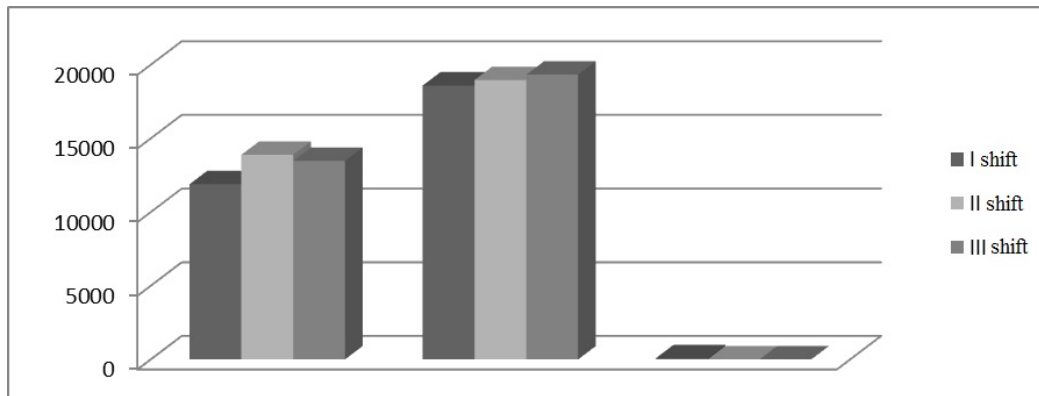


Figure 3. Comparison of minerals, overburden and other internal courses according to work shifts for the busiest day of December (in tonnes)

For the researched object, of main interest are freight flows of minerals, the overburden (top soil) and additional internal courses requiring the organization and resource for the process. Charts 1,2 and 3 represent freight distribution per year (in months) for the busiest month by days (Chart 2) and working shifts at the busiest day (Chart 3). According to the results of the studied parameters of freight flows, we can design the process in pessimistic version - the maximum possible load of the transport system. That would ensure power reserves in emerging irregularities in the planned exploitation process.

STEP 2. Concept selection for exploitation in road freight transport (RFT)

It includes determining the type and kind of transport vehicles, depending on the purpose for haulage of the corresponding freight flows. The choice of a specific vehicle model depends on the technical characteristics like: load capacity, dimensions, speed characteristics, infrastructure limitations, axle load etc. The technological transport in mining complex on terms and nature of the work consists of road transport, which is most effective in the open method of developing the mine. Road transport is the preferred in areas, distinguished by dry climate with little rainfall, especially in the transportation of soft rock mass. It is characterized by high mobility and maneuverability and meets the most conditions of the selective development of the mining field. In distance to the place of unloading soil or next to the processing complex from 1 to 5 [km] is appropriate to use vehicles with carrying capacity $80 \div 100$ [t] for mining fields with a depth no more than 150 [m]. By increasing the productivity of the mine, the purposeful depth for the road transport is reduced. It is possible to use other technological transport (conveyors, etc.).

STEP 3. Determining the number of working and inventory park

It is based on the necessary volumes of correspondences of material resources on technology work in the specific production:

- 1) freight flows of individual systems is analysed in tonnes per shift;
- 2) the number of vehicles on the routes with specialized road transport is determined (depending on the number of required courses, load, duration of the trip, etc.);
- 3) determination of the optimal reserve of vehicles.

Transport companies must have rolling stock above the minimum. The reserve is required to absorb unevenness in transportation. A larger number of vehicles will ensure the satisfaction of all transportation needs, but will be associated with high costs. For this purpose, the coefficient of an optimum reserve is determined as ratio of the optimal working park to the minimum necessary one, which is number greater than 1. In the present case it is $k_r \approx 1,18$. We assume that a few of the vehicles are non-operational due to repairs, technical inspections, accidents etc. Therefore inventory park must be greater than the operating park to ensure the necessary reliability.

RESULTS AND RECOMMENDATIONS FOR EXPLOITATION OF THE TECHNOLOGICAL TRANSPORT

A. Analysis of the existing transport technology shows a relatively continuous operation, with approximately the same freight flows, using quad three-shift schedule of road transport operators in servicing the mining mass;

B. The analysis of transportation is a consequence of the necessary freight flows (mining mass), to provide the main activity in the mining complex. The busiest month is December with a total of 2 847 925 tonnes transported mining mass and the busiest shift is the II-nd one on 10th of December with 13889,47 shipped tonnes of minerals, overburden - 18958,47 tonnes or total 32847.94 tonnes of transported mining mass;

C. For the transportation of the overburden is appropriate to use BELAZ brand dump trucks, series 75 131 with maximum carrying capacity of 130 t., because of the large dimensions this brand is with less maneuverability and speed and the duration of each course is longer. At the busiest days the planned necessary number is 11,6 units;

D. The optimal number of vehicles for the transportation of the mining mass is 7,26 units for the busiest shifts, but for not so busy days the number is 4,74 units, as the recommended brand is HITACHI EH1700-3 dump trucks with maximum loading capacity of 100 tonnes;

E. The required reserve of dump trucks to ensure activities for the process are calculated based on the coefficient of the optimal reserve $k_r \approx 1,18$, consequence of the analysis of the variability of the transport process;

F. On the basis of dump trucks employment, the organization of the exploitation complies with the scheduling of work shifts and the necessary human resources. The sizing of the process shows that to ensure flawless service of freight flows are required 21 roadworthy dump trucks with 21 operators for their management for each shift.

When the resource is described and sized it can provide different exploitation variants in the technological transport, enable simulation of various strategies, can provide optimization in costs and determination of the value of the total duty cycle. Economic analysis arising from the general criteria and priorities for the exploitation of the logistics chain, assists in preparing long-term financial strategy for the development of the company.

References:

1. Качаунов, Т. Моделиране и оптимизация на транспортните процеси, София, 2005 /Kachaunov, T. Modeling and optimization of transport processes. Sofia. 2005.
2. Качаунов Т., Борисов А. „Взаимодействие между видовете транспорт” София, ВТУ „Т.Каблешков” 2009/ Kachaunov T., Borisov A. Interaction between transport modes. Sofia. University of Transport ‘Todor Kableshkov’. 2009.
3. Legislation, regulations and requirements for working in mining complex and enrichment complex of the company.
4. www.geotehmin.com

Bondarevska K.V.

Candidate of Economic Science, Associated Professor

Morhunovska N.A., Poltavets A.O.

Students

Dnipropetrovs'k State Financial Academy, Ukraine

FOREIGN EXPERIENCE OF THE MOTIVATION OF PERSONNEL AND PROSPECTS OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Бондаревська К.В.

к.е.н., доцент

Моргуновська Н.А., Полтавець А.О.

студентки

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

This article deals with modern methods of motivation in foreign countries and appropriateness of their use in Ukraine. New methods of motivation, which will be eligible for Ukrainian organizations. The content of article shows the new and interesting vectors in motivating of personnel. It is considered the peculiarities of motivation of the foreign companies and carried out the theoretical review of the main motivational concepts.

Keywords: *personnel, motivation, management, stimulation.*

У даній статті розглянуто сучасні моделі мотивації персоналу в зарубіжних країнах світу та доцільність їх застосування в Україні. Запропоновано нові способи мотивації персоналу, які будуть придатними для українських організацій. Зміст статті показує нові та цікаві вектори у сфері мотивування персоналу. В роботі розглядаються особливості мотивації працівників в зарубіжних компаніях, здійснюється теоретичний огляд основних мотиваційних концепцій.

Ключові слова: персонал, мотивація, управління, стимулювання.

В сучасних умовах для забезпечення ефективного функціонування будь-якої організації дуже важливо використовувати провідні методи у сфері мотивації персоналу, яка є однією з головних функцій управління, адже досягнення визначеної мети залежить від злагодженої роботи всієї команди. Ефективний менеджер завжди намагається стимулювати своїх підлеглих до роботи, підтримувати їх зацікавленість у праці. При цьому важливо проводити роботу зі стимулювання праці так, щоб працівники досягали поставленої мети згідно визначених термінів та критеріїв. На практиці, на жаль, дуже часто спостерігається картина невмілого управління персоналом і застосування системи мотивації, як наслідок — низька зацікавленість у результатах роботи і висока плінність кадрів.

Саме тому удосконалення системи мотивації персоналу є досить актуальним питанням для нашої країни, особливо на сучасному етапі розвитку, коли Україна знаходиться у важкому політичному та економічному становищі. Тому доцільно буде розглянути моделі та методи мотивації економічно розвинутих країн з метою застосування кращих зарубіжних практик на вітчизняних підприємствах.

Проблемам мотивації праці присвятили свої наукові роботи такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: К. Альдефер, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон, Р. Оуен; Биканова О.В. [1], Дуда С.Т., Іванов С.Л., Клименко М.П. [3], Літинська В.А., [2] Співак В. В.[4] та інші.

В сучасних умовах розвитку суспільства застосування методів мотивації персоналу дає змогу стимулювати робітників підприємства на досягнення його стратегічних цілей. Ефективність впливу на робітників підприємства багато в чому залежить від діючої системи мотивації персоналу, використання механізмів якої дає змогу сформувати свідоме ставлення до праці. Тому для ефективного функціонування системи мотивації необхідно враховувати наукові підходи до моделей, методів та інших елементів системи.

На сучасному етапі розвитку основним мотивуючим фактором робітників є отримання гарантованої заробітної плати, тому, як правило, вітчизняні керівники розглядають систему мотивації як інструмент, що базується на персональних виплатах працівнику, тобто процес мотивації здійснюється лише за допомогою матеріальних методів. При цьому керівники вважають, що даний елемент є головним і повинен задовольнити усі потреби робітників. Отже, в нових економічних умовах реального значення набуває практичне використання зарубіжного досвіду стимулювання персоналу [2, с. 180].

Найефективнішими, на нашу думку, моделями мотивації персоналу є японська, американська і французька.

Так, виходячи з досвіду Японії, слід зазначити, що саме цій країні завдяки високому інноваційному розвитку і постійному функціонуванню програм із стимулювання персоналу до праці, вдалося досягнути небаченого в Європі і США піднесення промисловості на якісно новий рівень існування. Японський бізнес другої половини ХХ ст. – поч. ХХІ ст. набуває нових обертів під впливом філософії кайдзен – безперервного вдосконалення трудового життя, яке функціонує в постійній взаємодії менеджерів та компаній. Принципи даної філософії поєднуються зі змінами бачення ролі працівника, а саме: із об'єкту експлуатації він перетворюється на партнера. Філософія кайдзен вміщує в собі ряд систем: систему довічного найму, систему раціональних пропозицій, систему переваг, систему винагород, систему навчання кадрів та їх ротации [1, с. 228].

Загалом базою японського стилю управління є система переконання, а не примусу. Начальник не відокремлює себе від колективу, адже він вбачає головним своїм завданням не керівництво, а сприяння співробітництву, наданні підтримки і допомоги своїм підлеглим.

Американська модель мотивації праці базується на підтримці підприємницької активності та збагачення найбільш активної частини населення. Основою цієї системи є оплата праці - модифікація погодинної системи оплати праці з нормованими завданнями, доповнені всілякими формами преміювання. На даний час в США практикується нова система оплати праці, сутність якої полягає в тому, що заробітна плата залежить не тільки від виробітку, а також від рівня зростання кваліфікації та кількості професій. Після освоєння додаткової професії працівник отримує певну кількість балів, набравши необхідну суму яких він може отримати передбачену надбавку до зарплати. Тобто при встановленні розміру заробітної плати визначальними факторами виступають число освоєних «одиниць кваліфікації», рівень майстерності за кожною з них, кваліфікація за освоєним спеціальностями. Перевагою даної системи є підвищення мобільності робочої сили на підприємстві, зростання задоволеності працею, усунення проміжних рівнів управління, скорочення загальної чисельності персоналу, в основному за рахунок робітників і майстрів. Велику увагу американці приділяють і підвищенню кваліфікації своїх працівників [5].

У Франції кращою нематеріальною мотивацією вважають гнучкий графік роботи (навіть дозволяється фріланс, що передбачає роботу вдома через мережу Інтернет). Не менш важливим французи вважають медичне і соціальне страхування за рахунок компанії, а також кредитування. Широкого розповсюдження у Франції отримало і корпоративне харчування [3, с. 82].

В Україні тема мотивації персоналу досліджується досить давно, саме тому її актуальність з кожним роком зростає. На сьогоднішній день багато українських компаній практично не приділяють уваги своїм співробітникам, не намагаються утримати їх, посилаючись на те, що незамінних спеціалістів не існує. Українські компанії іноді використовують в якості мотивації страх – співробітників лякають зменшенням заробітної плати, або ж взагалі звільненням.

Підприємствам нашої держави необхідно формувати культуру праці і певну систему цінностей, яка з часом може стати фундаментом створення національної моделі управління. Існуючі сучасні методи мотивації, які використовуються в Україні, дещо не відповідають зарубіжним стандартам, але тепер поступово висвітлюється вектор, згідно якого можна розвиватися в сфері мотивування персоналу. Але все ж наявні і позитивні приклади застосування мотиваційних моделей. Так, компанія «ВВН Україна» має досягнення в процесі побудови плану мотивації персоналу: найуспішнішим за підсумками півріччя працівникам відділу продажу, крім грошової премії надається можливість 3-годинної гри в боулінг або більярд. Також таких співробітників щомісяця нагороджують цінними подарунками. Крім того, переможець протягом 6 місяців може не дотримуватися в робочий час ділового дрес-коду і не відповідати на дзвінки керівництва після 18.00.

Інший приклад – компанія «МТС», яка організувала проект «Ліга чемпіонів МТС Україна» для заохочення працівників компанії, що досягли успіхів у своїх захопленнях (фотографією, альпінізмом, соціальними проектами тощо). Переможці отримали призи — незамінні для їхнього хобі предмети. У МТС Україна персонал преміюють за роботу над чужими помилками. В рамках спеціальної акції «Фото-quest/ Місто реклами» усі працівники МТС, які помічають якісь помилки в роботі, фотографують їх і розміщують знімки на корпоративному форумі. Їх нагороджують спеціальними призами. У такий спосіб здійснюється постійний моніторинг робочих процесів.

Однак, у більшості випадків вітчизняним підприємствам не вистачає практичного досвіду щодо врахування індивідуальних особливостей кожного окремого працівника в процесі мотивації.

Враховуючи вищезазначене, можна запропонувати наступні заходи щодо поліпшення систем мотивації праці на вітчизняних підприємствах:

- встановлення для працівників конкретно сформульованих та реальних цілей;
- систематичний аналіз успішно досягнутих працівниками цілей;
- створення прозорої системи оплати праці і оцінки персоналу;

- орієнтація на власні інтереси працівників, їх потреби у системі колективних, особистих і суспільних відносин;
- моніторинг ставлення персоналу до потенційних покращень умов роботи;
- створення атмосфери відкритого суперництва із регулярним підведенням підсумків змагання;
- заохочення ініціативи працівників;
- надання працівникам владних повноважень для проведення не виробничих заходів;
- залучення персоналу до розв'язання проблем, що вимагають нестандартного підходу [4, с. 35].

Нині все більша увага приділяється створенню нових та впровадженню в дію вже відомих методів стимулювання до праці. Мотивація кадрів відіграє надзвичайно важливу роль у досягненні економічних результатів діяльності організації, вона є рушійною силою на шляху досягнення мети. Саме позитивне і конструктивне стимулювання робітників і вдале мотивування до виробничої діяльності дає внутрішній поштовх для більш ефективної праці та функціонування підприємства взагалі. Через нераціональну систему стимулювання може постраждати не тільки підприємство, але і економічна система загалом, саме тому необхідно дуже ретельно і чітко формувати мотиваційне середовище в процесі управління персоналом організації.

Література:

1. Биканова О. Мотивація праці як важливий чинник забезпечення ефективного управління персоналом підприємства [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://conf-cv.at.a/forum/53-482-1>
2. Іванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С.Л.Іванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34-38.
3. Клименко М.П., Філатова О.О. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства/ М.П. Клименко, О.О. Філатова // Сталий розвиток економіки. – 2011. - №5 – С. 81 – 85.
4. Співак В.В. Мотивація як засіб ефективного менеджменту персоналу підприємств /В. В. Співак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №6, Т.2. – С. 178-181.

Bratishko Yu. S.

Ph.D. of pharmaceutical sciences, Associate Professor,

Posylkina O.V.,

Doctor of pharmaceutical sciences, Professor,
National university of pharmacy, Kharkov, Ukraine

MODERN REQUIREMENTS FOR MANAGERS OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE

Братішко Ю. С.

кандидат фармацевтичних наук, доцент,

Посилкіна О.В.

доктор фармацевтичних наук, професор

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО МЕНЕДЖЕРІВ ІЗ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

In article topical issues of the solution of problems of effective hiring and selection of managers on social responsibility and social development of the pharmaceutical enterprises in the conditions of introduction of systems of quality management are taken up. In article requirements to the managers of social responsibility shown by the Ukrainian pharmaceutical companies are investigated. Authors revealed features of formation of professional competence of managers on social responsibility in Ukraine.

Keywords: *manager, social responsibility, social development, pharmaceutical company.*

У статті висвітлено актуальні питання вирішення проблем ефективного найму, підбору та відбору менеджерів із соціальної відповідальності та соціального розвитку фармацевтичних підприємств в умовах впровадження систем менеджменту якості. У статті досліджені вимоги до менеджерів із соціальної відповідальності, які висувуються українськими фармацевтичними компаніями. Авторами виявлено особливості формування професійної компетентності менеджерів із соціальної відповідальності в Україні.

Ключові слова: менеджер, соціальна відповідальність, соціальний розвиток, фармацевтичне підприємство.

Останніми роками в Україні активно впроваджується та розвивається концепція соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу (СВФБ). 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. 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. СВФБ зводиться не тільки до реалізації соціальних програм для персоналу. Сучасні ФП активно приймають участь у реалізації екологічних проектів у місцях присутності, проводять соціально-культурні та оздоровчі заходи для місцевого населення, налагоджують відповідальні відносини з бізнес-партнерами і т.д.

Така масштабна соціально орієнтована діяльність вимагає професійного підходу до її планування та організації. Отже, виникають питання щодо того, хто на ФП має займатися управлінням соціально відповідальною діяльністю, як правильно підібрати персонал, до функціональних обов'язків якого будуть входити питання ефективного формування системи СВФБ, оцінки соціально відповідальної діяльності, її розвитку, проведення внутрішнього соціального аудиту та складання соціальної звітності тощо.

Так, нами встановлено, що лише на деяких провідних ФП України існують окремі посади менеджерів, яким у обов'язки включені питання управління соціально відповідальною діяльністю компанії. Найчастіше функції з управління соціально відповідальною діяльністю на сучасних ФП України виконують співробітники планових відділів, відділів кадрів та управління персоналом, управління якістю, відділів стратегії та розвитку, фінансово-економічних відділів, прес-центри, спеціалісти з комунікацій та PR-менеджери.

Сьогодні ж в Україні (згідно із Класифікатором професій від 01.03.2015) існують такі посади працівників, які мають займатися питаннями соціальної відповідальності (табл. 1).

Для визначення потреби у фахівцях із соціальної відповідальності та вимог роботодавців до посади фахівця з соціальної відповідальності у фармацевтиці, нами були проаналізовані 836 актуальних на вересень 2015 року вакансій, надані 31 аптечним закладом (частка вакансій 21 % із загальної кількості проаналізованих), 63 оптовими фармацевтичними фірмами (частка вакансій 56 %) та 22 промисловими фармацевтичними підприємствами (частка вакансій 23 %).

Аналіз проводився за даними таких провідних інтернет-сайтів з працевлаштування, як work.ua, rabota.ua, trud.ua, hh.ua, job.ukr.net, jobs.dou.ua, ain.ua, ua.jobrapido.com, job.morion.ua.

Нами виявлено, що тільки 17 вакансій (2 %) з проаналізованих 836 вакансій на досліджуваних ФП стосуються потреби у спеціалістах з управління соціально відповідальною діяльністю.

Таблиця 1

Професійні назви робіт стосовно питань управління соціальною відповідальністю фармацевтичних підприємств в Україні*

| Код Класифікатора професій | Професійна назва роботи |
|---|---|
| <i>Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)</i> | |
| 1210.1 | Керівник підприємства (установи, організації) охорони здоров'я (генеральний директор, директор, головний лікар та ін.) |
| 1412 | Менеджер (управитель) з природокористування |
| 1473 | Менеджер (управитель) у сфері надання інформації |
| 1474 | Менеджер (управитель) з питань регіонального розвитку |
| | Менеджер (управитель) із комунікаційних технологій |
| 1475.4 | Менеджер (управитель) із зв'язків з громадськістю |
| 1476.1 | Менеджер (управитель) з реклами |
| 1477.1 | Менеджер (управитель) з персоналу |
| 1482 | Менеджер (управитель) з громадської охорони здоров'я |
| 1483 | Менеджер (управитель) у соціальній сфері |
| 1493 | Менеджер (управитель) систем якості |
| 1494 | Менеджер (управитель) екологічних систем |
| 1496 | Менеджер (управитель) із соціальної та корпоративної відповідальності |
| 1499 | Менеджер (управитель) |
| <i>Професіонали</i> | |
| <i>Професіонали в сфері державної служби, аудиту, бухгалтерського обліку, праці та зайнятості, маркетингу, ефективності підприємництва, раціоналізації виробництва та інтелектуальної власності</i> | |
| 2149.2 | Інженер з якості |
| | Інженер із стандартизації та якості |
| | Аудитор систем якості |
| | Фахівець із стандартизації, сертифікації та якості |
| | Фахівець із якості |
| 2351.2 | Консультант з питань здорового способу життя |
| 2411.2 | Екологічний аудитор |
| 2412.2 | Експерт із соціальної відповідальності |
| | Експерт з регулювання соціально-трудових відносин |
| | Аналітик у сфері професійної зайнятості |
| | Економіст з праці |
| | Експерт з умов праці |
| | Професіонал з розвитку персоналу |
| | Інженер з нормування праці |
| | Інженер з організації праці |
| | Інженер з організації та нормування праці |
| | Інженер з підготовки кадрів |
| | Інженер з профадаптації |
| | Інструктор передових методів праці |
| | Профконсультант |
| | Страховий експерт з охорони праці |
| | Фахівець з аналізу ринку праці |
| | Фахівець з питань зайнятості (хедхантер) |
| | Фахівець з профорієнтації |
| 2419.2 | Фахівець із зв'язків з громадськістю та пресою |
| | Фахівець з раціоналізації виробництва |
| | Консультант з раціоналізації виробництва |
| | Консультант з ефективності підприємництва |
| | Інженер з організації керування виробництвом |
| | Фахівець з економічного моделювання екологічних систем |
| | Фахівець з ефективності підприємництва |
| 2419.3 | Державний соціальний інспектор |
| | Спеціаліст з питань кадрової роботи та державної служби |
| 2446.2 | Соціальний аудитор |
| | Фахівець із соціальної роботи |
| | Фахівець-організатор соціально-побутового обслуговування |

* Складено авторами згідно Національного класифікатора України, класифікатору професій від 01.03.2015 р.

Основними функціональними обов'язками фахівців із соціальної відповідальності за вимогами фармацевтичних роботодавців є:

- розробка та впровадження стандарту соціальної відповідальності компанії;
- соціальне планування та планування програм соціальної відповідальності;

- участь у формуванні стратегії підприємства (деякі фармацевтичні компанії у функціональні обов'язки включають розробку не тільки національної, але й міжнародної стратегії підприємства);
 - участь у формуванні товарної та цінової політики підприємства;
 - оптимізація бізнес-процесів компанії;
 - побудова внутрішніх комунікацій між усіма підрозділами компанії;
 - підготовка пропозицій щодо підвищення конкурентоспроможності компанії у співпраці з відділом продажів;
 - реалізація програм соціальної відповідальності;
 - участь у створенні політик і програм у галузі соціальної відповідальності;
 - розробка та впровадження єдиної комунікації з соціальною відповідальністю: ключові повідомлення, презентації, документи для суспільних організацій тощо;
 - PR-підтримка соціальної діяльності підприємства;
 - формування та налаштування регулярного випуску публічних соціальних (нефінансових) звітів;
 - представлення інтересів компанії та здійснення взаємодії з великими громадськими організаціями та партнерами;
 - підготовка інформації для регулярного соціального звіту;
 - організація участі компанії в форумах і конференціях по темі корпоративної соціальної відповідальності, спорту і стратегічних проектів;
 - взаємодія з експертним співтовариством по лінії корпоративної соціальної відповідальності з метою підвищення рівня інформованості цільових аудиторій;
 - формування кола лояльних компаній ЗМІ серед галузевих, суспільно-політичних, ділових, гляансових і спеціалізованих видань, телебачення та радіо по темі корпоративної соціальної відповідальності;
 - співпраця зі стейкхолдерами компанії (побудова і підтримка відносин в рамках корпоративної соціальної відповідальності);
 - організація участі компанії у форумах і конференціях за тематикою соціальної відповідальності;
 - аналіз нефінансових ризиків, пов'язаних з діяльністю компанії, розробка заходів щодо попередження таких ризиків;
 - розробка та впровадження системи моніторингу ефективності діяльності компанії в сфері соціальної відповідальності;
 - аналіз зовнішнього PR-середовища: у розрізах партнерів, конкурентів, соціальних та політичних аспектів тощо;
 - розробка річного бюджету програм соціальної відповідальності та управління бюджетом PR-компаній;
 - організація та несення відповідальності за терміни та якість роботи підрядників у PR-проектах;
 - організація та несення відповідальності за PR-архів підприємства;
 - розробка та реалізація програм внутрішнього PR – у тісній співпраці з HR-відділом;
 - налаштування системи збору та аналізу нефінансових даних про діяльність у сфері соціальної відповідальності;
 - проведення системного аналізу результатів і зібраних даних;
 - реорганізація існуючої системи надання благодійної допомоги;
 - надання методичної та консультативної підтримки у сфері соціальної відповідальності співробітникам компанії;
 - формування концепції, ідеї для внутрішнього корпоративного видання;
 - популяризація бренд компанії;
 - регулярний моніторинг інформаційного поля (конкурентне середовище, експертні групи, ЗМІ та інші), аналіз інших досліджень з метою вироблення ефективних програм, оцінки обізнаності цільових груп про відповідальність компанії;

- підготовка інформації для інтернет-ресурсів компанії (корпоративний сайт, сайти проектів);

- аналіз ринку;
- створення рекламних та презентаційних матеріалів;
- проведення презентацій;
- вміння вибудовувати відносини з бізнес-партнерами;
- медіа-планування;
- формування позитивного іміджу компанії;
- організація прес-конференцій;
- ведення корпоративного дайджесту для співробітників;
- підготовка та реалізація PR-активностей;
- підготовка статей та інтерв'ю для публікацій;
- підготовка та реалізація івент-заходів;
- «розкручування» і створення позитивної бізнес-репутації компанії через соціальні мережі та відеохостинги;
- взаємодія з провідними блогерами та профільними агенціями;
- підтримка та оновлення сайту компанії;
- аналіз результатів своєї діяльності.

Вимогами до посади фахівців із соціальної відповідальності ФП є:

➤ вища фармацевтична освіта та освіта в сфері економіки, PR, реклами, маркетингу, менеджменту, журналістики, філології, бажано додаткову освіту в напрямку соціальної відповідальності;

➤ досвід роботи на керівній посаді, посаді менеджера рецептурної групи або PR, найчастіше 2-3 роки (інколи досвід роботи ФП вимагають не нижчий за 5 років та обов'язковий досвід у сфері менеджменту проектів);

➤ презентабельний зовнішній вигляд;

➤ розуміння міжнародних стандартів корпоративного управління;

➤ розуміння специфіки ведення бізнесу в Україні;

➤ знання основних сучасних трендів і тенденцій PR;

➤ знання порядку планування, організації, контролю та аналізу різноманітних PR-заходів (PR-інструментів);

➤ вміння працювати в MS Office;

➤ бажаний досвід роботи журналістом або написання наукових або інших робіт;

➤ навички організації проектів;

➤ навички підготовки текстів / копірайтинг;

➤ навички публічних виступів;

➤ знання методів маркетингових комунікацій;

➤ високий ступінь відповідальності;

➤ вміння швидко приймати рішення і реагувати на нестандартні ситуації;

➤ грамотна усна і письмова мова;

➤ розвинені комунікативні навички;

➤ активна життєва позиція;

➤ цілеспрямованість;

➤ вміння працювати як в команді так і самостійно;

➤ пунктуальність;

➤ сумлінність;

➤ аналітичний склад розуму;

➤ креативність;

➤ амбіційність;

➤ самомотивація та орієнтація на результат;

➤ вміння мотивувати до соціального розвитку персонал компанії;

➤ вміння впливати на людей;

- прагнення до самоосвіти;
- стійкість до стресів;
- вміння працювати в умовах багатозадачності;
- лояльність;
- вільне володіння англійською мовою (у вимогах деяких фармацевтичних компаній це є невід'ємною умовою, без якої резюме кандидата на посаду навіть не розглядаються).

Умови праці, які пропонуються національними та закордонними ФП в Україні спеціалістам в сфері соціальної відповідальності:

- ✓ робота в сучасній системній компанії;
- ✓ соціальні гарантії згідно КЗпП;
- ✓ конкурентоспроможна заробітна плата;
- ✓ корпоративний мобільний зв'язок;
- ✓ внутрішнє та зовнішнє навчання і розвиток;
- ✓ цікаві проекти та завдання;
- ✓ професійний колектив;
- ✓ можливість реалізувати професійний потенціал;
- ✓ можливість працевлаштування людей з обмеженими можливостями (таку інформацію поширила лише одна фармацевтична компанія з усіх проаналізованих).

Тип зайнятості: повна зайнятість, повний день.

Що цікаво, то сучасні українські компанії на власних сайтах почали розміщувати свої вимоги до знань кандидатів на посаду фахівця (менеджера) з соціальної відповідальності. Так, на думку ФП, спеціаліст в сфері соціальної відповідальності повинен знати:

- філософію постійного удосконалення;
- міжнародні стандарти якості та належні фармацевтичні практики;
- міжнародні та національні стандарти і програмні документи з соціальної відповідальності;
- закони та нормативні акти України, що регламентують підприємницьку діяльність та соціально-трудова відносини;
- концепцію сталого розвитку;
- основи стратегічного управління;
- теорію аналізу інтересів сторін;
- стан і тенденції розвитку світової та національної економіки;
- методологію аналізу ринкового середовища та фармацевтичного ринку;
- основи екологічного менеджменту;
- перспективи та світові тенденції розвитку фармацевтичної технології;
- основи управління персоналом (наукову організацію праці, психологію управління, конфліктологію);
- застосування в менеджменті інформаційних технологій;
- основи проектного менеджменту;
- основи нейролінгвістичного програмування;
- основи управління командою та часом;
- статистичну звітність та бухгалтерський облік.

Необхідно відмітити і той факт, що жодна з проаналізованих фармацевтичних компаній, з урахуванням великої кількості вимог до кандидата, не вказала навіть діапазон пропонованої заробітної плати. Хоча за світовими даними, 80% спеціалістів у сфері соціальної відповідальності мають річну зарплату більш ніж \$60 000, 44,4% – від \$70 000 до \$110 000. При середньому рівні заробітної плати у фармацевції \$2 500 на рік [5], кандидат на посаду менеджера із соціальної відповідальності, за оцінками експертів, може розраховувати на зарплату на 20-30 % більшу за середній рівень. Але сумним залишається той факт, що сучасні українські фармацевтичні компанії не приділяють достатньої уваги розширенню соціального пакета навіть для залучення фахівців із соціальної відповідальності.

Отже, можна зробити висновки, що деякі ФП в Україні вже сформували свою точку зору щодо того, яким має бути фахівець із соціальної відповідальності, що є його функціональними обов'язками, якими знаннями та вміннями він має володіти.

Так, перспективами наших досліджень є створення системи організаційно-методичного забезпечення процесу управління соціально відповідальною діяльністю 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. Ку-басова // 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. Формування системи оцінки соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу / О. В. Посилкіна, Ю. С. Братішко, Г. В. Кубасова Клінічна фармація. – 2015. – Т. 19, №2. – С. 4-8.
4. Братішко, Ю. С. Розробка алгоритму формування системи соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств / Ю. С. Братішко // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – № 4. – 2015. С. 52-59.
5. hh.ua – сайт Дослідницького центру Міжнародного кадрового порталу.
6. Bratishko, Yu. S. The mechanism of formation pharmaceuticals social responsibility / Yu. S. Bratishko, O. V. Posylkina, G. V. Kubasova // Wirtschaft und Management: Theorie und Praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol. 1 - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – S. 182–188.
7. Bratishko, Yu. S. Modern state of personnel management in pharmaceutical enterprises / Yu. S. Bratishko, O. V. Posylkina, G. V. Kubasova // Institutionelle Grundlagen für die Funktionierung der Ökonomik unter den Bedingungen der Transformation: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol. 1 – Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2014. – 148-151 S.
8. Bratishko, Yu. S. Actual aspects of corporate social responsibility in pharmaceutical companies of Ukraine / Yu. S. Bratishko, O. V. Posylkina, G. V. Kubasova // Problems and trends of economics and management in the modern world. Proceedings of the International Conference. Bulgaria, Sofia, 21-23 December 2013. – Kirov: MCNIP, 2013, С. 18-23.

Buslaeva A.V.

Senior lecturer

Odessa National I.I. Mechnikov University, Ukraine

COLLECTIVE INVESTMENT OF FUNDS OF UKRAINE: CURRENT STATUS AND TRENDS OF DEVELOPMENT

Буслаева А.В.

старший преподаватель

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, Украина

КОЛЛЕКТИВНЫЕ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

The article describes the development of trends relatively to correct conduction of analytical research by quantity data of collective investment of funds of Ukraine in dynamic in connection with non-considering Crimea, Sevastopol and ATO in statistics reports in 2014. A comparison research of dynamics and structure of investment of funds of Ukraine are conducted in recent years. The evaluation of changes in quantity indicators is conducted. The main trends of their dynamics are identified.

Keywords: *collective investment of fund, specialized investment of funds, rates of growth, ratio, recreational center, sanatorium, pansionate.*

В статье рассмотрен вопрос относительно корректности проведения аналитического исследования по количественным показателям коллективных средств размещения Украины в динамике в связи с тем, что в статистической отчетности 2014 года не учитывается АР Крым, г. Севастополь, зона проведения АТО. Проведено исследование динамики и структуры коллективных средств размещения Украины за последние годы. Дана оценка произошедшим изменениям количественных показателей. Выявлены основные тенденции.

Ключевые слова: *коллективные средства размещения, специализированные средства размещения, темпы роста, удельный вес, база отдыха, санаторий, пансионат.*

Средства размещения занимают особое место в сфере туризма. В экономической литературе отмечается, что объем туристических потоков и, таким образом, поступления от

туризма зависят, прежде всего, от объема этой сферы деятельности и качества предоставленных услуг [1].

Коллективные средства размещения являются одним из источников данных о туристических потоках. Основными показателями туристических потоков является количество размещенных, в том числе, иностранцев, количество ночевков, проведенных приезжими в этих учреждениях, и средняя продолжительность пребывания в них [2].

Следует отметить, что на функционирование гостиничной и туристической индустрии значительно влияет экономический и общественно-политический кризисы в Украине, усиление налоговой и регуляторной нагрузки, резкое падение доходов населения, снижение деловой и туристической активности, рост цен на услуги и т.п. Поэтому, оценка состояния и выявление тенденций в развитии коллективных средств размещения приобретает в сегодняшних условиях особую актуальность.

Коллективные средства размещения являются объектом исследования многих ученых. Среди них можно выделить таких как: Галасюк С.С., Герасименко В.Г., Писаревский I.M., Подгорний А.З., Кузнецова Н.М., Милашко О.Г., Семенова К.Д., Влащенко Н.М. и других исследователей.

Целью статьи является анализ современного состояния и динамики системы коллективных средств размещения Украины в последние годы с выявлением основных тенденций.

В соответствии с Методологическими положениями по статистике туризма, в статистическую отчетность Украины в 2011 году была введена категория «Коллективные средства размещения» (далее сокращённо - КСР).

Как справедливо отмечает Милашко О.Г.: «Коллективные средства размещения стали рассматриваться как однородная статистическая совокупность. Ее однородность обусловлена основной общей целью всех КСР – размещение посетителей. До 2011 года каждый из типов КСР (гостиницы и аналогичные средства размещения, специальные средства размещения) рассматривался отдельно и характеризовался с помощью разных групп показателей. Нововведения 2011 года обусловили определенные трудности при осуществлении статистического исследования тенденций развития коллективных средств размещения из-за несравнимости во времени некоторых их характеристик» [3]. Так же, Милашко О.Г. отмечает, что до 2011 года для гостиниц, санаториев и других средств размещения не предполагалась отдельная форма отчетности для физических лиц – субъектов предпринимательской деятельности, то есть до 2011 года они не были охвачены сплошным статистическим наблюдением. Именно это обусловило несопоставимость практически всех характеристик коллективных средств размещения до 2010 года (включительно) и начиная с 2011 года. Так, в Украине количество гостиниц и аналогичных средств размещения на конец 2010 года, по данным официальных статистических источников, составляло 1731 заведение, а на конец 2011 года – уже 3162 заведения [3].

Отсюда можно сделать вывод о том, что сравнение показателей коллективных средств размещения и выявление тенденций изменения этих показателей возможны только начиная с 2011 года. По этой причине аналитическое исследование проводится нами по показателям деятельности коллективных средств размещения за 2011 - 2013 годы.

Считаем также, что при проведении аналитического исследования не корректно сопоставлять данные количественных показателей коллективных средств размещения за 2014 - 2015 годы с данными за 2011 - 2013 годов в связи с тем, что в 2014 - 2015 годах в статистической отчетности не учитываются данные по АР Крым, г. Севастополю и по зоне проведения антитеррористической операции (далее сокращённо - АТО). Поэтому считаем, что тенденции по количественным показателям коллективных средств размещения за 2014 - 2015 годы по Украине в целом, нужно анализировать отдельно. Сопоставление же показателей коллективных средств размещения за 2011 - 2014 годы с выявлением сложившихся тенденций, по нашему мнению, целесообразно проводить в региональном разрезе (за исключением регионов, где проводится АТО).

В соответствии со статистическими требованиями в Украине коллективные средства размещения распределяют на два типа:

- гостиницы и аналогичные средства размещения (гостиница, мотель, отельно - офисный центр, кемпинг, клуб с помещением для проживания, общежитие для приезжих, туристская база, горный приют, студенческий летний лагерь и другие места для временного размещения);

- специализированные средства размещения (санаторий, детский санаторий, пансионат с лечением, детское учреждение оздоровления круглогодичного действия, детский центр, санаторий-профилакторий, бальнеологическая больница, грязелечебница, дом отдыха, пансионат отдыха, база отдыха, оздоровительное учреждение 1 - 2 дневного пребывания) [4].

На протяжении 2011 - 2013 годов произошло значительное увеличение количества коллективных средств размещения Украины – с 5882 заведений в 2011 году до 6412 заведений в 2013 году (табл. 1).

Таблица 1

Динамика коллективных средств размещения Украины в 2011-2013 гг. *

| Годы | Коллективные средства размещения, всего единиц | | | | | |
|------|--|-----------------------------------|---|-----------------|--|-----------------|
| | Всего | | В том числе: | | | |
| | | | Отели и аналогичные средства размещения | | Специализированные средства размещения | |
| | Единиц | Темпы роста к предыдущему году, % | Единиц | Удельный вес, % | Единиц | Удельный вес, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2011 | 5882 | х | 3162 | 54 | 2720 | 46 |
| 2012 | 6041 | 102,7 | 3144 | 52 | 2897 | 48 |
| 2013 | 6412 | 106,1 | 3583 | 56 | 2829 | 44 |

* Источник: составлено автором по данным [5]

Темпы роста количества коллективных средств размещения составляли в 2012 году 102,7%, а в 2013 году – 106,1%. Причем, специализированные средства размещения составляли в общей структуре коллективных средств на протяжении 2011 - 2013 годов меньшую долю (в пределах от 44% в 2013 году до 48% в 2012 году).

На протяжении 2011 - 2013 годов происходило увеличение количества размещенных лиц с 7426,9 тыс. чел. в 2011 году до 8303,2 тыс.чел. в 2013 году (табл. 2).

Таблица 2

Динамика количества размещенных лиц Украины в 2011-2013 годах *

| Годы | Количество размещенных, тыс. чел. | | | | | |
|------|-----------------------------------|-----------------------------------|---|-----------------|--|-----------------|
| | Всего | | В том числе: | | | |
| | | | Отели и аналогичные средства размещения | | Специализированные средства размещения | |
| | Тыс. чел. | Темпы роста к предыдущему году, % | Тыс. чел. | Удельный вес, % | Тыс. чел. | Удельный вес, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2011 | 7426,9 | х | 4654,8 | 62,7 | 2770,1 | 37,3 |
| 2012 | 7887,4 | 106,2 | 4983,9 | 63,2 | 2903,5 | 36,8 |
| 2013 | 8303,2 | 105,3 | 5467,9 | 65,9 | 2835,3 | 34,1 |

* Источник: составлено автором по данным [5]

Темпы роста составили 106,2% и 105,3% соответственно по указанным годам. Причем, основной удельный вес размещенных лиц приходился на гостиницы и аналогичные средства размещения (62,7% - 65,9%). Удельный же вес количества размещенных в специализированных средствах размещения снизился с 37,3% в 2011 году до 34,1% в 2013 году.

Общее количество коллективных средств размещения в Украине в 2014 году составляло 4572 заведения (как юридических лиц, так и физических лиц-предпринимателей)

с количеством мест – 408 тыс. (без учета коллективных средств размещения в АР Крым, г. Севастополе и зоне проведения АТО). Причем, специализированные средства размещения (1927 единиц) составляли в структуре коллективных средств в 2014 году меньшую часть – 42% (табл. 3). Большинство посетителей коллективных средств размещения в Украине (70,3%) отдавали предпочтение гостиницам и аналогичным средствам размещения. Специализированные средства размещения приняли в 2014 году лишь 29,7% от общего количества размещенных лиц.

В структуре специализированных средств размещения Украины в 2014 году (табл. 4) самый большой удельный вес приходился на базы отдыха, другие заведения отдыха, кроме турбаз (70,9%), санаториев (9,7%), детских санаториев (6,1%), санаториев-профилакториев (6,1%), пансионатов отдыха (3,8%).

Таблица 3

Структура коллективных средств размещения Украины в 2014 году *

| Показатели | Количество коллективных средств размещения, единиц | Удельный вес, % | В них | | | |
|---|--|-----------------|--------------|-----------------|------------------------------------|-----------------|
| | | | мест, единиц | Удельный вес, % | Количество размещенных лиц, единиц | Удельный вес, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Всего | 4572 | 100,0 | 407975 | 100,0 | 5424040 | 100,0 |
| в том числе: | | | | | | |
| гостиницы и аналогичные средства размещения | 2645 | 58,0 | 135391 | 33,2 | 3813970 | 70,3 |
| специализированные средства размещения | 1927 | 42,0 | 272584 | 66,8 | 1610070 | 29,7 |

*Источник: составлено автором по данным [5]

Таблица 4

Анализ специализированных средств размещения Украины в 2014 году *

| Показатели | Количество ССР, единиц | Удельный вес, % | В них | | | |
|---|------------------------|-----------------|--------------|-----------------|----------------------------|-----------------|
| | | | Мест, единиц | Удельный вес, % | Количество размещенных лиц | Удельный вес, % |
| Специализированные средства размещения (ССР) | 1927 | 100,0 | 272584 | 100,0 | 1610070 | 100,0 |
| в том числе: | | | | | | |
| - санатории | 187 | 9,7 | 58527 | 21,5 | 544932 | 33,8 |
| - детские санатории | 117 | 6,1 | 17952 | 6,6 | 124704 | 7,7 |
| - пансионаты с лечением | 17 | 0,9 | 2863 | 1,1 | 17034 | 1,1 |
| - детские заведения оздоровления круглогодичного действия, детские центры | 16 | 0,8 | 5733 | 2,1 | 37418 | 2,3 |
| - санатории-профилактории | 118 | 6,1 | 17407 | 6,4 | 99899 | 6,2 |
| - бальнеологические больницы, грязелечебницы, бальнеогрязелечебницы (включая детские) | 3 | 0,2 | 690 | 0,2 | 3187 | 0,2 |
| - дома отдыха | 17 | 0,9 | 1470 | 0,5 | 10396 | 0,6 |
| - пансионаты отдыха | 73 | 3,8 | 15836 | 5,8 | 71149 | 4,4 |
| - базы отдыха, другие заведения отдыха (кроме турбаз) | 1367 | 70,9 | 150828 | 55,3 | 697100 | 43,3 |
| - оздоровительные заведения 1 - 2 дневного пребывания | 12 | 0,6 | 1278 | 0,5 | 4251 | 0,4 |

*Источник: составлено автором по данным [5]

Удельный вес других специализированных средств размещения составлял в структуре менее 1% по каждому виду заведений (табл. 4): в пансионатах с лечением (0,9%), детских заведениях оздоровления круглогодичного действия, детских центрах (0,8%), бальнеологических больницах, грязелечебницах, бальнеогрязелечебницах, включая детские (0,2%), домах отдыха (0,9%), оздоровительных заведениях 1-2 дневного пребывания (0,6%).

По количеству мест, самый большой удельный вес среди специализированных средств размещения в 2014 году занимали базы отдыха, другие заведения отдыха, кроме турбаз (55,3%), санаториев (21,5%), детских санаториев (6,6%), санаториев-профилакториев (6,4%), пансионатов отдыха (5,8%), детских заведений оздоровления круглогодичного действия, детских центров (2,1%), пансионатов с лечением (1,1%). Удельный вес мест в других специализированных средствах размещения составлял в структуре не более 0,5% по каждому виду заведений: в домах отдыха (0,5%), оздоровительных заведениях 1-2 дневного пребывания (0,5%), бальнеологических больницах, грязелечебницах, бальнеогрязелечебницах, включая детские (0,2%).

По количеству размещенных отдыхающих преобладают: базы отдыха, другие заведения отдыха, кроме турбаз (43,3%), санатории (33,8%), детские санатории (7,7%), санатории-профилактории (6,2%), пансионаты отдыха (4,4%), детские заведения оздоровления круглогодичного действия, детские центры (2,3%), пансионаты с лечением (1,1%). Удельный вес других видов специализированных средств размещения составлял в структуре менее 0,6% по каждому виду заведений: в домах отдыха (0,6%), оздоровительных заведениях 1 - 2 дневного пребывания (0,4%), бальнеологических больницах, грязелечебницах, бальнеогрязелечебницах, включая детские (0,2%).

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Количество коллективных средств размещения Украины и количество размещенных в них лиц увеличивалось на протяжении 2011-2013 годов.

2. На протяжении 2011-2013 годов удельный вес гостиниц и аналогичных средств размещения в общем количестве коллективных средств размещения Украины увеличивается. В это же время, несмотря на увеличение количества специализированных средств размещения, их удельный вес в общем количестве коллективных средств размещения Украины, а также количество размещенных в них лиц снижается.

3. В 2014 году сеть коллективных средств размещения в Украине насчитывала 4572 заведения (юридических лиц и физических лиц-предпринимателей) с количеством мест – 408 тыс. (без учета коллективных средств размещения в АР Крым, г. Севастополе и зоне проведения АТО).

4. Специализированные средства размещения составляли в структуре коллективных средств размещения Украины в 2014 году 42% (1927 заведений).

5. Большинство посетителей коллективных средств размещения в Украине (70,3%) в 2014 году отдавали предпочтение гостиницам и аналогичным средствам размещения. Специализированные средства размещения приняли в 2014 году лишь 29,7% от общего количества размещенных лиц.

6. В структуре специализированных средств размещения Украины в 2014 году самый большой удельный вес приходится на базы отдыха (70,9%), санатории (9,7%), детские санатории (6,1%), санатории-профилактории (6,1%), пансионаты отдыха (3,8%). Все другие специализированные средства размещения составляют в структуре менее 1%.

7. По количеству мест, самый большой удельный вес в 2014 году занимали базы отдыха, другие заведения отдыха, кроме турбаз (55,3%), санатории (21,5%), детские санатории (6,6%), санатории-профилактории (6,4%), пансионаты отдыха (5,8%), детские заведения оздоровления круглогодичного действия, детские центры (2,1%), пансионаты с лечением (1,1%). Удельный вес мест в других специализированных средствах размещения составлял в структуре не более 0,5% по каждому виду заведений.

8. По количеству размещенных лиц в 2014 году преобладают базы отдыха, другие заведения отдыха, кроме турбаз (43,3%), санатории (33,8%), детские санатории (7,7%),

санатории-профилактории (6,2%), пансионаты отдыха (4,4%), детские заведения оздоровления круглогодичного действия, детские центры (2,3%), пансионаты с лечением (1,1%). Удельный вес других видов специализированных средств размещения составлял в структуре менее 0,6%.

Литература:

1. Підгорний А.З. Статистика туризму: навчальний посібник / А.З. Підгорний, О.Г. Милашко. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – 204 с.
2. Милашко О.Г. Колективні засоби розміщування як об'єкт статистичного вивчення / О.Г. Милашко // Вісник соціально-економічних досліджень: Зб. наук. пр. / Гол. ред. М.І. Зверяков; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2014. – Вип. 2 (53). – С. 202 - 206.
3. Милашко О.Г. Дослідження туристичних потоків за даними засобів розміщування / О.Г. Милашко // Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях: Міжнародна науково-практична конференція (24-25 квітня 2014 року). – Одеса: ОНЕУ, 2014. – С. 15 - 18.
4. Класифікація видів економічної діяльності – 2010: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html.
5. Офіційний Веб-сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

Volotkovs'ka Y.O.

Assistant of professor

National Mining University

IMPACT OF RENT TAXES ON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TECHNOGENIC DEPOSITS

Волотковська Ю.О.

асистент

ДВНЗ «Національний гірничий університет»

ВПЛИВ РЕНТНИХ ПЛАТЕЖІВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ТЕХНОГЕННИХ РОДОВИЩ

The article is considered the impact of taxes and permit system in Ukraine on the investment attractiveness of the development of man-made deposits. The analysis is given by accounting by the income and expenses when assessing the value of technogenic deposit in order to acquire a permit for the extraction of minerals from rocks waste heap.

Keywords: estimation of technogenic deposits, permit for mineral extraction, profitability, income, costs, taxes

У статті розглянуто вплив податкової та дозвільної системи України на інвестиційну привабливість розробки техногенних родовищ. Дається аналіз доходної та видаткової складових при оцінці вартості техногенного родовища з метою покупки дозволу на видобуток корисних копалин.

Ключові слова: оцінка техногенного родовища, дозвіл на видобуток корисних копалин, прибутковість, дохід, витрати, податки

На сучасному етапі в законодавстві України податкові витрати за користування різноманітними ресурсами діляться на рентні та ресурсні платежі. При цьому в рентні платежі включається платіж за використання надр як при видобутку корисних копалин, так і для інших цілей, виплати за транспортування нафти, газу та природного аміаку, а також за цільову надбавку за постачання газу [1]. В ресурсні платежі включається виплати за використання і споживання води, лісові ресурси і радіочастотний простір.

В окрему групу підпадають екологічні податки, платіж за отримання лімітів на забруднення, ліцензії та спеціальні дозволи на певні види діяльності у сфері використання природних ресурсів.

Слід мати на увазі, що сплата всіх ресурсних і рентних платежів не звільняє гірничодобувні підприємства від всіх інших податків та зборів, які вони повинні сплачувати відповідно до встановленої для них системи оподаткування. Таким чином, користувачі надр існують у двох правових режимах оподаткування:

а) у загальному, де вони сплачують податки, як і всі інші суб'єкти господарювання;

б) у спеціальному, де вони виступають суб'єктами спеціальних, тільки для них властивих податків і платежів.

Перші носять загально встановлений характер, другі впливають завдяки специфіці господарської діяльності.

Породні відвали, які в даний момент знаходяться на балансі державних шахт при їх закритті, продовжуватимуть утримуватися за кошти держави, а при приватизації не можуть становити інвестиційний інтерес для приватних інвесторів. Оскільки вимагають регулярних витрат на їх обслуговування.

Згодом землі, прилеглі до териконів, стають все менш придатними як для ведення житлового будівництва, так і для вирощування сільськогосподарських культур через отруєння ними прилеглих водойм, у які вимиваються опадами шкідливі домішки, що містяться у відвалах. Податкова політика держави повинна сприяти залученню інвестицій для повної утилізації техногенних родовищ. У довгостроковій стратегії це принесе поліпшення екологічної обстановки регіону, а в короткостроковій - допоможе частково вирішити проблему нестачі ресурсів.

При діючій податковій політиці та дозвільній системі в Україні гірниче підприємство - користувач надр, на сам перед, придбає спеціальний дозвіл на видобуток корисних копалин, а в деяких видів корисних копалин ліцензію (дорогоцінних і напівдорогоцінних каменів) ще й ліцензію [2]. Для придбання спецдозволу на видобуток з природного родовища надрокористувач повинен приймати участь в аукціоні, на якому початкова ціна продажу дозволу базується на вартості запасів корисних копалин родовищ. Ця вартість обчислюється на строк дії спецдозволу відповідно до затвердженої законодавством методики [3], та складає не менш 2% оціненої вартості запасів родовища за формулою чистого дисконтованого доходу (NPV):

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{[(D_t - B_t) - \Pi_t] + A_t}{(1 + E_t)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1 + E_t)^t} \quad (1)$$

де E - норма дисконту, розраховану виходячи з облікової ставки Національного банку України; D_t - річний дохід (виручка) від реалізації товарної продукції в t -му році; B_t - експлуатаційні витрати в t -му році, включаючи амортизаційні відрахування; Π_t - розмір податків в t -му році, які входять до експлуатаційних витрат (наприклад, рентні платежі, податок на землю); A_t - амортизаційні відрахування в t -му році; K_t - капітальні вкладення в промислове будівництво в t -му році, включаючи придбання геологічної інформації; T - термін користування надрами родовища для геологічного вивчення та/або видобутку корисних копалин.

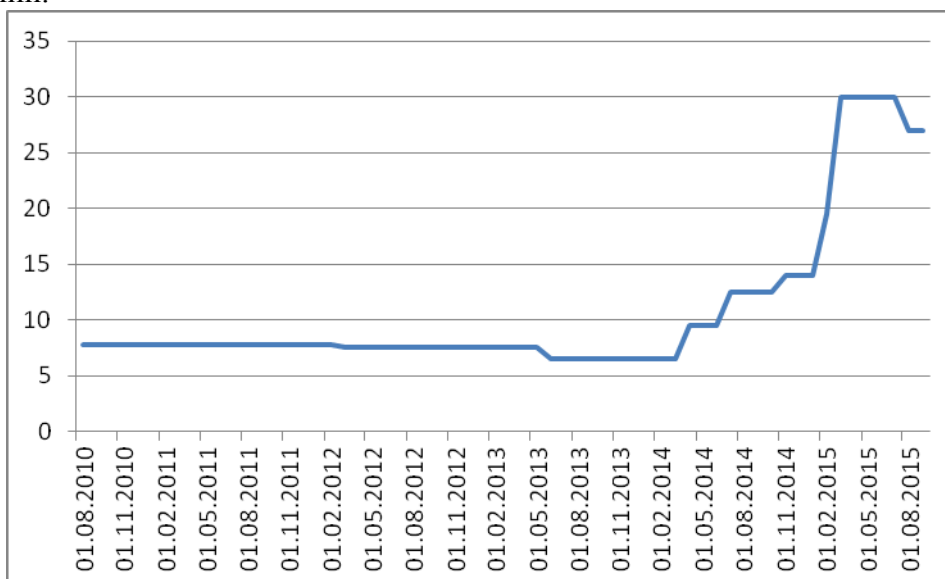


Рис. 1. Динаміка росту облікової ставки НБУ 2010-2015 рр.

Таким чином, визначення вартості запасів здійснюється з урахуванням експлуатаційних витрат, капітальних вкладень і доходів, що розраховуються за роки

розробки родовища корисних копалин. Ставка дисконту, що застосовується для визначення вартості ресурсів, на сучасному етапі дорівнює обліковій ставці Нацбанку. При тому за останні 2 роки відбувся значний стрибок облікової ставки (див рис.1) і при оцінці будь-якого родовища сьогодні ставка дисконту закладає 27%, що в декілька разів перевищує світові ставки.

При цьому при видобутку корисних копалин з порід терикону не передбачено ні яких понижуючих коефіцієнтів на етапі оцінки. Єдиним позитивним моментом для техногенного родовища в законодавстві України є той факт, що власник природного родовища, на балансі якого знаходиться терикон, може придбати дозвіл без аукціону, але при цьому стартова ціна для нього визначається на загальних підставах.

Умовної пільгою по рентних платежах для техногенних родовищ можна вважати понижуючий коефіцієнт при розрахунку рентного податку для техногенного родовища (коефіцієнт дорівнює 0,5). Сам рентний платіж розраховується за двома формулами: по розрахунковій або по фактичній вартості. При цьому надрокористувач повинен сплачувати у бюджет більший із двох величин рентного податку.

Фактична вартість одиниці кожного виду корисної копалини ($B_{к.к.}$) розраховується за формулою:

$$B_{к.к.} = \frac{D}{V_{к.к.}} \quad (2)$$

де D – сума доходу, отриманого від реалізації видобутої корисної копалини; $V_{к.к.}$ – обсяг відповідного виду корисної копалини.

Для обчислення рентної плати по розрахунковій вартості одиниці об'єму корисної копалини використовується формула:

$$Ц = \frac{B \times (1 + ROI)}{V_{\phi}} \quad (3)$$

де B – сума експлуатаційних витрат; ROI – коефіцієнт рентабельності гірничодобувного підприємства, обчислений з формули NPV (1); V_{ϕ} – фактичний обсяг видобутих корисних копалин.

Рентна плата за користування надрами при видобутку корисної копалини розраховується по більший із двох величин але з урахуванням коригувального коефіцієнту, про який було сказано вище ($k = 0,5$ для техногенного родовища)на :

$$П_{к.к.} = V_{\phi} \times B_{к.к.} \times c \times k \quad (4)$$

або

$$П_{к.к.} = V_{\phi} \times Ц \times c \times k \quad (5),$$

де c – величина ставки плати за надра у відсотках; k – коригувальний коефіцієнт, про який було сказано вище ($k = 0,5$ для техногенного родовища).

Зауважимо, що у формулі (3) бере участь коефіцієнт рентабельності (ROI), який передбачає компенсацію частини прибутків гірничодобувного підприємства на користь держави за надані в користування надра.

Звідси випливає, що гірничодобувне підприємство сплачує податок з доходу трічі: перший раз авансом – при придбанні спецдозволу, а другий – при сплаті рентних платежів за користування надрами при видобутку корисних копалин, третій – при сплаті податку на прибуток на загальній системі оподаткування. Причому реальна прибутковість гірничодобувного підприємства стає значно нижче від той, що була розрахована на початковому етапі. Це обумовлюється тим, що сума прибутку, як різниця між доходом та витратами або у вигляді коефіцієнта рентабельності присутня у всіх розрахунках.

У разі порушення добувним підприємствами строку регулярної повторної геолого-економічної оцінки запасів корисних копалин ділянки надр застосовується коефіцієнт рентабельності, що дорівнює трьом обліковим ставкам НБУ. Якщо добувне підприємство не має коштів для своєчасної повторної оцінки техногенного або природного родовища, яку воно повинно проводити як мінімум кожні 5 років, то коефіцієнт рентабельності ROI у

формулі (3) повинен дорівнювати 84%. Так протягом 2008-2014 років консолідовані збитки ДП «Львіввугілля» становили від 50 до 66% від складу загальної собівартості. Такі незадовільні техніко-економічні показники були викликані низькою потужності (в 2,5 рази нижче проектної) та завдяки використанню існуючої податкової системи, яка не дозволяє ні продати терикони, ні почати їх розробляти без проведення відповідної оцінки та придбання спецдозволу.

На сучасному етапі в деяких випадках та для різних корисних копалин початкова ціна спецдозволу може стартувати з 10% оціненої вартості [4], а при обліковому коефіцієнті рентабельності 27%, ставці податку на прибуток 18% гірничодобувне підприємство повинно сплатити більше 50% прибутку у вигляді податків та дозволів у бюджет країни. Вірогідно, що дана дозвільна система з діючою податковою політикою спрямована на раціональне використання надр, але при цьому українські добувні підприємства стають самими неконкурентними на ринку Європейського союзу, а діюча дозвільна система робить їх інвестиційне непривабливими для іноземних інвесторів.

Для підвищення інвестиційної привабливості техногенних родовищ необхідно розбити такий принцип формування всіх рентних платежів, щоб господарська діяльність надкористувача характеризувалась більш інвестиційне привабливим рівнем прибутку, та дозволяла при використанні всіх екологічних вимог при розробці терикону виймати із вміщуючих порід максимальну кількість корисних домішок, що дозволить раціонально і повністю утилізувати терикон.

Вдосконалення системи оподаткування є однією з найбільш важливих і актуальних завдань у сфері державного регулювання добувної промисловості. Впровадження основ раціональної податкової політики має забезпечити баланс інтересів держави і господарюючих суб'єктів галузі. При цьому під інтересами держави слід розуміти не тільки короткострокові фіскальні інтереси, пов'язані з процесом наповнювання державного бюджету вищого рівня, але, насамперед, інтереси стратегічні, що впливають на енергетичну безпеку держави. Все це різко посилює значимість стимулюючої функції ресурсних та рентних платежів та перетворює ці податки в інструмент, що буде сприятимуть не тільки проведенню не геологорозвідувальних робіт та введенню нових родовищ, але в проблемі розробки техногенних родовищ з метою їх повної утилізації податкова система повинна сприятимуть поліпшенню екологічного становища у регіоні.

Література:

1. Податковий кодекс України, затверджений наказом ВР України, від 02.12.2010 № 2755-VI "[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>
2. Закон Верховної Ради України від 01.06.2000 р. № 1775-III "Про ліцензування певних видів господарської діяльності"[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>
3. Методика визначення початкової ціни продажу на аукціоні спеціального дозволу на право користування надрами, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 15.10.2004 р. № 1374 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>
4. Методика визначення вартості запасів і ресурсів корисних копалин родовища або ділянки надр, що надаються у користування, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 р. N 1117 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>

Gil'orme T.V.

Candidate of Economic Sciences, Ph.D. in Economics,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO IMPLEMENTING THE MODELS OF HUMAN RESOURCES COST ACCOUNTING

The article is devoted to the methodological aspects of enterprise staff costs accounting considering the model of resource utility and the theory of opportunity costs. A comparative analysis of personnel costs accounting models is conducted, including: assets model ('cost model', 'chronological costs model') and utility models.

Keywords: *cost accounting, personnel (staff) costs, opportunity costs, phases of career cycle, development, efficiency.*

Traditional accounting practices consider solely the resources in the ownership of the enterprise. Since personnel, as a special type of resource, can be neither a property, nor a subject to proprietary rights, representatives of traditional accounting do not regard personnel as accounting unit – an asset (i.e. resources controlled by the enterprise resulting from past events, the utilization of which is expected to bring about certain economic benefits in the future [1]). Nonetheless, the personnel costs accounting is being continuously undertaken.

Assets of the economic entity are the result of the past operations or others events. Economic operators, as a rule, obtain the assets through purchasing or manufacturing; however, other operations and events are also generating assets [2]. It is namely the development of the personnel that allows extending the career pathway of the personality while developing its necessary properties under the effect of innovative technologies.

Applying the concept of personnel life cycle as a specific asset allows taking into consideration the most current trends in the formation of the new economy type, a knowledge-based one. Continuous development of the personnel throughout the whole life, acquisition of new knowledge and skills, maintenance of health and decent level of life are indispensable conditions for information society.

World practice incorporates two principal approaches to accounting and human resources assessment: assets model ('cost model', chronological costs model) and utility model.

Table 1

Peculiarities of implementing accounting models for human resources costs accounting

| № | Stages of implementation of costs accounting models | Assets model ('cost model', chronological costs model) | Resource utility model |
|---|---|---|---|
| 1 | Within accounting policy – development of auxiliary specific accounting methods (creation of the methodological platform) | Methodology of accounting for normative period of human capital depreciation. Methodology of calculating the normative period of human capital depreciation. Methodology of assessing net investments into human resources. Methodology of assessment of 'initial cost' (cost of acquisition), 'residual cost' (including depreciation costs), 'modernized' (after education and additional training) and other types of human resources costs. | Methodology of calculating the effect of personnel investments. Methodology of assessment of the payback period on human resources investments. Methodology of assessment of the rate of return on investments in human resources. |
| 2 | Internal system of management accounting is supplemented by additional accounts | Asset 'Net investments in human resources' / 'Human resources capital as intangible asset' Liability 'Allocation of costs for investment in human resources'. Profit and loss account 'Costs for human capital assets' (with corresponding sub-accounts: 'Costs for professional training', 'Costs for professional adaptation', etc.) | Asset 'Net investments in human resources' Liability 'Additionally invested human capital' Profit and loss account 'Costs for human capital assets' (with corresponding sub-accounts: 'Costs for professional training', 'Costs for professional adaptation', etc.) and 'Revenues from beneficial use of human capital' (with corresponding sub-accounts: 'Economic outcomes from the change in labor behavior of personnel', 'Costs for professional adaptation', 'Income on investment in human resources', etc.) |
| 3 | Development of internal (corporate) reporting with regard to the human capital assets | Balance for human resources (plan – quarterly, yearly, report – monthly). Social reporting (composition of costs and investments into human capital assets, investment patterns and investment results (economic and social efficiency)). | Balance of revenues and investments in human capital. Social reporting (composition of costs and investments into human capital assets, investment patterns and investment results (economic and social efficiency)). |

Source: own author's development

At the first stage, a corresponding methodological platform of accounting and human capital assessment is created (assessment of normative period of depreciation, net investment assessment, and value assessment), employing general and specific scientific principles, methods, instruments and tools. The second stage involves introduction of additional accounts to the internal system of management accounting with further addition of three accounts based on the principle of double

entry in accounting records: profit and loss account ‘Costs for human capital assets’ (sub-accounts contains cash basis method costs for development (professional, social), adaptation (professional, social), motivation and other costs concerning formation, utilization and reproduction of human capital); corresponding accounts in assets (‘Net investments in human resources’ / ‘Human capital as intangible asset’) and liabilities (‘Costs allocation for investment in human resources’).

The final stage sees the development of the internal (corporate) social reporting with regard to the human capital. Such development, in our view, must be formulated taking two directions into consideration: balance of human resources and social reporting. Within the balance of human resources, it is appropriate to separate stand-alone items (‘Formation’, ‘Utilization’, ‘Reproduction’). General social reporting of the enterprise can be presented as separate report (‘Social responsibility report’, ‘Report on corporate social responsibility’) as well as a constituent of the corporate report (‘Report on overall progress’, ‘Report on sustainable development’). In so doing, it is essential to carry out an assessment of economic and social efficiency of introducing the investments in the human capital as a basis for development of the strategy of comprehensive development of the enterprise in the prevention crisis management.

Nevertheless, the paradigm of ‘human capital equals enterprise costs’ provokes the company management to decrease the expenses for reproduction (primarily, social and professional development) of the personnel in the formation of the strategy of minimizing overall expenses, especially in crisis conditions.

For the purpose of leveling out the negative aftermath of the ‘cost’-based accounting model and providing human capital assessment there exists another model on the basis of resource utility – a utility accounting model in the personnel management of the business entity.

Basic distinctions in the stages of implementation of the resource utility model into the personnel management of the economic entity are: at the first stage an accounting methodology is introduced: effects of personnel investments, assessment of the payback period of the investment in human resources, assessment of the rate of return on investment in human resources, etc. depending on the development goals of the enterprise and existing personnel development programs; at the second stage – additional implementation of the account ‘Revenues from beneficial use of human capital’ (with corresponding sub-accounts: ‘Economic outcomes from the change in labor behavior of personnel’, ‘Costs for professional adaptation’, ‘Income on investment in human resources’, etc.)’. The last stage presupposes drawing up the balance of revenues and investments in human capital (in so doing, it is expedient to introduce 3 sections: investments, revenues and indexes of investments efficiency according to the methodology of the first stage.

Hence, corresponding to the alternative theory of costs, it will become necessary to incorporate two supplementary indexes: ‘life cycle’ costs (of the project) (LCC) and cost of delay (CoD).

It is imperative to reveal the peculiarities of the index of time estimates for return on investment in personnel development programs – the ‘life cycle’ costs of the project (LCC). Inclusion of all costs and savings that have been spent throughout the whole personnel ‘life cycle’ of the business entity is a possibility for assessment of projects profitability. This approach – ‘life cycle’ expenses (project or LCC) – can be accepted by the management of the enterprise as a clear antithesis to the necessary procedures of personnel termination in the event of non-conformity of functional responsibilities in the conditions of the rapid growth of technologies for minimizing overall costs of the enterprise. LCC is a labor- and time-consuming calculation to be made, however all the efforts of the enterprise are justified by the survival strategy. ‘Life cycle’ costs (LCC) help in estimating the net profit during the time of personnel development project implementation while taking into account all the primary costs and savings in the period of personnel active duty, discounted according to the current value of money. Ergo, additional issues (calculating the discount value, factors and rates of discounting, LCC) require detailed analysis. The paper proposes a formula for ‘life cycle’ costs (of project) (LCC) (taking into account the peculiarities of project (program) of personnel development) (formula 1):

$$LCC = In- S + M + R \quad (1)$$

where: LCC – ‘life cycle’ costs (for project); In – initial investment in human capital; S – residual value of the personnel as an asset for the date of expiry of normative period of asset depreciation; M – expenses for personnel throughout the period of the project (program); R – expenses for external rotation of the personnel.

Cost of delays (CoD) allows defining alternative scenarios ‘with project – without project’. There is herewith proposed a corrected formula for calculation of CoD (taking into account the peculiarities of project (program) of personnel development) (formula 2):

$$\text{CoD} = -(\text{Le} + \text{Lb}) + \text{In} \quad (2)$$

where: CoD – cost of delays; Lb – economic results of change in the labor behavior of personnel (personnel investment effect); Le – savings of personnel costs throughout the period of the project (program); In – initial investment in human capital.

Organizational and methodological approach to accounting of personnel costs as a specific enterprise resource stipulates the reformation of the methodology of accounting, specifically book-keeping – in the attempt to make it approach the international standards and principles, to take into consideration the experience of the most advanced market economy countries, such as the USA, in the formation of the accounting model for personnel within the system of management accounting as well as in the assessment of the efficiency of enterprise personnel formation, utilization and reproduction. Every specific economic entity, due to the peculiar features of its business operation and highly individual structural composition, can independently form an accounting model and human resources assessment model, using both as a firm basis for building enterprise development strategies as prerequisites for survival in crisis conditions.

Bibliography:

1. Концептуальна основа фінансової звітності. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://docviewer.yandex.ua/?url=ya-serp%3A%2F%2Fbuhgalter911.com%2FRes%2FMSFZ%2Fkoncept_MSFZ.pdf&c=55a75f8879e4
2. Експертна рада ПАРД/АФП з питань оподаткування, обліку та фінансової звітності. [Електронний ресурс]. – <https://docviewer.yandex.ua/?url=ya-serp%3A%2F%2Fwww.afp.org.ua%2Fassets%2Ffiles%2F5-aktivi.doc&c=55a7617fc21f>

Dedilova T. V.

candidate of economic sciences, associate professor
Kharkiv National Automobile and Highway University

DIFFUSION OF THE MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF ROAD ECONOMY ENTERPRISES AND ENTERPRISES BUILDING COMPLEX

Деділова Т. В.

к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ДИФУЗИЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

The article is devoted to the theoretical problems of development management enterprises of road economy by definite its key industry functioning features. Using of structural-and-logical approach and method of comparative analysis has allowed to identify the such list of areas of development enterprise of road economy, as the interrelation with the national economy. In article was proved that the contracting enterprise of road economy combines both characteristics of industrial construction enterprises and the service sector. The result of cross-border character of the development of enterprises requires an integrated approach to the study of factors and gives them specific features are not typical for most manufacturing companies.

Key words: *enterprise, management, development, directions, factors, road economy, construction sector*

В роботі удосконалено теоретичні основи управління процесом розвитку на підприємствах дорожнього господарства шляхом визначення його основних галузевих особливостей функціонування. Використання структурно-логічного підходу та методу порівняльного аналізу дозволило встановити такий перелік напрямів розвитку підприємств дорожнього господарства, як взаємозв'язок з національною економікою. Обґрунтовано, що підприємства дорожнього господарства поєднують в собі одночасно характерні риси промислових будівельних підприємств і підприємств сфери обслуговування. Наслідком цього є прикордонний характер напрямів розвитку таких підприємств, що викликає необхідність комплексного підходу до вивчення їх факторів, і надає їм специфічні риси, не характерні для більшості виробничих підприємств.

Встановлено, що характерні риси підприємств будівельного комплексу є присутніми в більшості напрямів розвитку, характерних для функціонування підприємств дорожнього господарства. Результати дослідження можуть бути використані підприємствами дорожнього господарства з метою удосконалення процесу управління їх розвитком.

Ключові слова: підприємство, управління, розвиток, напрями, фактори, дорожнє господарство, будівельний комплекс

Визначення типу розвитку підприємства дорожнього господарства є логічним результатом реалізації механізму ідентифікації факторів розвитку, що дозволяє спростити процес стратегічного управління останнім. Розвиток підприємств дорожнього господарства являє собою досить складний, різноспрямований і багатогранний процес, що має потребу в безперервному управлінні на засадах стратегічного менеджменту.

Класифікація факторів розвитку таких підприємств повинна враховувати специфіку їхньої діяльності:

- особливості функціонування на підрядному ринку;
- недостатнє фінансування, у більшості випадків, за рахунок державного бюджету;
- складність техніко-технологічного процесу ремонту й будівництва автомобільних доріг;
- наявність значної по масштабах нормативної бази, що регламентує виробничу діяльність підприємств дорожнього господарства [1, 2].

Форма й зміст розвитку підприємства дорожнього господарства визначаються новими комбінаціями факторів, які виникають, і тим, як вони здійснюються. Ці комбінації можуть бути результатом: нового будівельного виробництва; нового методу будівельного виробництва; освоєння нового підрядного ринку; одержання нового джерела необхідних ресурсів; проведення реорганізації тощо.

Згідно Класифікатора видів економічної діяльності України (КВЕД) [3] діяльність підприємств дорожнього господарства визначається за Секцією F «Будівництво»; Розділ 42 – вид економічної діяльності «Будівництво споруд»; Група 42.1 «Будівництво доріг і залізниць»; Клас 42.11 «Будівництво доріг і автострад»

В загальному вигляді Розділ 42 «Будівництво споруд» включає будівництво інженерних споруд: нове будівництво, ремонтні роботи, розширення та реконструкцію, зведення споруд зі збірних конструкцій на місці ведення робіт (не залежно від того, чи є ці конструкції власного виготовлення), а також будівництво тимчасових споруд. Сюди відносять будівництво важких конструкцій, таких як автостради, вулиці, дороги, мости, тунелі, залізниці, аеродроми, порти та інші водні споруди, іригаційні системи, промислові споруди, трубопроводи та лінії електропередач, відкриті спортивні комплекси тощо. Ці роботи здійснюють як за власний рахунок, так і за винагороду або на основі контракту. Частина робіт, а іноді всі види робіт можуть передаватися субпідряднику на умовах аутсорсингу.

В свою чергу, Клас 42.11 «Будівництво доріг і автострад» включає:

- будівництво автострад, вулиць, доріг, інших транспортних і пішохідних доріжок;
- укладання поверхонь вулиць, доріг, автострад, мостів або тунелів: асфальтування доріг; фарбування та маркування доріг;
- установлення аварійних загороджень, світлофорів та іншого подібного устаткування
- будівництво злітно-посадкових смуг [3].

Діяльність будівельних підприємств класифікується переважно як Секція F «Будівництво»; Розділ 41 – вид економічної діяльності «Будівництво будівель»; Група 41.2 «Будівництво житлових і нежитлових будівель»; Клас 41.20 «Будівництво житлових і нежитлових будівель».

Розділ 41 «Будівництво будівель» включає загальні та спеціалізовані роботи з будівництва усіх видів будівель. Ця діяльність включає нове будівництво, ремонтні роботи, розширення та реконструкцію, зведення будівель зі збірних конструкцій на місці ведення робіт (не залежно від того, чи є ці конструкції власного виготовлення), а також будівництво

тимчасових об'єктів. До цього розділу включають будівництво цілісних житлових комплексів, офісних будівель, магазинів та інших громадських і комунальних або сільськогосподарських будівель тощо.

Клас 41.20 «Будівництво житлових і нежитлових будівель» включає:

- будівництво всіх типів житлових будівель: одноквартирних будівель; багатоквартирних будівель, у т.ч. багатопверхових;
- будівництво всіх типів нежитлових будівель: будівель для промислового використання, наприклад, фабрик, заводів, майстерень, складальних цехів тощо; лікарень, шкіл, офісних будівель; готелів, магазинів, торговельних пасажів, ресторанів; будівель аеропортів; критих спортивних комплексів; гаражів, у т.ч. підземних; складів;
- будівель релігійного призначення;
- монтаж та установлення збірних конструкцій на будівельних майданчиках (не залежно від того, чи є ці конструкції власного виготовлення);
- реконструкцію, реставрацію та ремонт житлових будівель [3].

Таким чином, підрядні підприємства дорожнього господарства поєднують в собі одночасно характерні риси промислових будівельних підприємств і підприємств сфери обслуговування. Наслідком цього є прикордонний характер напрямів розвитку таких підприємств, що викликає необхідність комплексного підходу до вивчення їх факторів, і надає їм специфічні риси, не характерні для більшості виробничих підприємств.

Оскільки характерні риси підприємств будівельного комплексу є присутніми в більшості напрямів розвитку дорожніх підприємств, слід окремо зупинитися на таких принципових відмінностях, характерних для функціонування останніх:

- державній формі власності на автомобільні дороги загального користування та інженерні споруди на них;
- підпорядкованості структурних одиниць дорожнього господарства Державному агентству автомобільних доріг України;
- монополії ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги країни» на виконання робіт з поточного ремонту й експлуатаційного утримання автомобільних доріг;
- фінансуванні діяльності підприємств дорожнього господарства з загального фонду державного бюджету України за залишковим принципом відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік», а також змінами до Податкового та Бюджетного кодексів України;
- низькому рівні конкуренції, зумовленому функціонуванням на ринку, переважно, дочірніх підприємств ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України»;
- рухомому характері БМР з будівництва, реконструкції, ремонту та експлуатації автомобільних доріг;
- експлуатації автомобільних доріг загального користування здійснюється на безкоштовній основі, окрім проїзду великогабаритних та великовагових транспортних засобів;
- відсутності нарахування амортизаційних відрахувань на автомобільні дороги як об'єкти основних засобів, що постійно знаходяться в експлуатації й підлягають фізичній зношеності [1, 2].

Таким чином, згідно Класифікатора видів економічної діяльності України підприємства дорожнього господарства відносяться до Класу 42.11 «Будівництво доріг і автострад» Групи 42.1 «Будівництво доріг і залізниць» Розділу 42 «Будівництво споруд» Секції F «Будівництво». Діяльність будівельних підприємств визначається аналогічною секцією в межах Розділу 41 «Будівництво будівель» Класу 41.20 «Будівництво житлових і нежитлових будівель». Така класифікація зумовлює граничний характер будівельно-монтажних робіт по реконструкції, будівництву, ремонту та експлуатації автомобільних доріг загального користування, а також інженерно-технічних споруд з БМР капітального характеру в сфері будівництва житлових та нежитлових будівель.

Порівняльний аналіз основних напрямів розвитку підприємств будівельного комплексу та підприємств дорожнього господарства дозволив встановити наступний перелік напрямів: взаємозв'язок з національною економікою; нормативно-правове регулювання діяльності; ринок будівельно-монтажних робіт; фінансування; інноваційна діяльність; ресурсозбереження; виробнича діяльність; продукція. В межах такого переліку було виокремлено групи факторів, що знайшли відображення у вигляді певної класифікації за фінансово-економічною, інвестиційною, ресурсною, техніко-технологічною ознаками тощо.

У загальному випадку означені фактори розвитку можна об'єднати у дві групи: екстенсивні (фактори, що відображають збільшення кількості ресурсів виробництва) і інтенсивні (фактори, що відображають використання інновацій). Співвідношення екстенсивності й інтенсивності розвитку підприємства дорожнього господарства виражається в показниках використання його виробничих і фінансових ресурсів.

Література:

1. Шинкаренко В.Г. Галузеві особливості розвитку дорожнього господарства / В.Г. Шинкаренко, М.М. Бурмака // Економіка транспортного комплексу. – Х.: ХНАДУ. – 2011. – Вип. 18. – С. 143-153.
2. Парфьонова А.А. Сучасний стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / А.А. Парфьонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua>
3. Класифікація видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.evrovекtor.com/kved/2010/>

Derenskaya Y.N.

Ph.D., Associate Professor

National University of Pharmacy, Ukraine

FORMING OF PORTFOLIO OF PROJECTS WITH USING OF CRITERIA VALUE, RISK, EFFICIENCY

Деренська Я.М.

к.е.н., доцент

Національний фармацевтичний університет, Україна

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛІВ ПРОЄКТІВ З УРАХУВАННЯМ КРИТЕРІЇВ ВАРТОСТІ, РИЗИКУ, ЕФЕКТИВНОСТІ

The article says about approach to a portfolio of projects construction using REV-diagram. It allows carrying out the choice of the portfolio of projects for criteria of value, efficiency and risk in relation to combining of components within the limits of different variants of the project.

Key words: project, portfolio of projects, REV-diagram.

У статті розглянуто підхід до формування портфеля проєктів за допомогою РЕВ-діаграми. Це дозволяє здійснити вибір портфеля проєктів за критеріями вартості, ефективності та ризику щодо комбінування компонентів у межах різних варіантів проєктних портфелів.

Ключові слова: проєкт, портфель проєктів, РЕВ-діаграма.

Практика мультипроєктного управління в умовах фармацевтичного виробництва набуває все більшого поширення через необхідність одночасного врахування багатьох критеріїв при формуванні та реалізації портфелів проєктів. В умовах значної конкуренції та високих темпів зростання фармацевтичного ринку забезпечення достатнього рівня розвитку потребує від виробника фармацевтичної продукції вирішення проблем максимізації віддачі від здійснення інноваційно-інвестиційних проєктів з урахуванням обмеження фінансування і зростання ризикованості вкладень. Поступовий перехід до проєктного управління актуалізує питання використання відповідних методик та інструментів проєктного менеджменту [1].

Метою дослідження є обґрунтування варіантів формування портфеля проєктів та надання рекомендацій щодо доцільності їх реалізації на прикладі одного з провідних фармацевтичних підприємств України.

Світова практика управління проєктним портфелем розглядає такі підпроцеси: ідентифікація, категоризація, оцінка, відбір проєктів, визначення пріоритетів, балансування портфеля, авторизація проєктів, підготовка звітів, управління змінами [2, с. 23-41]. У межах планування проєктного портфелю було досліджено сім проєктів, ідентифікація яких

полягала у визначенні сутності та особливостей впровадження кожного з них з врахуванням специфіки підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика проектів

| Показник | Проект 1 | Проект 2 | Проект 3 | Проект 4 | Проект 5 | Проект 6 | Проект 7 |
|------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Прибуток, тис. дол. | 45936 | 17432 | 7180 | 21242 | 4533 | 5207 | 6867 |
| Інвестиційні кошти (ІС), тис. дол. | 24438 | 10808 | 5023 | 10489 | 3215 | 3857 | 5511 |
| Строк реалізації, р. | 10 | 7 | 5 | 7 | 5 | 6 | 8 |
| NPV, тис. дол. | 10680 | 1402 | 1059 | 5362 | 591 | 1706 | 2010 |
| PI | 1,64 | 1,18 | 1,24 | 1,62 | 1,19 | 1,17 | 1,31 |
| DPP, р. | 6,1 | 6 | 4 | 4,3 | 4,22 | 5,1 | 6,8 |
| IRR, % | 21,61 | 22,71 | 23,05 | 22,33 | 22 | 20,09 | 21,5 |
| ROI | 1,88 | 1,61 | 1,43 | 2,02 | 1,41 | 1,35 | 1,25 |

Підпроцес категоризації, тобто об'єднання компонентів портфеля у однорідні групи з єдиними цілями та критеріями оцінки, виявив розподіл розглянутих проектів за чотирма категоріями: збільшення ринкової частки, поліпшення процесів, вимоги до ведення бізнесу. Оцінка проектів полягала у визначенні ключових показників ефективності: чистої поточної вартості (NPV), дисконтованого строку окупності (DPP), індексу рентабельності (PI), внутрішньої норми окупності (IRR), прибутковості інвестицій (ROI) [3, с. 58-63]. Для відбору проектів використано однокритеріальні моделі (за критеріями NPV і ROI) з врахуванням обмеження фінансування [4, с. 27-30] та скорингову модель за всіма характеристиками проектів. Використання багатокритеріальної моделі оцінки проектів дозволило визначити пріоритетність компонентів і залишити для подальшого розгляду проекти 1-4.

З метою розробки рекомендацій щодо варіантів формування проектного портфелю запропоновано використати РЕВ-діаграму (ризик, ефективність, вартість) [5], яка являє собою варіант розв'язку задачі про ранець [6, с. 10-17]. Для оцінки ризикованості проектів використовуються такі показники: визначений експертами R-ризик; надійність (різниця між 1 та рівнем R-ризиком); відносний ризик – V-ризик (відношення R-ризиком окремого проекту до сумарного R-ризиком набору проектів). Комбінування варіантів компонентів портфелів дозволяє розглядати п'ятнадцять наборів проектів (табл. 2).

Таблиця 2

Результати розрахунку значень показників реалізації портфелів проектів з врахуванням V-ризиків

| Проекти | | 1 | 2 | 3 | 4 | Координата точки | | Позначення точки | | |
|----------------|---|--|-------|-------|-------|--|------------|------------------|------------|-------------|
| | | | | | | Сукупний V-ризик | Сукупні ІС | Сукупний V-ризик | Сукупні ІС | Сукупна NPV |
| ІС, тис. дол. | | 24438 | 10808 | 5023 | 10489 | | | | | |
| NPV, тис. дол. | | 10680 | 1402 | 1059 | 5362 | | | | | |
| V-ризик | | 0,135 | 0,27 | 0,406 | 0,189 | | | | | |
| Точка, і,к | | Матриця відповідності портфелів наборам проектів | | | | Значення показників портфелів проектів | | | | |
| | і | к | | | | | | | | |
| 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0,135 | 24438 | 0 | 0 | 10680 |
| | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0,27 | 10808 | 0 | 0 | 1402 |
| 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0,405 | 35246 | 0,135 | 24438 | 12082 |
| | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0,406 | 5023 | 0 | 0 | 1059 |
| 3 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0,541 | 29461 | 0,135 | 24438 | 11739 |
| | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0,676 | 15831 | 0,27 | 10808 | 2461 |
| | 3 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0,811 | 40269 | 0,405 | 35246 | 13141 |
| | 4 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0,189 | 10489 | 0 | 0 | 5362 |
| 4 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0,324 | 34927 | 0,135 | 24438 | 16042 |
| | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0,459 | 21297 | 0,27 | 10808 | 6764 |
| | 3 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0,595 | 15512 | 0,406 | 5023 | 6421 |
| | 4 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0,594 | 45735 | 0,405 | 35246 | 17444 |
| | 5 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0,73 | 39950 | 0,541 | 29461 | 17101 |
| | 6 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0,856 | 26320 | 0,676 | 15831 | 7823 |
| | 7 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1,0 | 50758 | 0,811 | 40269 | 18503 |
| | 8 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | | |

Аналіз РЕВ-діаграми дає змогу вилучити деякі точки (доміновані) з подальшого аналізу (на рис. 1 вони показані пунктирною стрілкою). Розташування варіантів портфелів за зростанням NPV (табл. 3) дозволяє виявити певні невідповідності у динаміці рівнів вкладених коштів та отриманого ефекту. Жирним виділено варіанти, які рекомендовані для подальшого аналізу. Інші набори проектів вилучаються через невідповідність тенденцій – більший обсяг інвестування не забезпечує зростання ефекту.

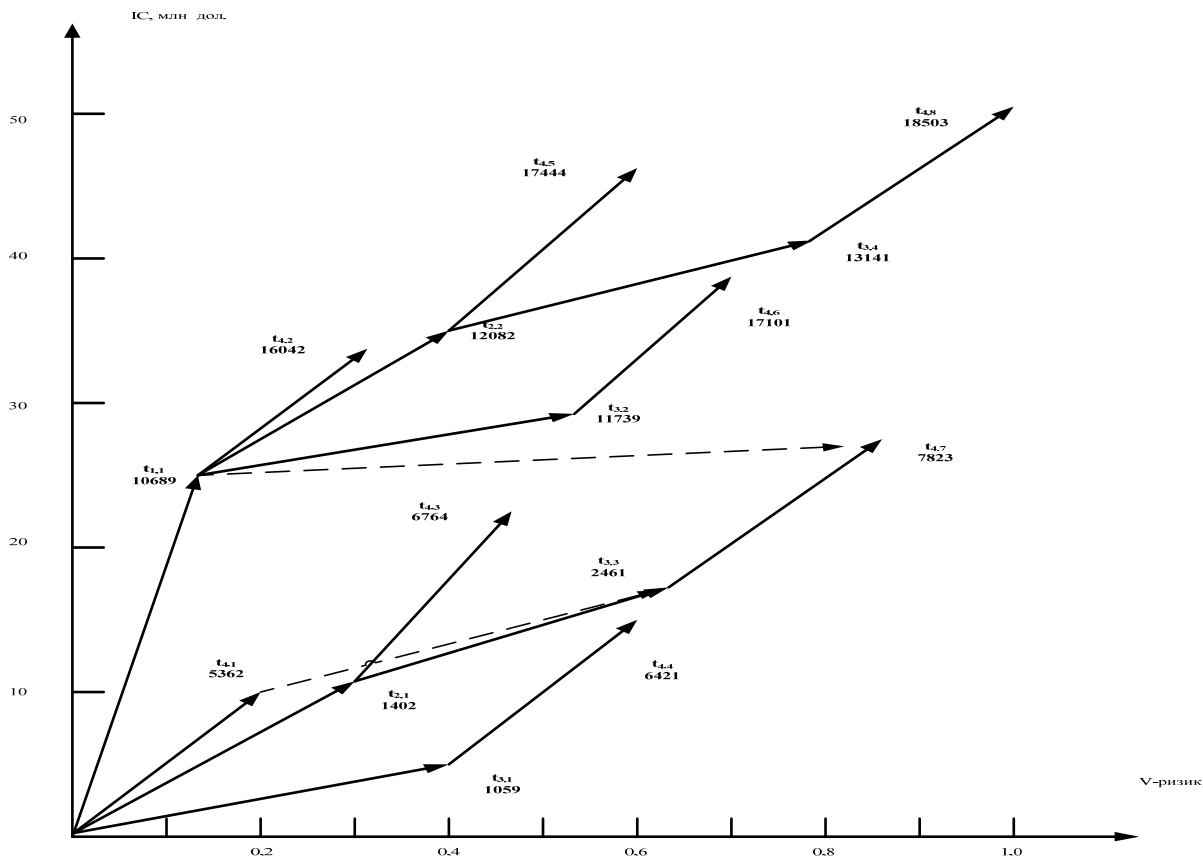


Рис. 1. РЕВ-діаграма для визначення портфелів проектів з врахуванням V-ризиків їх реалізації

Таблиця 3

Варіанти очікуваних ефектів від реалізації портфелів проектів при різних обсягах фінансування і V-ризиках їх реалізації

| Портфелі проектів | V-ризик | ІС, тис. дол. | NPV, тис. дол. |
|-------------------|--------------|---------------|----------------|
| 3.1 | 0,406 | 5023 | 1059 |
| 2.1 | 0,27 | 10808 | 1402 |
| 3.3 | 0,676 | 15831 | 2461 |
| 4.1 | 0,189 | 10489 | 5362 |
| 4.4 | 0,595 | 15512 | 6421 |
| 4.3 | 0,459 | 21297 | 6764 |
| 4.7 | 0,865 | 26320 | 7823 |
| 1.1 | 0,135 | 24438 | 10680 |
| 3.2 | 0,541 | 29461 | 11739 |
| 2.2 | 0,405 | 35246 | 12082 |
| 3.4 | 0,811 | 40269 | 13141 |
| 4.2 | 0,324 | 34927 | 16042 |
| 4.6 | 0,73 | 39950 | 17101 |
| 4.5 | 0,594 | 45735 | 17444 |
| 4.8 | 1,0 | 50758 | 18503 |

Оскільки вибір проектів необхідно здійснювати з урахуванням очікуваних ефектів, де враховано надійність прийнятих рішень, у подальшому аналізі варіантів портфелів досліджуваного підприємства розраховано очікувану NPV (табл. 4).

Результати розрахунку ймовірності отримання ефектів від реалізації портфелів проектів при різних обсягах фінансування та їх надійності

| Проекти | 1 | 2 | 3 | 4 | Сукупні ІС | Сукупна NPV | Сукупна надійність | Сукупний ризик | Очікувана NPV | | |
|-----------------|--|-------|------|-------|------------|--|--------------------|----------------|---------------|----------|--|
| ІС, тис. дол. | 24438 | 10808 | 5023 | 10489 | 50758 | | | | | | |
| NPV, тис. дол. | 10680 | 1402 | 1059 | 5362 | | 18503 | | | | | |
| Надійність | 0,95 | 0,9 | 0,85 | 0,93 | | | 0,675 | | | | |
| R-ризик | 0,05 | 0,1 | 0,15 | 0,07 | | | | 0,325 | | | |
| Точка, t_i, k | Матриця відповідності портфелів наборам проектів | | | | | Значення показників портфелів проектів | | | | | |
| i | k | | | | | | | | | | |
| 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 24438 | 10680 | 0,95 | 0,05 | 10146 | |
| 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 10808 | 1402 | 0,9 | 0,1 | 1261,8 | |
| | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 35246 | 12082 | 0,855 | 0,145 | 10330,11 | |
| 3 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 5023 | 1059 | 0,85 | 0,15 | 900,15 | |
| | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 29461 | 11739 | 0,807 | 0,193 | 9473,37 | |
| | 3 | 0 | 1 | 1 | 0 | 15831 | 2461 | 0,765 | 0,235 | 1882,66 | |
| | 4 | 1 | 1 | 1 | 0 | 40269 | 13141 | 0,727 | 0,273 | 9550,22 | |
| 4 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 10489 | 5362 | 0,93 | 0,07 | 4986,66 | |
| | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 34927 | 16042 | 0,883 | 0,117 | 14173,11 | |
| | 3 | 0 | 1 | 0 | 1 | 21297 | 6764 | 0,837 | 0,163 | 5661,47 | |
| | 4 | 0 | 0 | 1 | 1 | 15512 | 6421 | 0,791 | 0,209 | 5075,8 | |
| | 5 | 1 | 1 | 0 | 1 | 45735 | 17444 | 0,795 | 0,205 | 13870,6 | |
| | 6 | 1 | 0 | 1 | 1 | 39950 | 17101 | 0,751 | 0,249 | 12842,42 | |
| | 7 | 0 | 1 | 1 | 1 | 26320 | 7823 | 0,711 | 0,289 | 5565,67 | |
| | 8 | 1 | 1 | 1 | 1 | 50758 | 18503 | 0,675 | 0,325 | 12489,53 | |

Графічне відображення варіантів очікуваних ефектів від реалізації портфелів проектів зображено на рис. 2.

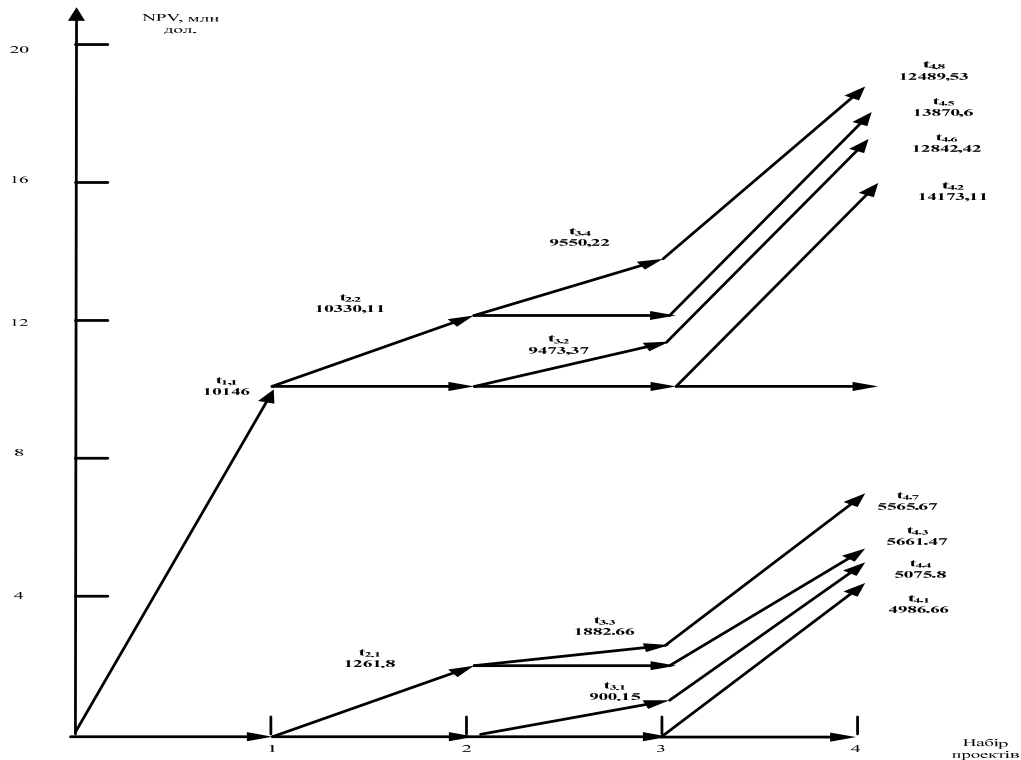


Рис. 2. Мережа розрахунку очікуваних ефектів від реалізації портфелів проектів при різних обсягах фінансування та їх надійності

Для прийняття рішення щодо можливої реалізації варіантів портфельів проектів сформовано табл. 5.

Таблиця 5

Варіанти очікуваних ефектів від реалізації портфельів проектів при різних обсягах фінансування та їх надійності

| Портфельі проектів | ІС, тис. дол. | NPV, тис. дол. | Надійність | Очікувана NPV, тис. дол. |
|---------------------------|---------------|----------------|--------------|--------------------------|
| 3.1 (проект 3) | 5023 | 1059 | 0,85 | 900,15 |
| 4.1 (проект 4) | 10489 | 5362 | 0,93 | 4986,66 |
| 4.4 (проекти 3, 4) | 15512 | 6421 | 0,791 | 5075,8 |
| 4.3 (проекти 2, 3) | 21297 | 6764 | 0,837 | 5661,47 |
| 1.1 (проект 1) | 24438 | 10680 | 0,95 | 10146 |
| 3.2 (проекти 1, 3) | 29461 | 11739 | 0,807 | 9473,37 |
| 4.2 (проекти 1, 4) | 34927 | 16042 | 0,883 | 14173,11 |
| 4.6 (проекти 1, 3, 4) | 39950 | 17101 | 0,751 | 12842,42 |
| 4.5 (проекти 1, 2, 4) | 45735 | 17444 | 0,795 | 13870,6 |
| 4.8 (проекти 1, 2, 3, 4) | 50758 | 18503 | 0,675 | 12489,53 |

Таким чином, рекомендується залежно від обсягу фінансування або реалізовувати окремо проекти 1, 3, 4, або формувати портфельі з двох проектів: третього та четвертого, другого та третього, першого та четвертого. Формалізація прийнятого рішення щодо реалізації конкретного портфеля проектів здійснюється у межах підпроцесу авторизації. Підпроцес управління змінами є необхідним у разі виявлення при впровадженні портфеля проектів (у межах формування звітів) потреби внесення суттєвих коригувань у сутнісні характеристики компонентів портфеля.

Література:

1. Белозеров А. Управление портфелем проектов. Новые методологические подходы и инструменты / А. Белозеров. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/project/section_38/article_3258/.
2. The Standard for Portfolio Management / PMI. – 2008. – 146 p.
3. Матвеев А. А. Модели и методы управления портфелями проектов / А. А. Матвеев, Д. А. Новиков, А. В. Цветков. – М. : ПМСОФТ, 2005. – 206 с.
4. Модели управления портфелем проектов в условиях неопределенности / В. М. Аньшин, И. В. Демкин, И. М. Никонов, И. Н. Царьков. – М. : МАТИ, 2008. – 194 с.
5. Грицюк М. Ю. Врахування ризиків у задачі управління портфелями проектів розвитку туристичної галузі регіону Українських Карпат / М. Ю. Грицюк, Л. І. Максимів // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.11. – С. 48-61. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/grycjuk2.htm
6. Бурков В. Н. Модели и методы мультипроектного управления / В. Н. Бурков, О. Ф. Квон, Л. А. Цитович. – М. : ИПУ РАН, 1997. – С. 10-17.

Dyuzhev V.G.

PhD in Economics, Full Professor

Suslikov S.V.

PhD in Economics, Associate Professor

National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute"

THE CLUSTER APPROACH TO ASSESS THE PRIORITY OF NON-TRADITIONAL RENEWABLE ENERGY TECHNOLOGIES BY GROUPS OF SPECIFIC FACTORS

Дюжев В.Г.

д.э.н., профессор

Сусликов С.В.

д.э.н., доцент

НТУ "Харьковский Политехнический Институт"

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРИОРИТЕТОВ ТЕХНОЛОГИЙ НЕТРАДИЦИОННОЙ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ПО ГРУППИРОВКАМ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

The article addresses issues formation of an innovative susceptibility of enterprises to non-traditional renewable energy technologies, including measures to increase the innovative susceptibility of enterprises based on the use of standard useful effects and negative effects. Presented systematization and balancing general and specific factors shaping the innovation susceptibility to technology non-traditional renewable energy.

Keywords: innovative susceptibility beneficial effects, negative impacts, non-conventional renewable energy.

В статье рассматриваются вопросы формирования инновационной восприимчивости предприятий к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики, в том числе мероприятия по повышению инновационной восприимчивости предприятий на основе использования типовых полезных эффектов и негативных воздействий. Проведена систематизация и балансировка общих и специфических факторов формирующих инновационную восприимчивость предприятий к технологиям НВЭ.

Ключевые слова: инновационная восприимчивость, полезные эффекты, негативные воздействия, нетрадиционная возобновляемая энергетика.

Результаты исследования.

Кластерный анализ — многомерная аналитическая процедура, выполняющая обработку данных, содержащих информацию о выборке объектов, и затем упорядочивающая объекты в сравнительно однородные группы.

Применительно к вопросу инновационной восприимчивости предприятий к технологиям **нетрадиционной возобновляемой энергетики (НВЭ)**, данный тип анализа позволяет определять концептуальные схемы формирования группировки критериев для формирования приоритетов НВЭ как сходных объектов потенциала энергосбережения.

Это определяется однородностью их сущности, которая описывается сходным набором характеристик [1, 5, 8]. Содержание данного подхода можно сформулировать следующим образом:

1. Выделение групп технологий НВЭ.
2. Сбор экспертно-аналитической информации по особенностям реализации потенциала НВЭ во внутренней и внешней среде предприятия.
3. Формулирование аксиометрических положений для анализа приоритетов НВЭ.
4. Определение оценочной шкалы, характеризующей уровень воздействия факторов на инновационную восприимчивость предприятий к НВЭ.
5. Систематизации специфических факторов, их кластеризация по признакам формирования инновационной восприимчивости предприятий к технологиям НВЭ:
 - природно-климатические: степень доступа к энергоресурсам (1.1), стабильность проявления энергоресурсов (1.2), обеспеченность Украины энергоресурсами (1.3);
 - технические: конструкционная сложность (2.1), эксплуатационная сложность (2.2), опыт монтажа и эксплуатации (2.3), наличие квалифицированных специалистов (2.4), уровень развития спецсервиса по НВЭ (2.5);
 - экономические: цена 1 кВт установленной мощности (3.1), себестоимость 1 кВт/час энергии (3.2), окупаемость затрат (3.3), время на проектно-конструкторские, строительно-монтажные, пуско-наладочные работы (3.4), время на согласование в надзорно-разрешительных структурах (3.5), дополнительные полезные эффекты (3.6);
 - экологические: уровень экологической нагрузки от снижения количества сжигаемого традиционного топлива (4.1), от отчуждения сельскохозяйственных земель (4.2), от нарушения среды природо-ландшафтных зон (4.3), от влияния вредных факторов на здоровье человека (шум, вибрация, электромагнитные, электростатические, инфракрасные излучения, воздух рабочей зоны и атмосферы и т.п.) (4.4), от влияния на животный и растительный мир, утилизация отходов, другие воздействия (4.5), утилизация отходов (4.6), другие экологические воздействия (определяются в конкретных условиях использования) (4.7).
 - техногенные: возможность внеплановых поломок, аварий (5.1), устойчивость в условиях сейсмоактивности (5.2), устойчивость в неблагоприятных климатических условиях

(5.3), уровень пожаробезопасности (5.4), уровень рисков негативного воздействия на здоровье человека (5.5), другие техногенные риски (5.6);

- внешние и внутренние для Украины факторы: внешние – влияние мировой динамики стоимости энергоресурсов (6.1), усиления экологических и техногенных стандартов (6.2), уровень и динамика мирового развития данного направления НВЭ (6.3) и др., внутренние - уровень стандартов энергетической, экологической безопасности (7.1), уровень требований по техногенной безопасности (7.2), уровень государственной и региональной поддержки (7.3), наличие нормативно-методической базы, осознание и восприятие баланса положительных и негативных инновационных воздействий технологий НВЭ (7.4) и др. [2, 3, 4].

6. Анализ уровня влияния различных факторов в каждой группе на уровень **инновационной восприимчивости (ИВ)** предприятий и формирование обобщенной оценки по группе.

5. Формирование балансировочной матричной схемы для оценки влияния факторов с учетом баланса потенциала негативных и положительных воздействий по группам факторов.

7. Итоговый баланс потенциала негативных и положительных воздействий по кластерным группам НВЭ и специфическим факторам их проявления.

Для системной обобщенной характеристики потенциала факторов, влияющих на ИВ предприятий к НВЭ, достаточно данного оценочного инструментария. В случае постановки задачи по более детальной характеристике какого-либо направления и факторов может быть использована более детализированная оценочная система.

Исходя из вышеприведенных групп спецфакторов, формирующих вторичную и многоуровневую инновационную восприимчивость предприятий по направлениям НВЭ, был проведен анализ по различным их группам.

Анализ проводился на основе опыта работы НТМЭЦ «Экосистема» и ЗАО «Техремдеталь» (г. Харьков) по повышению эффективности внедрения технологий НВЭ за период 1995-2014гг., а также в рамках научных исследований инновационной восприимчивости к НВЭ [1, 3].

Результаты анализа этих материалов по приведенным полезным эффектам и негативным воздействиям, с т.з. формирования ИВ предприятий к различным направлениям НВЭ, показывает, что существует большое количество различных специфических факторов инновационного воздействия потенциала НВЭ на конкретные производственно-хозяйственные и эколого-техногенные системы, использующие данный потенциал.

Согласно имеющемуся мнению о потенциале НВЭ, как совокупности полезных воздействий на производственно-экономическую систему предприятия, сделан вывод, что в результате отказа от использования традиционных энергоресурсов, снижение расхода традиционного топлива на конкретном объекте проявляется не только экономический эффект, но и другие полезные эффекты. Например, экологический эффект проявляется в результате снижения загрязнения окружающей среды, эффект техногенной безопасности в результате снижения рисков по эксплуатации традиционных энергогенерирующие мощности (ЭГМ), имеются различные виды социального эффекта [6, 7].

Однако, как видно из вышеприведенных таблиц, наряду с положительным воздействием направления НВЭ имеют различные негативные воздействия. Причем, они могут иметь системный или ситуативный характер, что в значительной мере влияет на эффективность применения технологий НВЭ. Для того, чтобы сформировать вторичную и в дальнейшем многоуровневую ИВ предприятий к данным технологиям необходимо рассматривать понятие Инновационная система применения конкретной технологии НВЭ к специфическим условиям данной производственно-экономической и эколого-техногенной системы [1, 3]. Для формирования приоритетов НВЭ необходимо **сбалансировать полезные и негативные воздействия различных направлений НВЭ, что будет способствовать формированию вторичной ИВ предприятий к НВЭ** (см. рис. 1).

На данном рисунке отражены комплексы критериев как элементов кластерного

анализа вышеуказанных специфических факторов характеризующих приоритеты НВЭ. Даны соответствующие корректировки по рассматриваемым направлениям НВЭ, с использованием аксиоматического, экспертно-аналитического, кластерного методов.

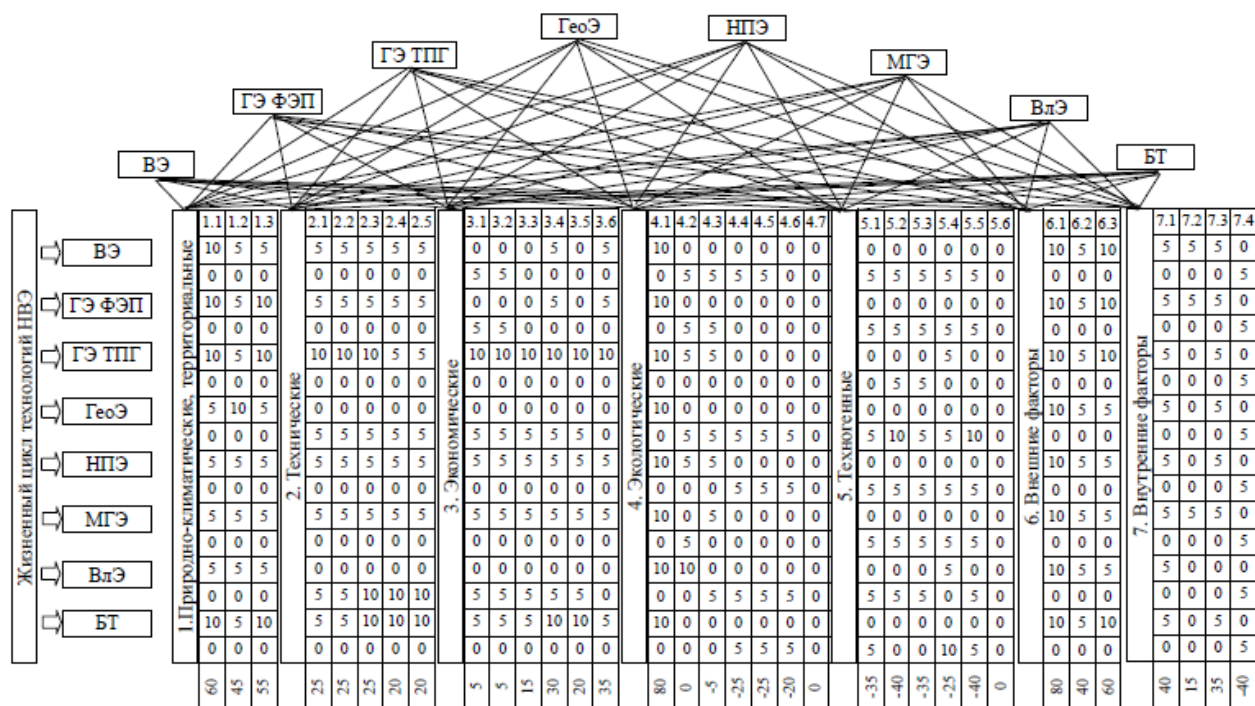


Рис. 1. Систематизация и балансировка общих и специфических факторов формирующих ИВ предприятий к технологиям НВЭ

По результатам анализа данной таблицы можно сделать выводы как по усредненным специфическим группам факторов как по отдельным технологиям НВЭ, так и усредненным по всей совокупности НВЭ (см. табл. 1).

Таблица 1

Оценка приоритетов технологий НВЭ по группировкам специфических факторов

| Специфические факторы ИВ предприятий к НВЭ | | | | | | | | Итоговые значения приоритетов по НВЭ ($O_{тех.т}^{кр.п}$) | | | | | | Сумма | $I_{факт}^{приор}$ | |
|--|----|----|----|----|----|----|----|---|-----|-----|-----|-----|-----|-------|--------------------|-------|
| НВЭ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | | | | | | |
| ВЭ | 20 | 25 | 10 | 10 | 0 | 25 | 15 | 20 | 25 | 0 | -10 | -25 | 25 | 10 | 45 | 0,81 |
| | 0 | 0 | 10 | 20 | 25 | 0 | 5 | | | | | | | | | |
| ГЭ ФЭП | 25 | 25 | 10 | 10 | 0 | 25 | 15 | 25 | 25 | 0 | 0 | -25 | 25 | 10 | 60 | 1,08 |
| | 0 | 0 | 10 | 10 | 25 | 0 | 5 | | | | | | | | | |
| ГЭ ТПГ | 25 | 40 | 60 | 20 | 5 | 25 | 10 | 25 | 40 | 60 | 20 | -5 | 25 | 5 | 170 | 3,06 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 10 | 0 | 5 | | | | | | | | | |
| ГеоЭ | 20 | 0 | 0 | 10 | 0 | 20 | 10 | 20 | -25 | -25 | -15 | -35 | 20 | 5 | -55 | -0,99 |
| | 0 | 25 | 25 | 25 | 35 | 0 | 5 | | | | | | | | | |
| НПЭ | 15 | 25 | 30 | 20 | 0 | 20 | 10 | 15 | 25 | 30 | 5 | -25 | -20 | 5 | 75 | 1,35 |
| | 0 | 0 | 0 | 15 | 25 | 0 | 5 | | | | | | | | | |
| МГЭ | 15 | 25 | 30 | 15 | 0 | 20 | 15 | 15 | 25 | 30 | 10 | -25 | 20 | 10 | 85 | 1,53 |
| | 0 | 0 | 0 | 5 | 25 | 0 | 5 | | | | | | | | | |
| ВлЭ | 15 | 0 | 0 | 20 | 5 | 20 | 5 | 15 | -40 | -25 | 0 | -15 | 20 | 0 | -45 | -0,81 |
| | 0 | 40 | 25 | 20 | 20 | 0 | 5 | | | | | | | | | |
| БТ | 25 | 40 | 40 | 10 | 0 | 25 | 10 | 25 | 40 | 40 | -5 | -20 | 25 | 5 | 110 | 1,98 |
| | 0 | 0 | 0 | 15 | 20 | 0 | 5 | | | | | | | | | |

Примечание: ВЭ – ветроэнергетика; ГЭ ФЭП – гелиоэнергетика фотоэлектрического профиля; ГЭ ТПГ – гелиоэнергетика теплогенерационного профиля; ГеоЭ – геотермальная энергетика; НПЭ – низкопотенциальная энергетика; МГЭ – малая гидроэнергетика; ВлЭ – волновая энергетика; БТ – биотопливо.

Так, например, группа природно-климатических, территориальных факторов (1.1-1.3) в целом по Украине имеет положительный баланс (45-60), группа технических факторов (2.1-2.5) — положительный баланс (20-25), группа экономических факторов (3.1-3.6) - положительный баланс (5-35), группа экологических факторов (4.1-4.7) — имеет неоднозначные приоритеты по всей системе НВЭ (-20-80), этому способствует наличие ряда негативных воздействий от отдельных направлений НВЭ, их следует учитывать при оценке комплексных приоритетов направлений НВЭ. Аналогично группа техногенных факторов (5.1-5.6) — имеет в целом отрицательный баланс приоритетов, что объясняется тем, что технология НВЭ представляя из себя действующие технические сооружения в той или иной мере могут оказывать техногенную нагрузку, которую также следует учитывать в балансах приоритетов. Факторы внешней и внутренней среды (6.1-7.3) имеют в целом позитивный баланс (15-80), лишь фактор внутренней среды 7.4 имеет отрицательней баланс по причине слабого раскрытия и восприятия инновационного потенциала технологий НВЭ в Украине.

Для оценки специфических факторов и их комплексного влияния на приоритеты технологий НВЭ был использован индекс приоритетов факторов ИВ НВЭ предприятий ($I_{факт}^{приор}$). Данный индекс отражает соотношение баланса полезных и негативных воздействий по конкретной технологии НВЭ к средней балансной оценки по всей выборке технологий НВЭ:

$$I_{факт}^{приор} = \frac{\sum_{i=1}^n O_{техн.м}^{кр.п} * m}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m O_{техн.м}^{кр.п}} \quad (1)$$

где n – количество специфических факторов ИВ предприятий к НВЭ (от 1.1-7.4, согласно рис. 1);

m – количество технологий НВЭ (от 1 до 8);

$O_{техн.м}^{кр.п}$ - итоговые значения приоритетов по НВЭ.

По результатам анализа приоритетов по группам факторов применительно к отдельным технологиям можно сделать следующие выводы:

1. По группе природно-климатических, региональных факторов итоговые оценки потенциала ИВ предприятий по различным направлениям НВЭ имеют небольшие отклонения, с небольшим преимуществом гелиоэнергетики фотоэлектрического профиля, гелиоэнергетики теплогенерационного профиля и биотоплива. Это определяется относительной стабильностью, уровнем и доступностью природно-климатического потенциала НВЭ в Украине.

2. По группе технических факторов итоговые оценки отличаются более значительно: от +40 для гелиоэнергетики теплогенерационного профиля и биотоплива до -40 для волновой энергетики. Основной причиной разброса оценок является неотработанность конструктивной и испытательной базы по направлению волновой энергетики, а также отсутствие опыта эксплуатации, квалифицированных специалистов, слабый уровень специализированного сервиса. Соответственно, формируются различные потенциалы вторичной и многоуровневой ИВ предприятий по направлениям НВЭ.

3. По группе экономических факторов большой потенциал по формированию ИВ предприятий имеет гелиоэнергетика теплогенерационного типа. Также достаточный потенциал имеет биотопливо. Недостаточный потенциал имеют волновая и геотермальная энергетики. Это определяется большими удельными капитальными вложениями в 1 кВт установочной мощности, что влечет за собой высокую себестоимость и медленную окупаемость. Потенциал волновой энергетики наименьший, так как нет отработанной промышленной технологии.

4. По группе экологических факторов наивысший потенциал имеет гелиоэнергетика

теплогенерационного типа. Достаточный потенциал у малой гидроэнергетики.

5. По группе техногенных факторов наименее отрицательный потенциал имеется у гелиоэнергетики теплогенерационного типа. Остальные направления НВЭ имеют перечень техногенных рисков, которые в той или иной мере негативно отражаются на формировании ИВ предприятий.

6. По группе внешних и внутренних факторов перспективности достаточный потенциал по формированию вторичной и многоуровневой ИВ предприятий у всех направлений. При этом преимуществом обладают те направления, по которым уже существует определенный уровень господдержки, в частности, система «зеленых тарифов».

По итогу балансов полезных эффектов и негативных воздействий вышеуказанных факторов бесспорным лидером является гелиоэнергетика теплогенерационного профиля (+170). Хороший потенциал имеет малая гидроэнергетика (+85) и биотопливо (+110). Это определяется наличием опыта эксплуатации, достаточным уровнем развития сервиса, наличием квалифицированных специалистов, а также хорошими показателями экологической и техногенной безопасности. Остальные направления имеют потенциал, который может проявляться в определенных условиях применения. Отрицательный потенциал имеют геотермальная (-45) и волновая энергетика (-55), что определяется их опытно-экспериментальным состоянием и отсутствием (по волновой энергетике) и недостаточностью (по геотермальной энергетике) опыта по реально действующим объектам.

Таким образом, можно сделать вывод, что на формирование вторичной многоуровневой инновационной восприимчивости предприятий к нетрадиционной возобновляемой энергетике влияют различные группы и дифференцированные по ним специфические факторы, анализ которых на основе методического подхода балансировки полезных эффектов и негативных воздействий позволил показать многообразные направления их реализации в формировании различных уровней инновационной восприимчивости предприятий. Перечень факторов, оценка уровней их влияния зависит от развития данных технологий, масштаба их применения в Украине, особенностей инновационных систем их применения и т.п. На основе комплексного подхода можно проводить анализ факторов, как на региональном уровне, так и на уровне конкретного предприятия.

Литература:

1. Djuzhev, V.G. and D'jakova, N.N. and Suslikov S.V. (2009), "Increase of an innovative susceptibility on the basis on classification of standard useful effects", Zbirnik materialiv mizhnarodnoї naukovo-praktichnoї konferenciji [Proceedings of the International Scientific Conference], Mizhnarodna naukovo-praktichna konferencija [International Scientific Conference], NTU "KPI", Kharkiv
2. Tovazhnjans'kij, L. L. and Levchenko B.O. (2009), "Energy Sector. development Strategy," Palivno-energetichnij kompleks. Strategija rozvitku, NTU «HPI», Kharkov, Ukraine.
3. Djuzhev, V.G. (2012) "Organizational and economic problems of increase of an innovative susceptibility to technologies of nonconventional renewable power in Ukraine," Organizacionno-jekonomicheskie problemy povyshenija innovacionnoj vospriimchivosti k tehnologijam netradicionnoj vobnovljaemoj jenergetiki v Ukraine, Cifrovaja tipografija №1, Kharkov, Ukraine.
4. Jakovlev, A. I. and Grimblat, S.O. (2010), "Improvement of the effectiveness sposobov otsenki enerhosberehayuschyh projects," Sovershenstvovanie sposobov ocenki jeffektivnosti jenergosberegajushhih proektov, available at: www.zulanas.lt/images/adm_source/docs/2Yakovlev_paperRUS2.pdf
5. Maslennikova, N. P. (2010), "Innovative susceptibility as the basis of growth of innovation activity organization", Sbornik dokladov po itogam mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii [Collection of reports on the results of the international scientific- practical conference] – Kreativnaja jekonomika, Moscow, Russia.
6. Vladimirova, O. N. (2010), "How Ynnovatsyonnaya vospriymchivost factor Formation rehyonalnoy ynnovatsyonnoy system," Innovacionnaja vospriimchivost' kak faktor formirovanija regional'noj innovacionnoj sistemy [Collection of reports on the results of the international scientific- practical
7. Djuzhev, V.G. (2008), "Role of complex socio-economic and environmental evaluation of energy-saving potential of innovation to improve their innovation receptivity for enterprises and organizations of Ukraine", Vesnik Natsionalnogo politehnichnogo universitetu "Harkivsky politehnichny institut. Tehnichny progressive

i ефективnist virobnitstva [Bulletin of the National Polytechnic University "Kharkiv Polytechnic Institute". Technological progress and efficiency]: NTU "KhPI." – 2008. – №21, Kharkov, Ukraine.

8. Suslikov, S. V. (2011), "Improvement prediction method Changed The cost enerhoresursov within the calculation of the effectiveness Introduction technology helyoenerhetyky," Sovershenstvovanie metoda prognozirovaniya izmeneniya stoimosti jenergoresursov v ramkah rascheta jeffektivnosti vnedreniya tehnologij geliojenergetiki, Energozberzhennja. Energetika. Energoaudit [Energy saving. Energy. Energy]: NTU «HPI». – 2011. – №6, Kharkov, Ukraine.

Kalchenko M.M.

Postgraduate

Kherson State Agrarian University, Ukraine

IMPROVEMENT OF THE ATTRACTION PROCESS OF FINANCIAL RECURSES BY AGRARIAN ENTERPRISES

Кальченко М.М.

аспірант

Херсонський державний аграрний університет, Україна

ПОКРАЩЕННЯ ПРОЦЕСУ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

The article is devoted to disclosing the features of the improvement of the attraction process of the financial recourses of the agrarian enterprises. The reserves of the increasing of its own financial recourses and the directions of the capital turnover improvement for the algorithm enhancement and organizational and economical mechanism of the attraction of financial resources by agricultural enterprises were considered as well.

Keywords: *financial recourses, financial condition, financial security, reserves, attraction process, equity capital, loans, investments, public funding.*

Стаття присвячена розкриттю особливостей покращення процесу залучення фінансових ресурсів аграрних підприємств. Розглянуто резерви збільшення власних фінансових ресурсів, а також напрями удосконалення оборотності капіталу для покращення алгоритму та організаційно-економічного механізму залучення фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами.

Ключові слова: *фінансові ресурси, фінансовий стан, фінансова безпека, резерви, процес залучення, власний капітал, кредитні ресурси, інвестиції, державне фінансування.*

Фінансова система аграрних підприємств потребує удосконалення відповідно до нових умов ринкової економіки. Аграрним підприємствам потрібно постійно трансформуватися, що вимагає забезпечення в достатньому обсязі фінансовими ресурсами, які слугують для виконання господарюючими суб'єктами всіх поставлених цілей та завдань. Через кризу економічної системи країни підприємства сільського господарства постали перед складним питанням збереження здатності до функціонування. Саме вирішення даних обставин є стратегічно важливим не лише для аграрних підприємств, а й для всієї економічної системи країни, оскільки аграрний сектор має високий потенціал виведення держави із існуючих ризикових обставин. Тому актуальним залишається проблема покращення процесу залучення фінансових ресурсів аграрними підприємствами. Для забезпечення стабільного та ефективного розвитку господарюючого суб'єкта необхідною умовою є налагодження дієвого та економічно ефективного процесу залучення фінансових ресурсів [1].

Дослідження процесу удосконалення залучення фінансових ресурсів аграрними підприємствами є одними з найважливіших умов їх подальшого функціонування. В економічній літературі останніх років багато приділено уваги проблемам залучення фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами в Україні такими вченими, як Гудзь О.Є. [2, 3], Дем'яненко М.Я., Кваша С.М., Ковальчук Т.Т., Лайко П.А., Лузан Ю.А., Непочатенко О.О., Перлуня Н.В., Савлук М.І., Танклевська Н.С. [4], Худолій Л.М., Чупис А. В.

Водночас, нові загрози та нові перспективи, що відкриваються перед аграрним бізнесом вимагають посилення наукових теоретико-методологічних досліджень в сфері удосконалення процесу залучення фінансових ресурсів підприємствами АПК.

Метою статі є визначення особливостей покращення процесу залучення фінансових ресурсів аграрними підприємствами.

Аграрне підприємство має свої особливості виробничої та фінансової політики, що пов'язано перш за все з їх прагненням мати високу конкурентну позицію та фінансову стабільність. Вважаємо, що для покращення процесу залучення фінансових ресурсів аграрними підприємствами необхідно дотримуватися відповідного алгоритму (рис. 1), який нами розроблений та запроваджений у діяльності таких аграрних підприємств Херсонської області як ФГ «Успіх», СТОВ «Енограй», ДП ДГ «Копані» Інституту зрошувального землеробства НААНУ, ПСП «Дружба», ОФГ «Тетяна», ПАТ «Волна» та інших [5].

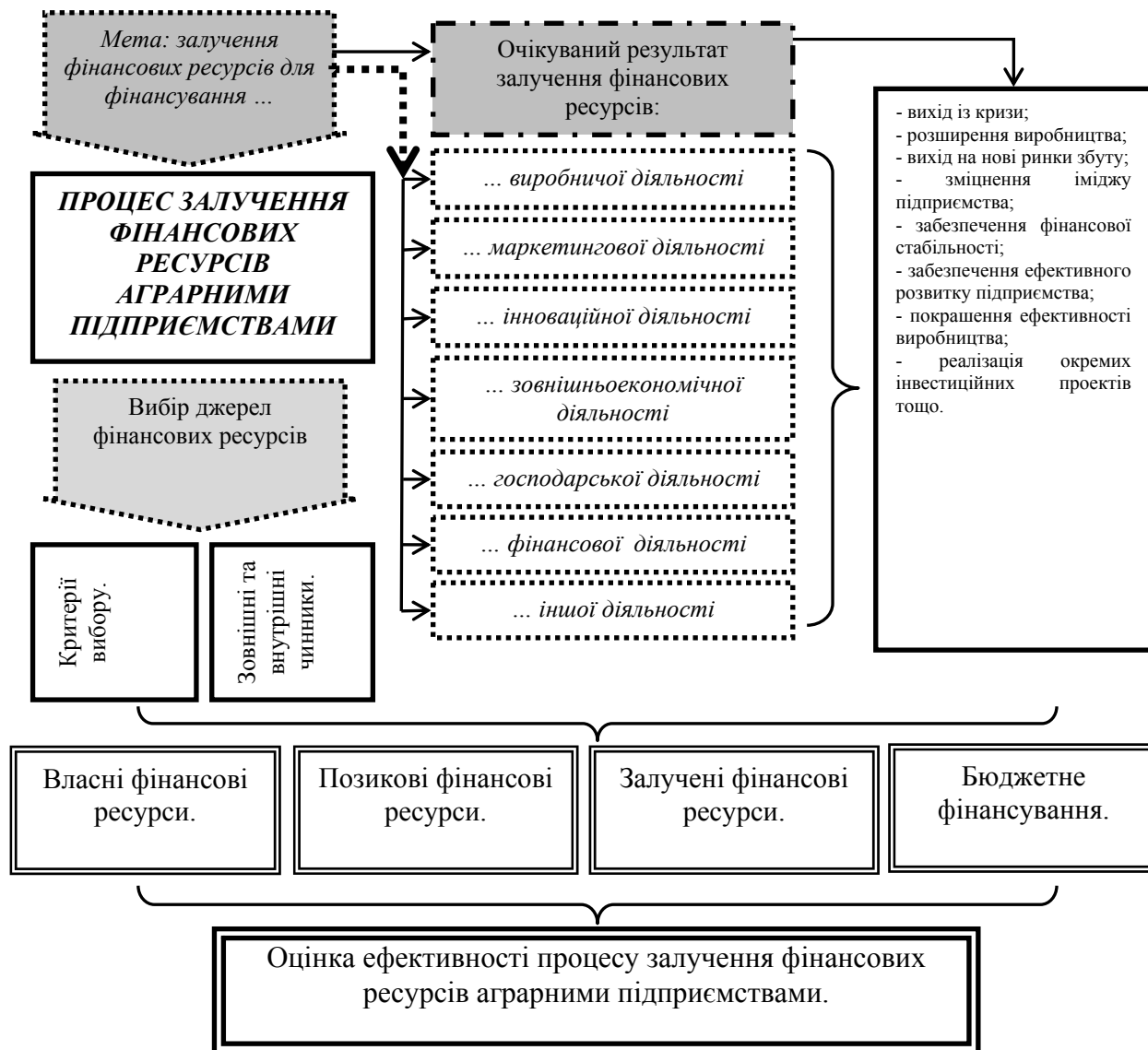


Рис. 1. Алгоритм покращення процесу залучення фінансових ресурсів аграрних підприємств *

* Складено автором

Першим кроком має стати формування мети залучення фінансових ресурсів, яка повинна визначатися відповідно до виду діяльності господарюючого суб'єкта, а саме виробничої, маркетингової, інвестиційної, зовнішньоекономічної, фінансової діяльності тощо. Відповідно до цільового призначення залучених фінансових ресурсів варто охарактеризувати очікуваний результат від їх отримання, який може бути направленим на подолання кризи чи зниження її руйнівної дії, розширення виробництва, вихід на нові ринки збуту, зміцнення іміджу підприємства, забезпечення фінансової стабільності, забезпечення ефективного розвитку підприємства, покращення ефективності виробництва, реалізацію окремих інвестиційних проектів тощо.

Орієнтуючись на поставлену мету та сформувавши очікуваний результат покращення процесу залучення фінансових ресурсів, аграрному підприємству необхідно визначити їх джерела, базуючись на критеріях вибору, зовнішніх та внутрішніх чинниках. Варто відмітити, що самофінансування або використання власних фінансових ресурсів є для аграрного підприємства найбільш бажаним, однак не спроможне задовольнити всі потреби підприємства, що призводить до використання позикових, залучених джерел або бюджетного фінансування. Вважаємо, що поєднання різних джерел фінансових ресурсів у фінансуванні аграрних підприємств має високі показники ефективності. Тому після обрання необхідних джерел фінансових ресурсів варто провести оцінку їх ефективності.

Практичне застосування розробленого алгоритму покращення процесу залучення фінансових ресурсів аграрних підприємств у діяльності ОФГ «Тетяна» дозволило розширити джерела фінансових ресурсів для фінансування інноваційної діяльності та маркетингової діяльності, що покращило показники ефективності виробництва. У ПАТ «Волна» через залучення позикових коштів для здійснення зовнішньоекономічної діяльності вдалося розширити асортимент продукції, клієнтську базу підприємства, покращити якість виробництва й модернізувати техніко-технологічне оснащення. Удосконалення маркетингової діяльності ПСП «Дружба» шляхом залучення бюджетного фінансування забезпечило вихід з кризи підприємства.

Передумовою визначення джерел залучення фінансових ресурсів є формування орієнтирів, ключовими з яких на нашу думку повинні бути фінансовий стан та рівень фінансової безпеки підприємства. Фінансова безпека відіграє важливу роль у процесі залучення фінансових ресурсів. Грунтуючись на визначенні Кудрицької Ж.В. під фінансовою безпекою підприємства слід розуміти «збалансований стан його елементів та підсистем як окремої економічної системи, що можуть бути виражені кількісними чи якісними показниками та характеризується стійкістю до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища та здатністю забезпечити її ефективне функціонування, стабільність розвитку та економічного зростання» [6].

Покращення процесу залучення фінансових ресурсів завдяки досягненню фінансової безпеки аграрних підприємств дозволить забезпечити у короткостроковій та довгостроковій перспективі ліквідність, фінансову рівновагу, платоспроможність, фінансову незалежність, захищеність фінансових інтересів суб'єкта господарювання, маневреність при прийнятті фінансових рішень, задоволення потреб відповідно до ухваленого фінансового плану у фінансових ресурсах.

Забезпечення фінансової безпеки для покращення процесу залучення фінансових ресурсів передбачає дотримання певних умов, до яких варто віднести: потребу розробки, прийняття й реалізації державної стратегії фінансової безпеки у складі відповідної концепції та програми; визначення і затвердження на державному рівні сукупності національних інтересів у фінансово-кредитній сфері; потребу постійного відстеження загроз фінансовій безпеці; перегляд час від часу, залежно від ситуації в фінансово-кредитній сфері й економіці, основних напрямів (пріоритетів) державної політики у сфері фінансової безпеки; визначення і чітке виконання функцій та реалізації повноважень суб'єктів фінансової безпеки; потребу структурного формування і правового оформлення системи фінансової безпеки; потребу постійного моніторингу основних індикаторів безпеки фінансово-кредитної сфери; наявність сукупності основних критеріїв фінансово-кредитної сфери щодо дотримання її безпеки; наявність граничних значень індикаторів фінансової безпеки.

З практичної точки зору фінансова безпека підприємства це такий стан функціонування підприємства, який дозволяє:

- 1) забезпечувати фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність та достатню фінансову незалежність підприємства у довгостроковому періоді;
- 2) здійснювати залучення та ефективне використання фінансових ресурсів;
- 3) ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробити заходи для їх вчасного усунення;

- 4) самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію;
- 5) понижувати ймовірність банкрутства;
- 6) застосовувати кількісні та якісні показники та порівнювати їх з граничними значеннями.

Виявлено, що найбільшу питому частку залучених фінансових ресурсів аграрних підприємств становлять власні кошти господарюючих суб'єктів. Тому для покращення процесу залучення фінансових ресурсів необхідно визначити можливі вектори раціоналізації залучення власних коштів підприємства. Крім того, власні фінансові ресурси відрізняються доступністю та швидкістю залучення для фінансування діяльності аграрного підприємства, мають вищий рівень норми прибутку на вкладений капітал порівняно з іншими джерелами, а також не мають дестабілізуючого впливу на фінансову стабільність та безпеку господарюючого суб'єкта.

Варто звернути увагу, що формуючим елементом власних фінансових ресурсів аграрних підприємств, які об'єднують статутний, пайовий, додатковий вкладений, інший додатковий, резервний капітал, нерозподілений прибуток, неоплачений та вилучений капітал, є чистий прибуток підприємства. Для збільшення частки самофінансування аграрних підприємств необхідно забезпечити збільшення ефективності виробництва, що дозволить виявити резерви їх нарощення. Встановлено, що резервами нарощення обсягів власного капіталу аграрних підприємств варто виокремити удосконалення процесу управління технічним оснащенням виробництва й майном підприємства, раціоналізацію структури джерел власних фінансових ресурсів, прискорити оборотність капіталу підприємства, зміцнити контроль за фінансовою діяльністю підприємства, оптимізувати виробничі процеси для ліквідації найбільш затратних та низькорентабельних, покращення амортизаційної політики аграрного підприємства, впровадження інноваційної діяльності тощо (рис. 2).



Рис. 2. Резерви збільшення власних фінансових ресурсів аграрних підприємств *

* Складено автором

Одним із можливих напрямів покращення процесу залучення фінансових ресурсів є активізація інноваційної діяльності, яка забезпечить аграрним підприємствам оптимізацію

виробничо-господарської діяльності, показників ефективності виробництва, слугуватиме основою для залучення зовнішніх фінансових ресурсів на вигідних для господарюючого підприємства умовах. Разом з тим, здійснення ефективної інноваційної діяльності аграрними підприємствами дозволяє залучити для їх фінансування додаткові фінансові ресурси у вигляді грантів, бюджетування та спонсорської допомоги, що дозволить значно розширити джерела фінансування.

Основні напрями прискорення оборотності капіталу: скорочення тривалості виробничого циклу за рахунок інтенсифікації виробництва (використання нових технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів, підвищення рівня продуктивності праці, більш повне використання виробничих потужностей підприємства, трудових і матеріальних ресурсів тощо); поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення з метою безперебійного забезпечення виробництва необхідними матеріальними ресурсами та скорочення часу знаходження капіталу в запасах; скорочення часу знаходження коштів в дебіторській заборгованості; підвищення рівня маркетингових досліджень, направлених на прискорення просування товарів від виробника до споживача (включаючи вивчення ринку, вдосконалення товару і форм його просування до споживача, формування правильної цінової політики, організацію ефективної реклами і т.п.) . Перелічені заходи дадуть змогу отримувати більше коштів від реалізації продукції за рахунок зменшення періоду оборотності капіталу, що підвищить якісні показники процесу залучення фінансових ресурсів аграрних підприємств.

Крім того, на стадії обігу сільськогосподарської продукції прискорити оборотність можливо завдяки удосконаленню маркетингової діяльності підприємства; стимулювання збуту продукції; ефективного управління дебіторською заборгованістю; пошук оптимальних схем взаємодії з банківськими установами з приводу залучення коштів і здійснення розрахунків; своєчасне оформлення документації та прискорення її руху; наближення споживачів продукції до її виробників; удосконалення системи розрахунків (рис. 3).



Рис. 3. Напрями удосконалення оборотності капіталу для покращення процесу залучення фінансових ресурсів *

* Складено автором

Вагома роль у розширенні обсягів власних фінансових ресурсів належить оптимізації амортизаційної політики аграрного підприємства, яка дозволить забезпечити ефективне оновлення основного капіталу, що сприятиме покращенню якості продукції, зниження собівартості та нарощенню прибутку. Безперервний процес виробництва потребує постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних фондів. Необхідною умовою відновлення засобів праці в натуральному вигляді є поступове відшкодування їхньої вартості, яке здійснюється через амортизаційні відрахування (амортизацію). Головною метою амортизаційної політики будь-якого підприємства є ефективне поновлення його виробничого процесу.

Проте, амортизаційна політика може бути знярядям формування та підтримання попиту на основні засоби. Інструментами регулювання попиту є норми амортизації. Високі норми амортизації на ті чи інші види основних засобів свідчать про те, що витрати, які спрямовуються на придбання основних засобів із найвищими нормами амортизації, відшкодовуються підприємству швидше, ніж витрати на придбання основних засобів з меншими нормами амортизації. Внаслідок дії даного інструменту відбуваються зміни у структурі попиту на основні засоби, що, у свою чергу, призводить до збільшення виробництва та імпорту основних фондів, на які підвищено норми амортизації, та скорочення виробництва основних фондів, норми амортизації на які знижено. Розуміння цих положень є вкрай важливим для аналізу дієвості реалізованих заходів з удосконалення амортизаційної політики.

Тому для подолання наявних негативних тенденцій у амортизаційній політиці доцільно переглянути підходи до формування груп основних фондів та встановлення для них норм амортизації. Враховуючи досвід розвинених країн, пріоритет у нарахуванні амортизації для цілей оподаткування має бути віддано сучасним, інноваційним засобам виробництва, таким, наприклад, як повністю автоматизовані лінії виробництва, енергозберігаюче устаткування, системи очищення та захисту навколишнього середовища тощо. Значно покращити ситуацію в амортизаційній політиці аграрного підприємства можливо завдяки використанню лізингу у якості джерела фінансових ресурсів, направлених на оновлення матеріально-технічної бази виробництва.

Натомість, в умовах нестабільного зовнішнього середовища та високих ризиків недостатніми є внутрішні фінансові резерви аграрних підприємств, що вимагає використання нереалізованого потенціалу залучення зовнішніх фінансових ресурсів. Зокрема від потенційних інвесторів та фондового ринку. Інвестиційна привабливість аграрних підприємств має високі можливості, більшість з яких через недостатньо професійний внутрішньогосподарський менеджмент залишається нереалізованими. Для зовнішніх інвесторів важливим є внутрішньогосподарський виробничо-фінансовий стан, професійні навички трудового колективу, вмінні працювати в команді на одну мету, а також об'єктивне формування місії аграрного підприємства. Не можливо ставити ключовим завданням господарюючого суб'єкта виробництво сільськогосподарської продукції або максимізація прибутку. У першому випадку неефективне виробництво призводить до збитків, а у другому отримання надприбутку у короткостроковій перспективі є згубним для стратегічних пріоритетів підприємства.

Вважаємо, що залучення інвестиційних фінансових ресурсів вимагає систематизації діяльності підприємства, створення власного бренду або торгівельної марки, яка здатна генерувати позитивний фінансовий леверидж господарюючого суб'єкта.

Враховуючи зазначені аспекти удосконалення процесу залучення фінансових ресурсів аграрних підприємств вважаємо доцільним запровадити організаційно-економічний механізм його покращення, суб'єктами яких виступають держава, фінансові установи та аграрні підприємства, а об'єктом є процес залучення фінансових ресурсів (рис. 4). Головною передумовою ефективною роботи механізму вважаємо якісний взаємозв'язок його суб'єктів. Держава на нашу думку повинна виступати координатором злагодженої роботи економічної системи країни та головним стимулятором процесу залучення фінансових ресурсів,

використовуючи такі напрями взаємозв'язку фінансових установ та аграрних підприємств як зважена аграрна політика, бюджетування, активізація та розвиток фондового ринку, законодавче забезпечення, поселення інвестиційного потенціалу тощо.

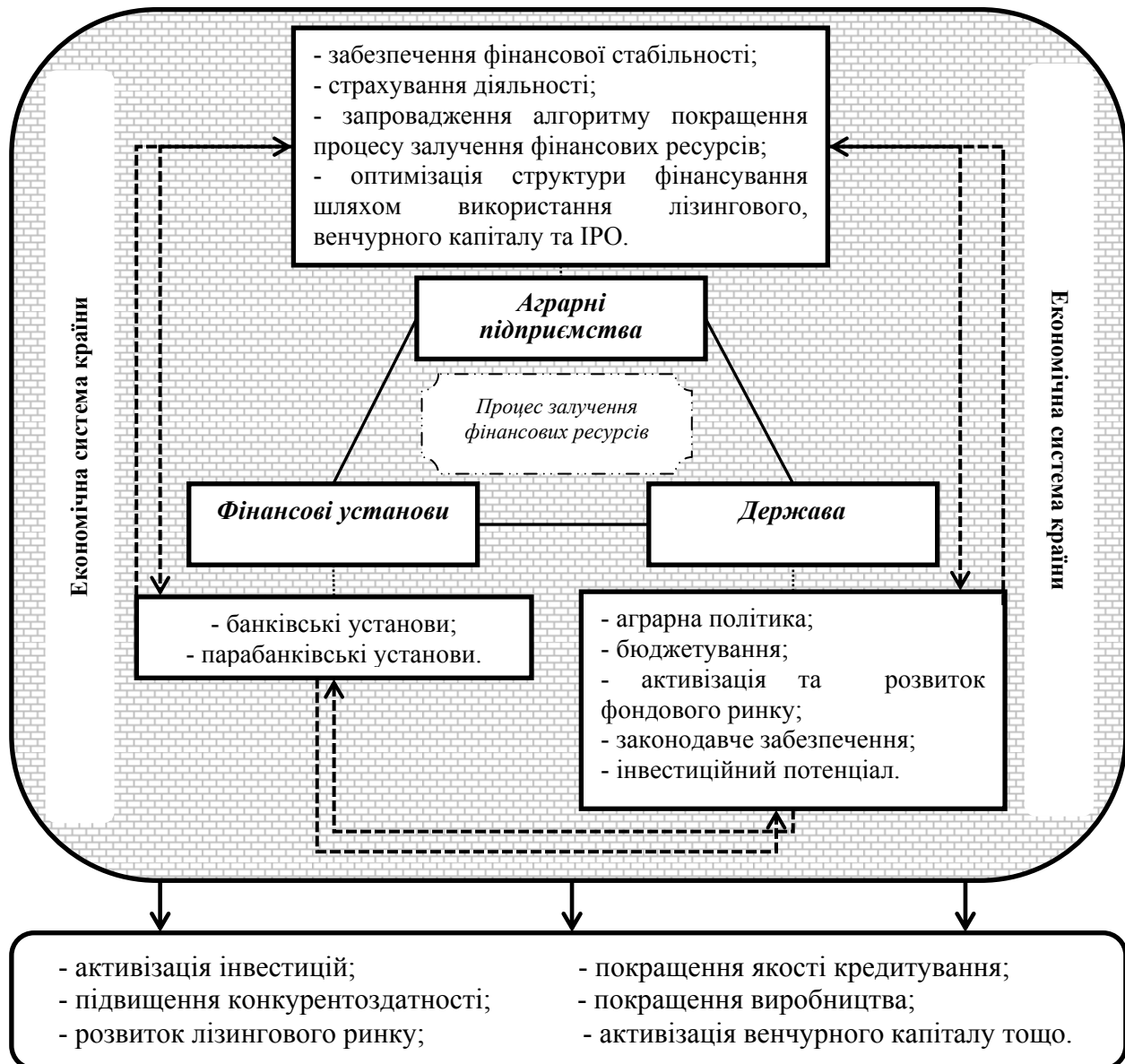


Рис. 4. Організаційно-економічний механізм покращення процесу залучення фінансових ресурсів аграрними підприємствами *

* Складено автором

Фінансові установи, використовуючи банківські та парабанківські установи, завдяки співвідношенню потреб аграрних підприємств та можливостей економічної системи забезпечують доступ до більшого кола фінансових ресурсів, що стає можливим завдяки трансформації лізингових операцій, оптимізації кредитного портфелю, доступу до венчурного капіталу тощо.

Аграрні підприємства у свою чергу реалізують у виробництво як власні фінансові ресурси так і надані фінансовими установами та державою. Також діяльність аграрних підприємств регламентується вимогами створеними державою аграрної політики, а активізація інвестиційного потенціалу забезпечує надходження зовнішніх та іноземних фінансових ресурсів.

Результатом реалізації розробленого організаційно-економічного механізму покращення процесу залучення фінансових ресурсів аграрних підприємств стане активізація економічного розвитку країни, що виражатиметься у активізації інвестиційної діяльності, підвищенні конкурентоздатності, розвитку лізингового ринку, покращенні якості

кредитування та виробництва, залучення венчурного капіталу тощо. Крім того, суттєвою перевагою даного механізму є його кореляційна взаємозалежність, яка дозволяє завдяки скоординованості державної політики реалізувати можливості банківських установ й аграрних підприємств, що в результаті проявиться у працездатній економічній системі, яка наповнюватиметься податковими надходженнями від аграрних підприємств та фінансових установ.

Отже, покращення процесу залучення фінансових ресурсів аграрних підприємств повинно здійснюватися відповідно до алгоритму завдяки реалізації розробленого організаційно-економічного механізму, підкріпленого впровадженням пріоритетних напрямів активізації власних фінансових ресурсів та залучених.

Література:

1. Худолій Л.М. Теорія фінансів: навч.-метод. посіб. / Л.М. Худолій. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003.
2. Гудзь О.Є. Проблеми управління фінансовими потоками в сільськогосподарських підприємствах / О.Є. Гудзь // Економіка і управління. -2007. - №2 .
3. Гудзь О.Є. Забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора. економ. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК) / О.Є.Гудзь. – Київ, 2007.
4. Танклевська Н.С. Управління фінансовими потоками аграрних підприємств: [Монографія]/ Н.С. Танклевська, Л.В. Петіна – Херсон: Айлант, 2011. - 268 С.
5. Річні звіти підприємств: ФГ «Успіх», ФГ «Тюльпан», ПАТ «Чорнобаївське», СТОВ «Надія», СТОВ «Енограй», ТОВ «ОСА-2», ПраТ АФ «Цюрупінське», СТОВ «Перше травня», СТОВ «Інгулець», СТОВ «Дніпро», ДП ДГ «Копані» Інституту зрошувального землеробства НААНУ, ПП ПСП «Україна», ОФГ «Тетяна», ПАТ «Волна», агрофірма ім. Шевченко, СВК «Борозенське», СТОВ «Колос», ТОВ «Дніпро» (Генічеський район), ПП ПОП «Чонгар», ПСП «Дружба» за 2011-2013 рр.
6. Кудрицька Ж.В. Система управління фінансовою безпекою підприємства. [Електронний ресурс] / Ж.В.Кудрицька // Ефективна економіка. – 2012. №1. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

Kirchata I.M.

candidate of economic sciences, associate professor

Pilyavskaya K.O.

student of the faculty of administration and business

Kharkov National Automobile and Highway University

DIRECTIONS OF FORMING OF ECONOMIC MECHANISM OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Кирчата І.М.

к.е.н., доцент

Пілявська К.О.

студентка факультету управління та бізнесу

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

In the article is conducted the analysis of directions and terms of forming of economic mechanism of increase of competitiveness of enterprise, in basis of which there is the determination and rational use of reserves of his competitive potential. The use of complex approach to realization of the offered mechanism is grounded.

Keywords: *competitiveness, competitive potential, economic mechanism*

В статті проведено аналіз напрямків та умов формування економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства в основу якого покладено виявлення та раціональне використання резервів його конкурентного потенціалу. Обґрунтовано комплексний підхід до реалізації запропонованого механізму.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, конкурентний потенціал, економічний механізм*

В останні десятиріччя в умовах глобалізації економіки спостерігається посилення конкуренції, притаманне для всіх країн і галузей економіки. З переходом до ринкових

відносин та в умовах кризи підприємства змушені витримувати жорстку конкуренцію не тільки на зовнішньому ринку, але й на внутрішньому. Однією з головних причин недостатнього рівня конкурентоспроможності українських підприємств в сучасних умовах є нездатність боротися за розширення своєї частки на внутрішньому та зовнішньому ринках, просувати свої товари та завойовувати свого споживача, поставивши інтереси останнього у центр своєї виробничої та комерційної діяльності.

Для українських підприємств характерні: низький рівень сприятливості до нововведень; погіршення стану основних фондів, що триває і зумовлює зниження якості виробленої продукції, її конкурентоздатності; дефіцит оборотних коштів і відсутність фінансових ресурсів; відсутність тісної взаємозалежності між економічністю використання виробничих ресурсів підприємства і його фінансових показників, що поліпшуються за рахунок зростання цін в умовах монополізму і слабкої конкуренції; відсутність тісного взаємозв'язку між результатами роботи та їх оцінкою; відсутність оперативного використання систематизованих і достовірних знань про кон'юнктуру ринку, про тенденції її зміни, відсутність налагодженої системи управлінського контролю, що зумовлює неспроможність визначити привабливість тих чи інших ринків, планувати обсяги виробництва й ефект від інвестицій; низький рівень виробничої культури та ін [1].

За таких умов підвищення конкурентоспроможності підприємства, з одного боку, пов'язується з актуальною задачею побудови відповідної системи управління, яка полягає в здійсненні управлінського впливу на формування факторів та показників конкурентоспроможності підприємства, з метою подальшого формування та розвитку стійких конкурентних переваг в умовах невизначеності та змінюваності зовнішнього середовища.

З іншого боку, здатність ефективного саме використання підприємством свого конкурентного потенціалу виступає найважливішою складовою його конкурентоспроможності. Конкурентний потенціал підприємства повинен відповідати стратегічним задачам для того, щоб утримувати або розширяти частку ринку в умовах конкурентної боротьби.

Модель потенціалу любого підприємства визначається [2]:

- обсягом та якістю наявних в нього ресурсів (чисельністю зайнятих, основними виробничими та невиробничими фондами, матеріальними запасами, фінансами та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);
- здібностями співробітників, їх освітніми, кваліфікаційним, психофізіологічними та мотиваційними якостями;
- здібностями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси;
- інноваційними здібностями;
- інформаційними здібностями;
- фінансовими здібностями.

Отже, конкурентний потенціал є відображенням стану внутрішнього середовища підприємства і саме створення власного конкурентного потенціалу з чіткою орієнтацією на ринкову ситуацію й урахуванням конкурентного ризику є головною задачею управління конкурентоспроможністю підприємства. Цю загальну задачу можна розбити на дві окремі: у короткостроковому плані на перше місце висувається проблема поточної ефективності, тобто перетворення існуючих ресурсів і компетенції у ринкові конкурентні переваги, тоді як у довгостроковій перспективі проблема полягає у розвитку нових ресурсів і компетенцій, які б дозволили використовувати ринкові шанси.

Структуру конкурентного потенціалу доцільно представити наступними групами елементів, які в сукупності характеризують стан та можливості підприємства по створенню, зміцненню та розвитку своїх конкурентних переваг (рис.1).

В основі побудови системи управління конкурентоспроможністю підприємства має бути механізм, що враховує з одного боку ефективність використання конкурентного

потенціалу підприємства та виявлення резервів, а з іншого, - положення підприємства на ринку та вплив зовнішнього середовища.

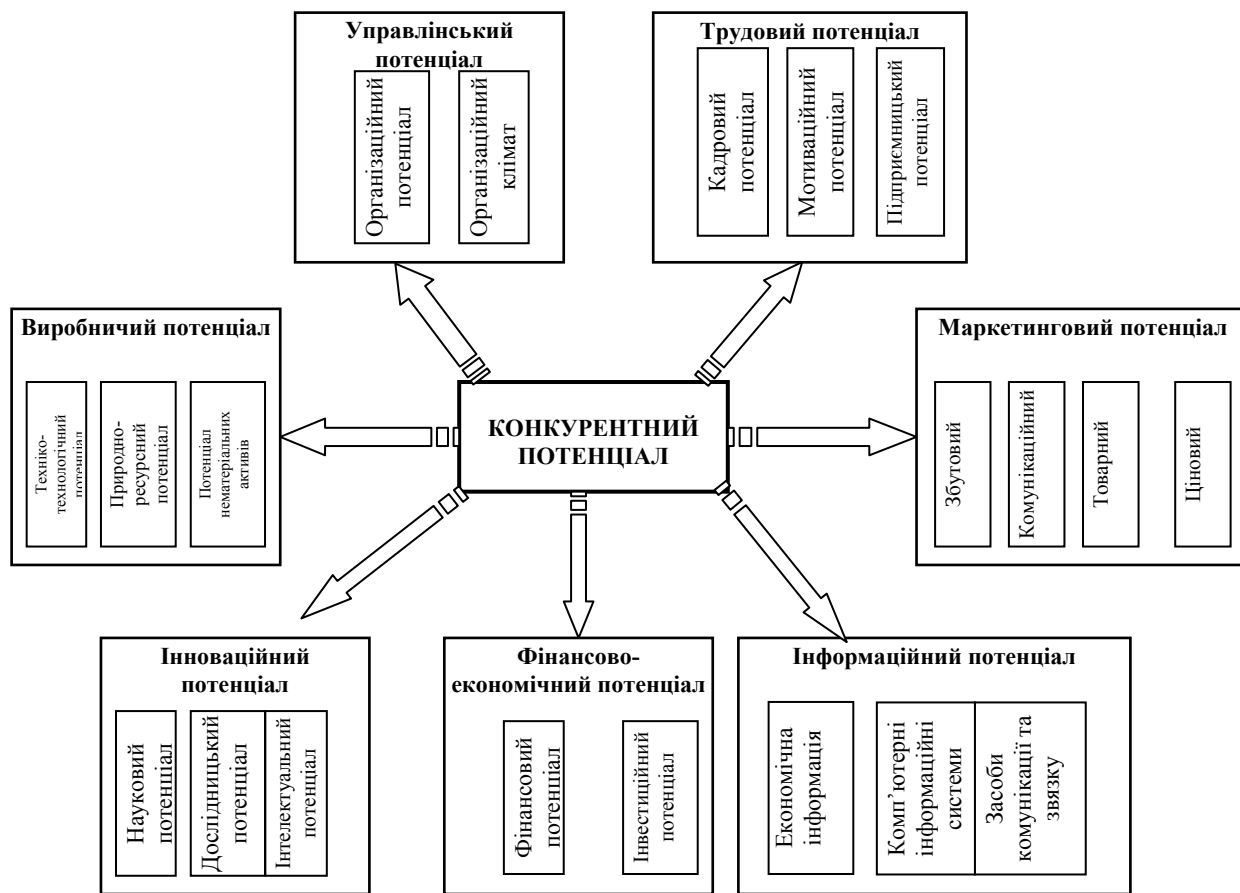


Рис. 1. Структура конкурентно потенціалу

Оскільки ефективність управління визначається як характеристика, що відображає відношення між досягнутим та можливим результатом, то це дає можливість зробити висновок про те, що повний комплекс умов ефективного формування, розвитку та використання конкурентного потенціалу можна забезпечити тільки за умови використання не єдиного підходу до управління, а комплексу підходів.

Формування механізму забезпечення конкурентоспроможності, систематизація методів та показників визначення конкурентоспроможності підприємства дає можливість опанувати ринкову ситуацію та можливі її зміни, визначити пріоритети конкурентів, провести аналіз можливостей розширення ринку збуту та виступає в практичній діяльності підприємства основою для розробки заходів щодо забезпечення його конкурентоспроможності. Основні засади формування механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства представлено на рис.2.

В свою чергу, поняття механізму формування конкурентоспроможності підприємства можна визначити як «сукупність методів та засобів, завдяки яким здійснюється ув'язка та узгоджуються фактори і чинники зовнішнього середовища з внутрішніми можливостями та інтересами підприємства». Слід також відзначити, що механізм формування конкурентоспроможності підприємства виступає складовою системи управління підприємства в цілому.

Управління конкурентоспроможністю підприємства припускає проведення наступних послідовних дій: виявлення структури конкурентного потенціалу, виявлення його резервів та заходи, щодо збереження і розвитку в загальній системі управління конкурентоспроможністю підприємства (рис.3).

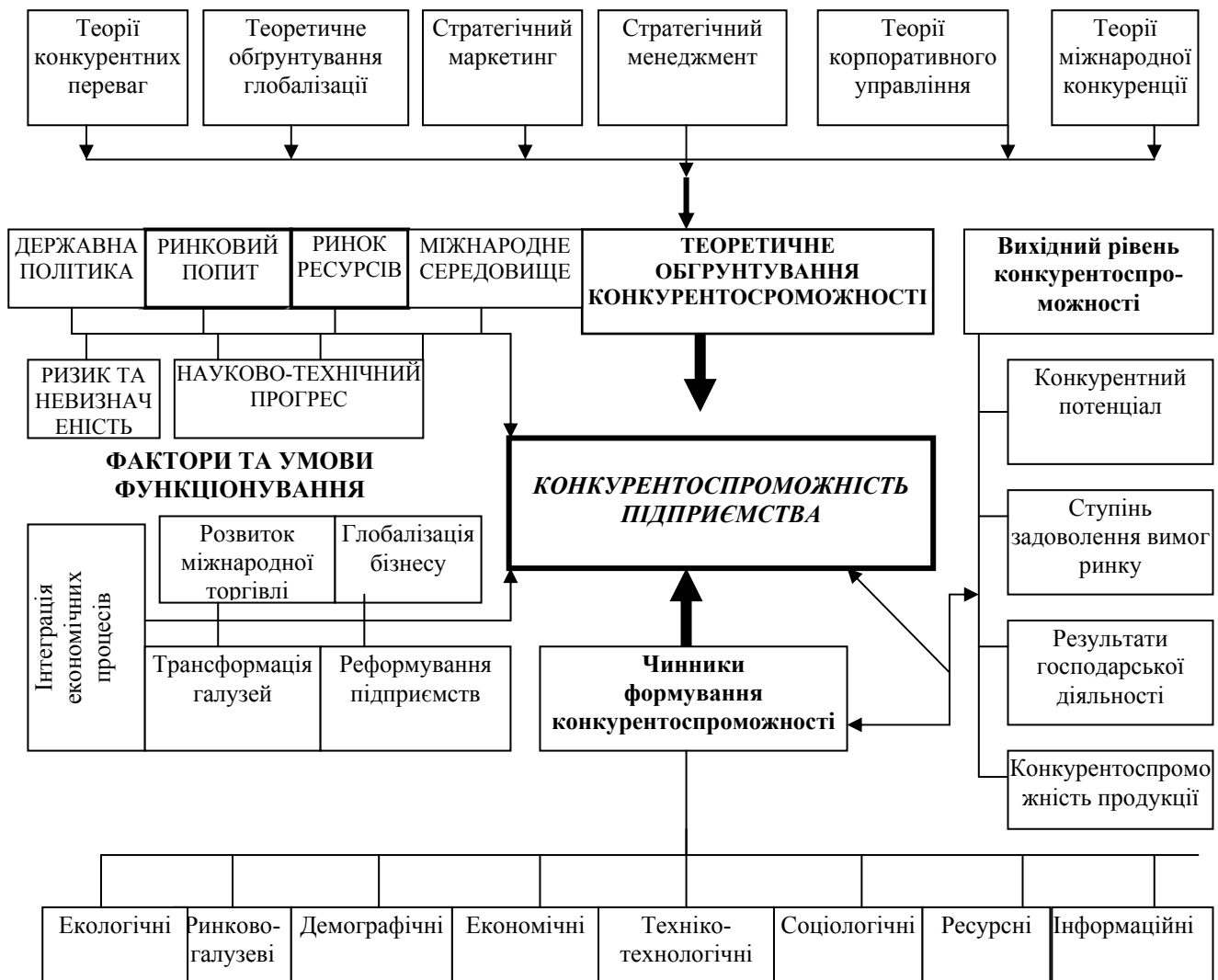


Рис. 2. Теоретичні засади в формування механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства

В умовах адаптації підприємств до ринку прийняття обґрунтованих управлінських рішень дещо ускладнюється, що обумовлено низкою проблем, серед яких слід відзначити нестабільність законодавства, низька платоспроможність населення, слабка орієнтація діяльності підприємств на маркетинг, недосконалість інформаційного забезпечення процесу управління конкурентною політикою, відсутність комплексного та стратегічного підходів до управління конкурентною політикою, наявність слабого контролю та регулювання та ін.

Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності залежить від організаційних напрямків: виготовлення конкурентоспроможної продукції, впровадження прогресивних технологій та вдосконалення виробничих процесів, зменшення витрат виробничих ресурсів, вдосконалення системи управління підприємством, підвищення рівня професіоналізму персоналу та ін. Саме це обумовлює необхідність розробки системи забезпечення конкурентоспроможності, постійного аналізу та контролю реалізації обраної політики, в основу якої має бути покладено механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Реалізація зазначених заходів - складна задача, що вимагає використання різноманітних аналітичних методів дослідження конкурентоспроможності і системного підходу при здійсненні великої кількості заходів підтримки управління конкурентоспроможністю – технічних, технологічних, управлінських, організаційних, економічних та ін., що мають стати визначальним і стабілізуючим фактором економічного зростання і стійкого розвитку підприємства в умовах конкуренції.

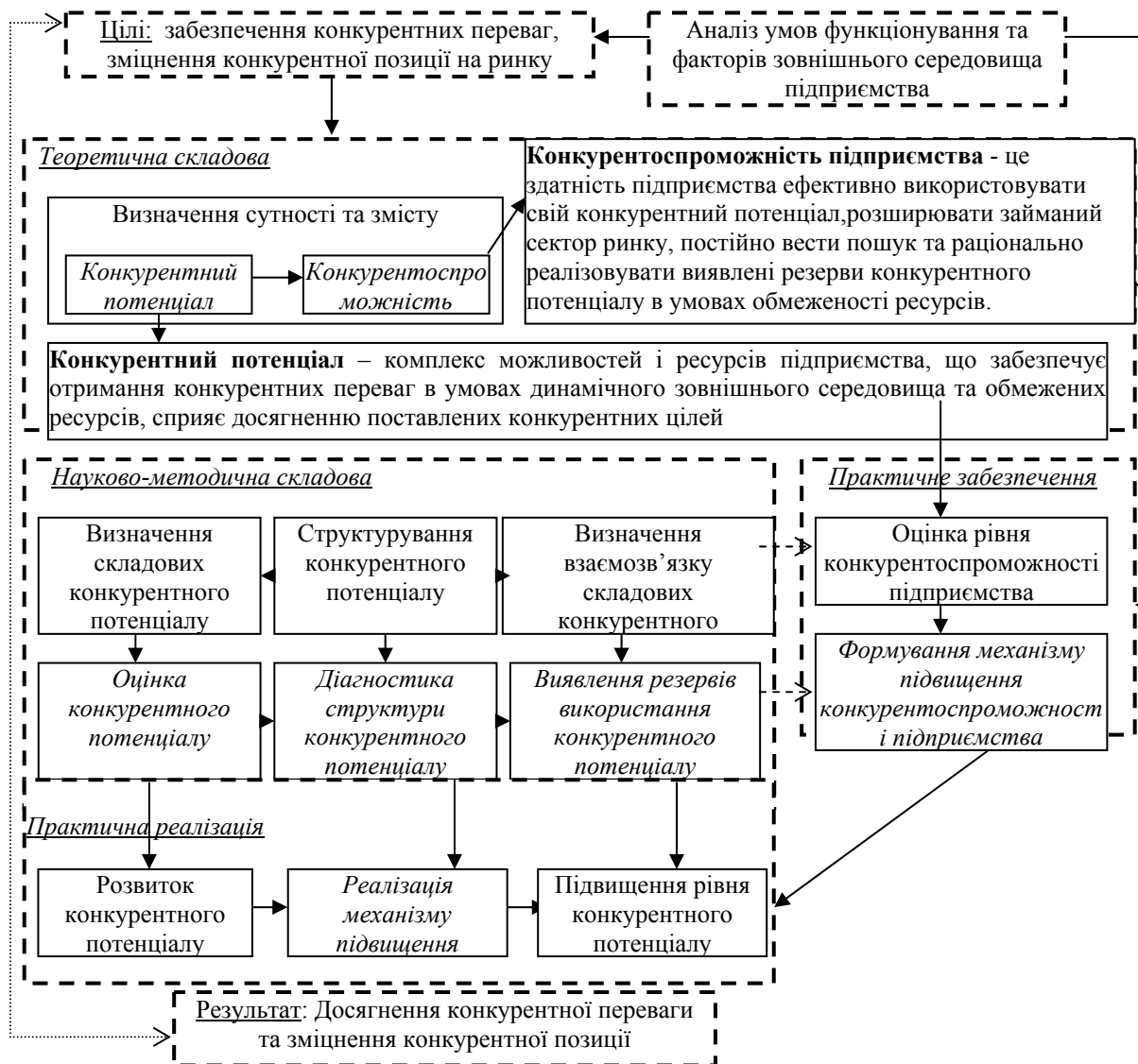


Рис. 3. Схема процесу управління конкурентним потенціалом в системі управління конкурентоспроможністю підприємства

Література:

1. Очеретько Л.М. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентноздатністю підприємств / Л.М. Очеретько // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. - 2004р.- №2. – с.144-148.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия: диагностика и организация: Монография. - Луганск: Изд-во Восточнoукраинского национального университета. - 2000.- 315с.

Клус Ю.І.

associate professor, Ph.D.,

East Ukrainian National University named after V. Dahl, Ukraine

CORPORATE GOVERNANCE INNOVATION IN INDUSTRIAL ENTERPRISES USING METHODS CONTROLLING

Клюс Ю.І.

к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Україна

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДІВ КОНТРОЛІНГУ

In article aspects of innovative development entities, analyzes the process of innovation in industry, proved efficiency of methods for controlling corporate management of innovation processes in the industry.

Keywords: *innovations, corporation, enterprise development*

В статті розглянуто аспекти інноваційного розвитку суб'єктів господарювання, проаналізовано інноваційний процес на промисловому підприємстві, обґрунтована ефективність використання методів контролінгу в корпоративному управлінні інноваційними процесами на промислових підприємствах.

Ключові слова: *інновації, корпорація, підприємство, розвиток*

Світова економічна криза, різкий спад промислового виробництва призвів безліч підприємств до кризового стану і банкрутства, а розробити комплексну та ефективну методологію управління такими підприємствами досі не вдалося. У цих умовах багато підприємств виявилися нездатними чітко визначити основні цілі, пріоритети діяльності, сформулювати функціональні завдання. Формовані й реалізовані маркетингова, конкурентна і виробнича стратегії на багатьох підприємствах не охоплюють всіх проблем, які їм необхідно вирішити.

Питання інноваційного розвитку економіки, формування інноваційної системи розглядалися у наукових працях Амощі О.І., Алексеєва І.В., Білопольського М.Г., Бовіна О.О., Воронко Н.О., Гальчинського А.С., Гамана М.В., Гончарової Н.П., Дація О.І., Жилинської О.І., Захарченка В.І., Ілляшенка С.М., Кармінського О.М., Моторнюк У.І., Мосія О.Б., Мухамедьярова О.М., Пашути М., Райзберга Б.А., Сухорукова А.І., Федулової Л., Чеберкуса Д.В., Шарка М., Шингура М.В., в яких автори приділяють увагу питанням законодавчого регулювання інноваційної діяльності, функціям держави щодо стимулювання та підтримки діяльності підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність. Ці наукові пошуки стосуються здебільшого процесів формування сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності в національних межах та майже не торкаються вирішення питань поширення та впровадження корпоративного управління інноваціями у певних галузях національної економіки.

Мета роботи полягає в тому, щоб обґрунтувати ефективність використання методів контролінгу в корпоративному управлінні інноваційними процесами на промислових підприємствах.

В умовах посилення глобально-технічної конкуренції роль і значення корпоративного управління істотно розширюється. Його слід оцінювати як діяльність, яка забезпечує розвиток підприємства. Характеристика інноваційного процесу як об'єкту управління включає три аспекти: по-перше, розкриття змісту інноваційного циклу; по-друге, чітке уявлення про інновації по їх наочному (речовинному) змісту; по-третє, виявлення особливостей інноваційної діяльності і науково-технічних розробок, спрямованих на створення новин.

Ефективне корпоративне управління інноваціями багато в чому залежить від інноваційного циклу, правильного виявлення меж його складових частин, а також пізнання закономірностей їх розвитку. В інноваційному циклі промислове підприємство як суб'єкт інноваційної діяльності задіяно на етапі виробництва. Освоєння виробництва продукції припускає повну інформаційну, технічну і організаційну підготовку до промислового виробництва продукції. На стадії виробництва у міру необхідності можуть проводитися виробничі дослідження, ціль яких полягає в підготовці рекомендацій по поліпшенню характеристик продукції, що випускається, вдосконаленню технології і організації виробничого процесу, зниженню витрат на виробництво продукції. В ході проведення виробничих досліджень можуть з'являтися ідеї для майбутніх новин. Важливою характеристикою інноваційного циклу є розгляд його як послідовного і безперервного процесу, що здійснюється в часі і складається з логічно взаємозв'язаних стадій і етапів [4].

Найпростішою моделлю інноваційного процесу служить інноваційний ланцюг, який є повним науково-виробничим циклом, що складається з самостійних ланок: наука - виробництво - споживання. Ланка «наука» складається з чотирьох стадій: фундаментальні, пошукові і прикладні дослідження, технічні розробки. Ланка «виробництво» включає

освоєння виробництва продукції і власне виробництво продукції. Ланка «споживання» складається з двох стадій: розповсюдження новин і їх використання.

Інновації на підприємстві можна розглядати як окремі проекти, а управління проектними роботами із створення нових продуктів і технологій зв'язано із значними ризиками і невизначеністю. Чим більший і дорожчий проект, чим вищі вимоги до термінів його реалізації, тим більші вимоги висувають до системи управління проектами. Не йдеться про більш жорсткий контроль: необхідна концепція корпоративного управління, що включає всі компоненти сучасного менеджменту і відповідає вимогам до систем управління в умовах високої динамічності ринків. Як таку концепція пропонується використовувати концепцію контролінгу [3].

Система контролінгу - це принципово нова концепція інформації і управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізовує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства [1].

Контролінг ґрунтується на наукових досягненнях різних дисциплін: економічної теорії, аналізу господарської діяльності, бухгалтерського обліку, планування, менеджменту, кібернетики, соціології. Для оволодіння контролінгом необхідний широкий кругозір і здатність мислити аналітично, а крім того, потрібні знання по широкому спектру предметів, пов'язаних з економікою, управлінням, кібернетикою. Слід мати на увазі, що не існує готових рішень для всіх проблем, з якими може зіткнутися підприємство. Реальні економічні проблеми завжди нестандартні і запутані, а часу і початкової інформації для їх вирішення звичайно недостатньо. Тому слід навчитися сміливо комбінувати різні підходи, застосовувати весь накопичений багаж знань для пошуку творчих рішень в умовах невизначеності і неповної інформації.

Контролінг, будучи обліково-аналітичною підсистемою в інформаційно-аналітичній системі корпоративного управління підприємством, служить основою для його роботи [6]. При цьому, контролінг можна представити систематичним, розвиваючим традиційні бухгалтерські, аналітичні і інші прийоми, що використовуються ним, і способи; і проблемним, дозволяючим розробити дієві управлінські рішення як оперативного, так і стратегічного характеру. Обидві ці частини тісно зв'язані між собою. Знаходячись на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю і координації, контролінг займає особливе місце в управлінні підприємством: він зв'язує воедино всі ці функції, інтегрує і координує їх, причому не підміняє собою управління підприємством, а лише перекладає його на якісно новий рівень. Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, забезпечуючим зворотний зв'язок в контурі управління.

Служби контролінгу в процесі виконання своїх функцій використовують велику кількість методів. Поряд з окремими загальнометодологічними та загальноекономічними методами використовуються специфічні. Основні загальноекономічні та специфічні методи контролінгу зображено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні специфічні методи контролінгу [5]

| Методи контролінгу | |
|---------------------------------------|---|
| Загальноекономічні методи контролінгу | Специфічні методи контролінгу |
| Спостереження | Аналіз точки безбитковості |
| Порівняння | Бенчмаркінг |
| Групування | Вартісний аналіз |
| Аналіз | Портфельний аналіз |
| Трендовий аналіз | SWOT- аналіз (аналіз сильних і слабких місць) |
| Синтез | ABC - аналіз |
| Систематизація | XYZ-аналіз |
| Прогнозування | Методи фінансового прогнозування (експертні, екстраполяції) |

Розглянемо детально сутність специфічних методів, які забезпечують корпоративне управління інноваційними процесами на промисловому підприємстві.

Дійовим інструментом розрахунку ціни, планування прибутку підприємства та асортименту продукції є визначення точки беззбитковості та необхідної суми покриття. Цей метод контролінгу зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (за стабільних умовно постійних витрат), за якого підприємство може, з одного боку, забезпечити беззбиткову операційну діяльність у плановому періоді, з іншого — створити умови для самофінансування підприємства. Точка беззбитковості характеризує обсяг реалізації продукції за якого прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка від реалізації продукції відповідає валовим затратам на її виробництво та реалізацію. Точку беззбитковості називають також точкою «порогового» прибутку чи точкою рівноваги. Розглядуваний метод побудований на тезі, що із збільшенням обсягів реалізації величина умовно постійних витрат на одиницю продукції зменшується [2].

Важливим інструментом аналізу конкурентоспроможності підприємства є бенчмаркінг. Бенчмаркінг (від англ. benchmarking – встановлення контрольної точки) — це перманентний, безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів.

Вартісний аналіз — це метод контролінгу, що полягає в дослідженні функціональних характеристик продукції, яка виробляється, на предмет еквівалентності їх вартості та корисності. Отже, в центрі уваги вартісного аналізу перебувають функціональні та вартісні параметри продукції (робіт, послуг), саме тому цей вид аналізу позначають також як функціонально-вартісний. У ході аналізу здійснюється класифікація функцій продукту у розрізі функціональних класів: головні, додаткові та непотрібні. На основі цього розробляються пропозиції щодо мінімізації затрат на виконання кожної функції, а також щодо анулювання другорядних функцій, які потребують значних затрат [4].

Портфельний аналіз — ефективний інструмент стратегічного контролінгу. Традиційно цей інструмент використовується при оптимізації портфеля цінних паперів інвестора. Фінансист під терміном «портфоліо» розуміє оптимальний з погляду комбінації ризику та прибутковості набір інвестицій (концепція оптимізації портфеля інвестицій Марковіца, модель оцінки капітальних активів). В основі портфельного аналізу покладено два оцінні критерії: теперішня вартість очікуваних доходів від володіння цінними паперами (проценти, дивіденди) і рівень ризиковості вкладень.

Метод контролінгу АВС-аналіз використовується при селективному відборі найцінніших для підприємства постачальників і клієнтів, найважливіших видів сировини і матеріалів, найвагоміших елементів затрат, найрентабельнішої продукції, найефективніших напрямів капіталовкладень. АВС-аналіз полягає у виявленні та оцінці незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників. Згідно з цим методом досліджувана сукупність, наприклад запаси сировини та матеріалів, ділиться на три частини [5]:

група А — запаси, які є найціннішими з погляду їх вартості, однак можуть використовуватися підприємством у незначній кількості в натуральному виразі;

група В — середні за величиною запаси як у кількісному, так і в грошовому виразі;

група С — запаси з найбільшою часткою в натуральному виразі, однак незначні з погляду їх вартості.

Одним з важливих методів стратегічного контролінгу є так званий аналіз сильних (Strength) і слабких (Failure) місць, а також наявних шансів (Opportunity) і ризиків (Threat). В економічній літературі цей вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз (SWOT-analysis). Даний вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції. На основі результатів аналізу ендogenous середовища розробляються рекомендації щодо усунення наявних слабких місць та ефективного використання існуючого потенціалу (сильних сторін).

У результаті SWOT-аналізу екзогенного середовища виявляється позитивний і негативний вплив на підприємство ззовні. На основі цього виробляються пропозиції стосовно нейтралізації можливих ризиків та використання додаткових шансів.

Інноваційні рішення звичайно зустрічають опір тих, хто звик працювати старими методами. Тому служба контролінгу зобов'язана активно впливати на працівників, що гальмують прогрес постійного оновлення всієї діяльності підприємства, особливо у сфері менеджменту, шляхом використання методів контролінгу, які сприяють максимізації прибутку та вартості капіталу при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності.

Для досягнення позитивних результатів в здійсненні інноваційної стратегії розвитку підприємства необхідна організація служби контролінгу, визначення її місця в організаційній структурі підприємства, аналіз інформаційних потоків і можливих варіантів упровадження контролінгу на підприємстві.

Література:

1. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. Інноваційний розвиток промисловості України / За ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2011. – 648 с.
2. Ільяшенко З. Формування структури інвестиційних ресурсів розвитку підприємств // Бізнес Інформ. - 2009. - № 9-10.
3. Інноваційний менеджмент: Підручник для вузів / С.Д. Ільєнкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин і др.; Під ред. С.Д. Ільєнкової. - М.: Банки і біржі ЮНІТІ, 2007.
4. McKay M.D., Beckman, R.J. & Conover, W.J., A Comparison of three Methods for Selecting Values of Input Variables in Analysis of Output from a Computer Code –Technometrics. – 1979. – V.21, N.2. – P. 239-245.
5. Neter, J., Kutner M.H., Nachtsheim C.J. and Wasserman W. Applied Linear Statistical Models. Fourth Edition. McGraw–Hill: Chicago, IL, 1996.
6. Segre E., ed. The Collected Works of Enrico Fermi. – Chicago: The University of Chicago Press, 1965.

Koshelenko S.V.

PhD (Economic Sciences), Associate Professor
Cherkasy State Technological University, Ukraine

STABLE FUNCTIONING OF THE ENTERPRISES: THEORETICAL ASPECT

Кошеленко С.В.

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет, Україна

СТАЛЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

The theoretical and methodological problems sustainable development theory are reflected in the article. The existing theoretical approach to definition of categories essence of stable functioning and sustainable development at the level of the enterprises have been systematized and analyzed. The Sustainable development includes balance finding sustainability and stability of the enterprise by retaining their high potential in the future.

Keywords: *stable functioning, sustainable development, enterprise development, enterprise, approaches.*

В статті висвітлено теоретичні та методологічні проблеми теорії сталого розвитку. Систематизовано та проаналізовано існуючі теоретичні підходи до визначення сутності категорій стале функціонування та сталий розвиток підприємств. Сутність сталого розвитку в знаходженні балансу стійкості та стабільності підприємства для збереження його високого потенціалу в майбутньому.

Ключові слова: *стале функціонування, сталий розвиток, підприємство, розвиток підприємства, підходи.*

Зміни в нашій країні вже зараз потребують усі сфери життя і вимагають нового підходу до господарювання. Споживацьке, безвідповідальне ставлення до природи і ресурсів, як такого, що дано назавжди і невичерпно, дозволило сформувати нові ідеї сталого розвитку та стало основою формування радикальних змін в суспільстві.

Проаналізувавши результати досліджень багатьох науковців щодо проблематики «сталого розвитку», варто зазначити, що питання понятійно-категоріального апарату, визначення сутності і змісту потребують подальшого уточнення. В економіці відбувається ототожнення, підміна понять, що ускладнює процеси наукового дослідження економічних систем та підприємств загалом, оскільки вони змінюють своє значення залежно від автора, моменту формування його позиції. Неоднозначність дефініцій, відсутність єдиної

категоріальної бази та злагодженості поглядів учених щодо визначення категорії «сталість» зумовили актуальність даного дослідження та викликали необхідність подальших досліджень взаємозв'язку таких категорій як «сталий розвиток», «стійкий розвиток», «стійке функціонування».

Метою статті є систематизація теоретичних поглядів щодо визначення сутності та змісту категорії «сталість». Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання: розмежувати поняття стійкість та сталість, сталий розвиток та стале функціонування, конкретизувати зміст та формування авторської позиції розуміння категорії стале функціонування підприємств.

Зміст будь-якої категорії не буде повною мірою зрозумілим, якщо не проаналізувати його тлумачення. У процесі дослідження термінології слід врахувати адекватність, понятійну точність і відповідний переклад. Термін «сталий» є перекладом з англійської мови: sustain – опора, підтримувати, витримувати, а російською мовою перекладається як «устойчивый». Аналіз літературних джерел надає можливість констатувати, що часто термін sustain використовується як «Sustainability» або у словосполученні «Sustainable development» – «сталий розвиток» – означає дослівно «розвиток, що підтримується». Вираз «Sustainable development» складно коротко перекласти на українську мову, дослівно, – це тривкий розвиток, тобто розвиток, що може тривати як завгодно довго. Офіційно прийнятним відповідником терміну є «сталий» або «стійкий розвиток». Вживання таких термінів на означення цього поняття поки що залишається дискусійним.

Так, В.А. Прилипка, В.М. Боголюбов такий переклад вважають лінгвістичним нонсенсом, тому що стійкого розвитку просто не може бути – якщо є розвиток, то стабільності вже немає, саме таке протиріччя і призвело до наукових дискусій [9, с.14]. Новий словник української мови подає тлумачення слова «сталий» так: 1) який зберігає той самий склад, розмір, форму, величину тощо; 2) який не припиняється, не переривається, триває весь час; 3) який протягом тривалого часу не змінюється. *Розвиток* означено як процес переходу чогось з одного стану в інший, досконаліший; можливість будь-чому зростати, міцніти; збільшення, розширення чогось, удосконалення. Тобто, основною характерною рисою є зникнення старого і поява нового; процес переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану до нового, більш високого, від простого до складного, від нижчого до вищого [5, с. 190]. Отже, розвиток є послідовна зміна станів або явищ. Таким чином, словосполучення «сталий (стійкий, стабільний) розвиток» є оксимороном – поєднання протилежних за змістом, контрастних понять, що зумовлює виникнення нового уявлення, викликає експресивний ефект. Однак для наукової термінології вони є неприйнятні з погляду формальної логіки: незмінна... зміна, в результаті якої відбувається зміна [4, с. 25].

Категорія «сталість» - міждисциплінарна та використовується у різних науках і дослідженнях, пов'язаних з вивченням і функціонуванням складних систем. У буквальному розумінні «сталість» – це властивість системи повертатися в усталений стан після того, як вона була виведена із цього стану будь-яким впливом. Це одна з основних вимог, що висуваються до системи. З погляду категоріального апарату, будь-яка система повинна бути, перш за все, працездатною, і нормально функціонувати при впливі на неї зовнішніх факторів, тобто працювати стійко та стабільно та бути здатною повертатися у стан рівноваги після зникнення зовнішніх впливів, які вивели її з цього стану. Дане визначення є фізичним визначенням поняття «сталості» [8].

В економічній літературі використовуються різні класифікаційні ознаки сталості. Так, в дослідженнях [2] зазначено, що існує статична сталість, що визначається як спокійний, пасивний розвиток, і динамічна сталість – стабільний розвиток. На сьогоднішній день не існує єдиної думки щодо коректності застосування статичного терміну «сталість» до динамічних систем.

Але саме явище, про яке йдеться, містить у собі ще одну компоненту – здатність утримувати рівновагу, не падати, не руйнуватися, яка більш адекватно характеризується словосполученням «стійкий розвиток».

Деякі фахівці вважають, що більш вдалим перекладом українською мовою було б словосполучення саме «стійкий розвиток», бо «сталий», «усталений» означає скоріше «стабільний», «постійний», тобто здатний не змінюватися або підтримувати певні (стабільні) темпи руху, поступу, розвитку (російською – установившийся).

Погляди вчених на такі категорії, як «стійкий розвиток» та «сталий розвиток», надають можливість констатувати, що ці поняття є синонімами, часто підмінюються, але не є тотожними. Український тлумачний словник трактує терміни таким чином: «сталий – який не зазнає коливань, не піддається змінам, стійкий»; «стабільний – сталий, незмінний, стійкий» [1, с. 1432].

Розглядаючи сутність категорії «сталий розвиток», на нашу думку, за основу слід обрати саме його російський переклад – «устойчивое развитие», тобто здатність системи: 1) адекватно реагувати на виклики зовнішнього середовища; 2) не втрачати стійкість; 3) повертатися до попереднього стану у разі змін, які відбулися через вплив зовнішніх факторів [7].

На нашу думку, термін «сталий розвиток» доцільно застосовувати до систем відкритого типу, що передбачає їх здатність нормально функціонувати під час дії на них різних зовнішніх впливів та повертатися до нормального, життєздатного першопочаткового стану [8]. А поняття «стійкий розвиток» передбачає кількісні та якісні зміни за рахунок внутрішніх, тобто ендогенних факторів. Стійкий – це міцний, стабільний, незмінний. Отже, слід зробити висновок, що поняття «сталий розвиток» ширше за «стійкий розвиток», і органічно вміщує його, а «стійкий розвиток» водночас виступає певною властивістю та ознакою «сталого розвитку».

Разом з поширенням його використання, поняття «сталий розвиток» поглиблюється змістовно і вживається у більш широкому галузевому та територіальному контексті. Складові сталого розвитку (економіка, екологія, соціум) розглядаються під кутом зору забезпечення сталості їхнього власного внутрішнього розвитку, збалансованості внутрішніх складових. Наприклад, сталий економічний розвиток, сталий екологічний розвиток, сталий розвиток галузей, підприємств, регіонів громад, міст, сіл тощо. В.Л. Ореншняк стверджує, що досліджуючи смислове наповнення категорії «сталий розвиток» у науковій літературі, необхідно виокремити декілька підходів щодо тлумачення цього терміну. Економічний підхід щодо визначення категорії «сталий розвиток» полягає в тому, що головною причиною глобальної екологічної катастрофи є екстенсивний тип економічного зростання. В свою чергу, інтенсивний тип економічного зростання стимулює НТП, який здатний стримати негативні наслідки економічної діяльності людської цивілізації та сприяти соціально-економічному розвитку людства. Екологічне тлумачення категорії «сталий розвиток» робить наголос на тому, що загрозою для світу природи є сама людина, а точніше всезростаюче споживання ресурсів природи. Така нічим не обмежена експлуатація цих ресурсів стає причиною зростання антропогенного навантаження. Соціальне трактування категорії «сталий розвиток» звертає увагу на те, що найбільший тиск на природу чинить найбільш швидко зростаючий прошарок населення, який зростає неймовірно швидкими темпами та неспроможний забезпечити задоволення навіть своїх фізіологічних потреб [6, с.6]. Зазначені підходи стали підґрунтям для ширшого визначення категорії «сталий розвиток».

Вчені, які досліджують в своїх роботах певні аспекти сталого розвитку, часто використовують термін «стале функціонування». До сталого функціонування призводять такі взаємопов'язані характеристики як стійкість – здатність системи не просто існувати, але й активно функціонувати, що створює умови для розвитку; і стабільність – здатність зберігати функціональні особливості, достатні для діяльності. Стабільність – стан стійкої рівноваги, який характерний для систем, що не мають зв'язків із зовнішнім середовищем, тобто економічних систем відкритого типу таких як людина, суспільство, національна економіка,

підприємство. Тому, доцільно позначати рівноважний стан економічної системи як моментну характеристику стабільності, а стосовно відкритих економічних систем доречно вживати поняття «динамічна рівновага», що усуває заперечення змін, самоорганізація та розвиток.

Розуміння, з економічної точки зору, визначення сталого функціонування таке – це здатність утримувати високі показники розвитку протягом тривалого періоду часу при різних змінах. Так, на рівні підприємств, наприклад, – це можливість утримувати високі показники реалізації продукції, товарів/послуг і як наслідок отримувати високі прибутки при різного роду коливаннях споживчого попиту. Однак, з точки зору стратегічного управління, необхідно орієнтуватися не стільки на досягнення і підтримку високого рівня цільових кількісних показників розвитку, скільки на збереження їх високого потенціалу в майбутньому. Стале функціонування – також є динамічною характеристикою, своєрідним індикатором здатності до економічного зростання, оскільки її оцінка потребує системного, комплексного підходу та пов'язана з аналізом усіх аспектів діяльності підприємства. Економічне зростання розділяється на його фізичний компонент (збільшення потоку ресурсів) і якісний нефізичний компонент (поліпшення ефективності використання ресурсів). Розвиток (підвищення ефективності використання ресурсів) без зростання (збільшення ресурсопотоку) можна вважати сталим розвитком. Але зростання з точки зору фізичного контексту може стати анти економічним, тобто починаючи з певної величини, збільшення потоку ресурсу може призвести до того, що витрати будуть зростати швидше. Саме тому з'являється все більше досліджень, в яких акцентується увага на сталому функціонуванні і розвитку підприємств.

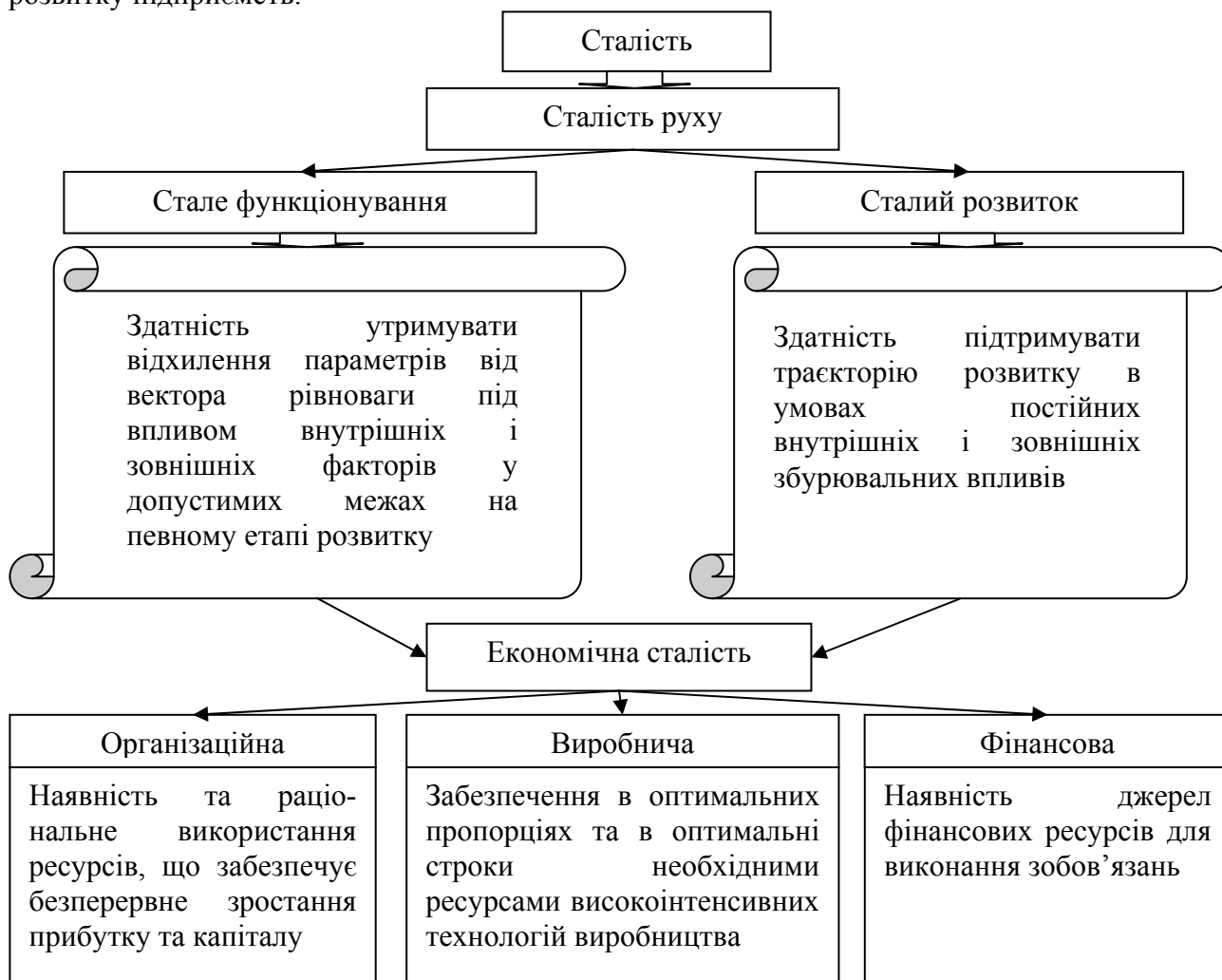


Рис.1. Місце сталого функціонування в системі економічної сталості

**Джерело: розроблено автором на основі [4], [5]*

Поняття «стале функціонування» є складовою частиною «економічної сталості» (рис.1). Підприємство може стало функціонувати, коли параметри стану і структури залишаються в межах допустимих відхилень від заданої лінії поведінки, але не розвиватись. Стале функціонування передбачає забезпечення системою знаходження показників стану і структури в певних межах на кожному окремому етапі розвитку підприємства. А сталий розвиток передбачає безкризову, поступову зміну якісних ознак підприємства, дотримання показників розвитку в межах визначеної області відповідно до поставлених цілей. Тому, сталість функціонування та сталість розвитку підприємства не можна ототожнювати.

Розвиток підприємства у часі відбувається стрибкоподібно і включає постійне чергування періодів сталого функціонування з несталим. На етапах сталого стану відбувається поступове зниження функціональної сталості, наростання неупорядкованості структури під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ. У критичній точці відбувається втрата функціональної сталості та перехід підприємства на новий ступінь розвитку, тобто встановлення динамічної рівноваги (бажаної траєкторії функціонування) на новому рівні. Це супроводжується змінами у механізмі функціонування підприємства (встановлення нових критеріїв сталості стану) та/або перебудовою старих, утворенням нових організаційних структур (встановлення нових критеріїв структурної сталості), зміною ефективності діяльності підприємства. Отже, втрата функціональної сталості не завжди є негативною подією, адже може свідчити про перехід на новий ступінь розвитку [3].

Здійснений аналіз та систематизація теоретичних положень щодо визначення сутності та змісту категорії «сталість» у перспективі дозволить уникати багатозначність термінів «sustainable development» та «sustainability», унеможливить різне їх тлумачення і сприятиме більш чіткому визначенню подальших напрямів економічного, соціального та екологічного розвитку.

Література:

1. Бусел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / ред. В. Т. Бусел. – К : Ірпекс ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
2. Гарбар В.В. Економічна сутність поняття сталого розвитку // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 136–141.
3. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису [Електронний ресурс] / Р.В. Фещур /Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
4. Непийвода В. П. Проблема відтворення англійських термінів «sustainable development» та «sustainability» в українській правничій мові / В. П. Непийвода // Екологічний вісник. – 2008. – №3. – С. 24–26.
5. Новий тлумачний словник української мови у трьох томах / Укладачі В. В. Яременко, О. М. Сліпущко / Т. 3. – К. : В-во «Аконіт», 2003. – 862 с.
6. Орешняк В. Л. Структурні зрушення в сучасній економіці при переході до сталого розвитку [Текст] : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 / В. Л. Орешняк ; ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана". – Київ: [б. и.], 2013. – 20 с.
7. Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник // А. Садоенко, Л. Масловська, В. Серета, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392 с.
8. Сталий розвиток економіки / Формування механізму стійкого розвитку економіки:теоретичний аспект. – 2014. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://ecofin.at.ua/monografija_ehp_2014.pdf.
9. Стратегія сталого розвитку природи та суспільства: навчально-методичний посібник // В.А. Прилипка, В.М. Боголюбов – НАУ: Київ; 2008. – 118 с.

Levitskiy T. Yu.,

graduate student;

Magomedov A.G.

Doctor of economic science

Daghestan State Technical University, Mahachkala, The Russian Federation

PLANNING CONSTRUCTION PRODUCTION AS GROWTH FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION PRODUCTS

Левицкий Т.Ю.,

аспирант,

Магомедов А.Г.

д.э.н., профессор

*ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,
г. Махачкала, Российская Федерация*

ПЛАНИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

The necessity of planning of building production. The possibility of increasing the competitiveness of construction products, taking into account the implementation of the principles of planning in a market economy.

Key words: *building products, principles and methods of planning, competitiveness.*

Доказана необходимость планирования строительного производства. Обоснована возможность роста конкурентоспособности строительной продукции с учетом реализации принципов планирования в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: *строительная продукция, принципы и методы планирования, конкурентоспособность.*

Строительство отличается многообразием производственных связей, поскольку при возведении любого объекта принимают участие десятки, а при строительстве крупных сооружений – и сотни предприятий и организаций. Кооперирование связей в процессе строительства осуществляется как в сфере поставок и услуг (предусматривает обязательные поставки определенного количества, комплектность и сроки поставок изделия и материалов), так и в сфере производства, так как непосредственно на объекте строительства путем разделения единого технологического процесса на составные взаимосвязанные элементы, выполнение которых производится различными исполнителями. Это требует согласования во времени, пространстве, по видам применяемых средств механизации, степени готовности отдельных элементов зданий и сооружений для продолжения работ другими исполнителями. Большое число организации, сложность взаимных связей требует четкой организации и координации работы всех участников строительного процесса.

Кроме того, сложность и высокая динамичность процессов, происходящих на рынке строительной продукции (работ, услуг), создают необходимость тщательного контроля и анализа ситуации во внешней и внутренней среде строительного предприятия, умение предвидеть возникающие проблемы и возможные негативные их последствия. Решение всех этих проблем невозможно без создания системы панов, позволяющих наметить цели, выстроить последовательную цепь решаемых задач, предусмотреть альтернативные варианты действий.

Сущность планирования в условиях рыночной экономики заключается в применении прогрессивных методов и приемов обоснованного использования всех имеющиеся ресурсов с целью максимизации дохода. В соответствии с эти, план предприятия по своему содержанию представляет совокупность взаимосвязанных мероприятий по повышению прибыли за счет увеличения эффективности использования всех используемых ресурсов и реализации продукции.

Планирование строительного производства представляет собой комплекс расчетов и процедур производственно-экономического характера, направленных на установление и реализацию целей производственной деятельности строительного предприятия в определенные плановые периоды времени (месяц, квартал, год). Содержание плана производства состоит в обосновании целей и задач, устанавливающих наиболее значимые тенденции работы строительного предприятия, как на текущий момент, так и на перспективу.

Задача планирования производства состоит в задании программы действий управляемой подсистеме для достижения поставленной цели и доведении программы до объекта управления. Основными принципами планирования являются:

1. Принцип единства, в соответствии с которым планирование носит системный характер, координируется на горизонтальном уровне и согласовывается с подразделениями на вертикальном уровне управления строительным предприятием;

2. Принцип участия, в соответствии с которым каждый сотрудник должен быть введен в процесс планирования производства;
3. Принцип непрерывности, в соответствии с которым процесс планирования должен регулярно повторяться через установленные промежутки времени; разработанные планы должны при необходимости оперативно регулироваться по результатам выполненных работ;
4. Принцип гибкости, в соответствии с которым план и процесс планирования должны обладать способностью быстрого изменения своей направленности в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств во внешней и внутренней среде;
5. Принцип точности, в соответствии с которым планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в которой позволяют внутренние и внешние условия строительного предприятия.

Задание по вводу в действие производственных мощностей и объектов предусматривается планами генеральных подрядчиков, а также субподрядных организаций, осуществляющих монтаж основного технологического оборудования, в соответствии с показателями и сроками ввода, установленными народнохозяйственным планом, и утвержденными титульными списками строек.

Объем подрядных строительно-монтажных работ по кварталам планируется строительными организациями по согласованию с заказчиками с учетом установленных сроков ввода в действие производственных мощностей и объектов.

Для определения потребности в трудовых и материально-технических ресурсах составляется ведомость физических объемов строительно-монтажных работ.

В предплановый период строительная организация на основе анализа своей производственно-хозяйственной деятельности выявляет резервы дальнейшего роста объема производства, повышения производительности труда и удешевления строительства, а также оптимизирует производственную программу и другие разделы годового плана путем разработки различных вариантов и выбора наиболее рациональных.

Критерием оптимизации является сокращение сроков строительства и ввода в действие объектов и производственных мощностей при минимальных затратах.

Эффективность системы планирования определяется в значительной мере уровнем ее организации, которая направлена на планомерное сочетание основных элементов системы планирования: плановый персонал, сформированный в организационную структуру; механизм планирования; процесс обоснования, принятия и реализации плановых решений (процесс планирования); средства, обеспечивающие процесс планирования (информационное, техническое, программное, организационное обеспечение). Необходимо отметить, что важность процесса планирования развития строительного производства заключается в том, что недооценка и просчеты при выполнении этой функции ведут к возрастанию затрат на этапе реализации мероприятий.

Качественное планирование позволяет повысить эффективность управления развитием производства, а значит, обеспечивает возможность развития предприятия в целом, рост его конкурентоспособности. Данная задача стоит на современном этапе развития рыночных отношений не только перед многими производителями, но и перед государством.

Литература:

1. Гаджиев Г.А. Методология и принципы стратегического планирования в строительстве// Проблемы теории и практики совершенствования экономических отношений хозяйствующих субъектов: сб. науч. тр. - Махачкала: ДГТУ, 2009. – Вып. 2. - С. 68 - 71.

Levkina R.V.

Doctor of sciences (Economics), professor

Levkin A.V.

associated professor

Kotko Y.M.

assistant

Kharkov national technical university of agriculture Petro Vasilenko

ORGANIC PRODUCTION TECHNOLOGIES IN FORMING COMPONENT ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM ENTERPRISES HORTICULTURE

In the article the formation of the production component of the functioning of organizational-economic mechanism of management efficiency of enterprises - manufacturers of vegetable production. The conclusion of the feasibility of organic technologies based on the use of organic fertilizers and biological products protect plants and enable productivity to increase at high taste characteristics of products.

Keywords: *enterprise, horticulture, organizational and economic mechanism, organic fertilizer, yield, efficiency, management.*

Stable development of agricultural production can solve a number of issues especially the economic and social issues. It features production areas and their outstanding role in ensuring food security necessitate comprehensive study of reasonable approaches to development management entities of the sphere of social production. The combination of the same economic objective and subjective factors of organizational and managerial farms exercise of the activity requires the creation of effective organizational-economic mechanism of stabilization of that at the present stage of development of vegetable industry is timely and relevant.

The article is to develop a theoretical basis and applied recommendations on forming component production operation of organizational and economic mechanism of efficient producers of vegetable products by introducing organic technologies.

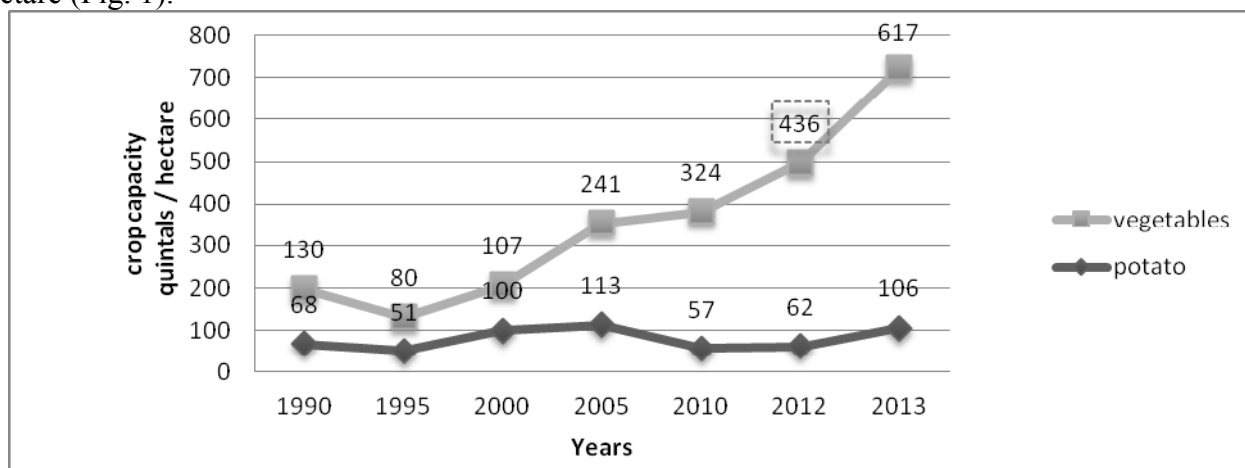
Analysis of recent research. The problems of ensuring efficient agricultural producers and the formation of organizational and economic mechanisms of their operation dedicated to the research of many scientists and economists, including V.N. Aleksiychuk, V.Y. Ambrosova, Z.I. Hryzenkovoyi, A.I. Danilenko, A.A. Krasnorutskoho, P.M. Makarenko, T.G. Marenych, P.T. Sabluk, V.I. Topihy, A.V. Ulyanchenko, D.V. Shiyan and many others. The results of their research are reflected in numerous scientific studies. Thus a number of issues for effective management of development of enterprise-producers of vegetable requires additional scientific study, because the study of the production component of this mechanism with respect to the use of organic technologies in this field highlighted in scientific works poorly and relating to a greater extent the technical and technological and biodynamic aspects.

Yes investigation O.M. Maslak on trends in the production and marketing of organic agricultural products in Ukraine allowed to come to the conclusion that saturation of the market of food, in which the food industry are forced to rely on suppliers of quality raw materials that preferably has an organic origin. [4] Research I.A. Shuvar devoted to determining the effect of agrochemical substances on the state of soil and formulating principles of organic farming in Ukraine [5]. The concept of providing agrochemical agriculture in Ukraine offered S.A. Baluk and M.V. Forest, contains basic provisions for management of land resources without emphasis on specialization and structure of rotation [6]. Qualitative characteristics of agricultural products obtained O.V. Povh the application of rules different options of organic fertilizers and application of microbiological preparations, support the hypothesis of communication and content more vitamins, antioxidants and amino acids [7]. Conclusions on enhancing processes in soils derived M.D. Naumenko, A.F. Mikhalevich and I.A. Panasyuk as a result of experiments on the impact of fertilizers and microbiological preparations on crop yield, which gradually increases over 6-9 years on average by 20% [8]. By the way such research is supported by practical experience of the functioning of PP "Agroecology" Shyshatsky district, Poltava region, which for 30 years using only organic products for nutrition and plant protection.

Given the definition of leading scientists, economic mechanism works through the economic interests of businesses, consumers, state, market infrastructure to deliberate and concealed material needs of people and consists of a complex of economic methods, techniques, instruments, standards, indicators, which are realized objective economic laws [9].

Horticulture performance management mechanism should be considered as a system of controls (goals, functions, methods, structures, business management) and facilities management. It is purposeful transformation exposure controls required in condition or response facilities management has input and output characteristics [10]. Among the principles of the organizational and economic mechanism of efficient agricultural enterprises should identify the main inherent field of horticulture and reflect its peculiarities in modern conditions, such as: innovation of mechanism, system, taking into account the interests of all participants in the production and marketing programs, legal protection and justice management resources, continuity and reliability, adaptability to changing market conditions, informativeness management decisions, efficiency and effectiveness, long-term.

The current stage of development of the vegetable industry in Ukraine requires the development of the concept of improving the efficiency of production and formation infrastructures vegetable market which offers opportunities for the realization of products with maximum efficiency and ensuring a high level of marketability. The main factors that determine the adoption and implementation in practice of management decisions on the choice of ways to improve are: Options efficiency of industrial and commercial activities; the possibility of using the proposed innovative solutions; line of logistics enterprises and available economic potential for application solutions in practice. Results trending of Horticulture together with proposals for improving the production process in enterprises by making reasonable standards of mineral and organic fertilizers and the corresponding increase in efficiency of production and sales of vegetable in modern conditions provide a scientific basis for study result-oriented management procedures that will aim improve the economic efficiency of the business sector. Currently, trends in yield of vegetables and potatoes in agricultural enterprises and farms Kharkiv region presented in Figures 1 and 2. It tends to yield a significant increase compared to potato vegetables since 2000 from 107 to 617 kg / hectare (Fig. 1).

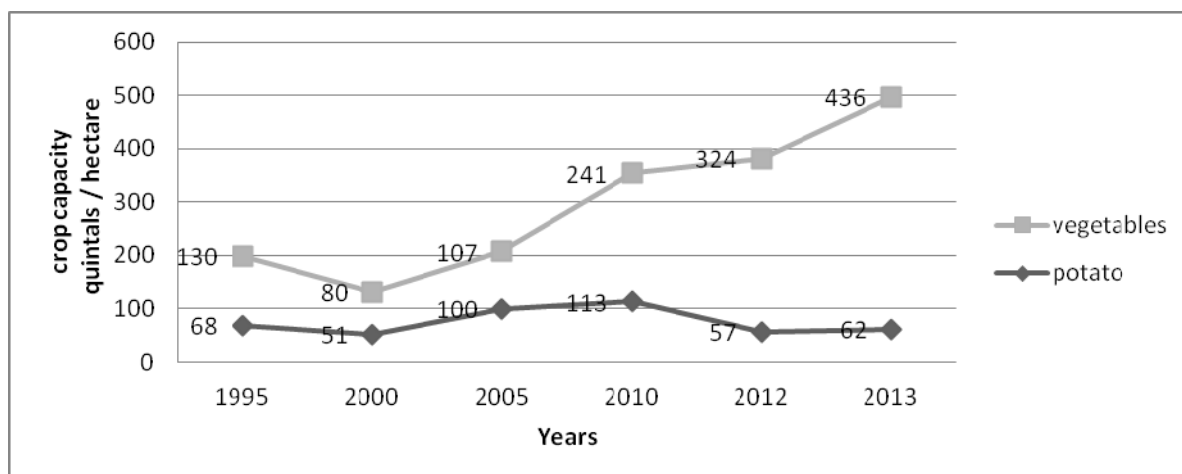


Source: state statistics service of Ukraine

Fig.1. The yield of vegetable crops in agricultural enterprises of the Kharkov region in 1990-2013 years

The analysis of acreage and production process suggests the gradual transition of enterprises to growing vegetables in greenhouses in the application of advanced technologies, most of which are multistage or designed for growing long stems varieties of plants (cucumbers, tomatoes) that yield per unit area maximum results.

Growing vegetables in farms guest rooms at Kharkov region is small and gradual transition to film and glass plants in greenhouses, a relatively narrow range of products, which is dominated by high-yielding crops (tomatoes, cabbage, eggplant, zucchini) allowed to increase the yield to 532 kg / hectare (Fig. 2).



Source: state statistics service of Ukraine

Fig.2. The yield of vegetable crops in farms Kharkov region in 1990-2013 years

In the stable area under vegetable and potato production in the public sector received more than 410,000 quintals of vegetables and thousand 4 quintals of potatoes; the private sector (farms) - ths only 176 quintals of vegetables and 1 ths quintals of potatoes. At the same time the level of yields of vegetables in farms was relatively stable and did not exceed 200 quintals / ha and 140 quintals / ha for potatoes.

Despite the relatively high yields, the domestic vegetable market is unattractive to state regulation. Lack of adequate infrastructure to store vegetable products and increasing the share of products in circulation outside the examination procedures for harmful substances, the current procedure for access to the market contribute after-residue pesticides and fertilizers used too. Hence the reason for the growth is the increase in yield standards fertilizers for vegetable crops, as evidenced by statistics of Kharkov region in recent years.

In the Table 1 presents information on the application of mineral and organic fertilizers for crops in the Kharkov region in 1990-2013 years.

Table 1

Fertilizing crops in agricultural enterprises of the Kharkov region in 1990-2013 years

| Indicators | Years | | | | | | |
|---|---------|--------|--------|-------|-------|-------|--------|
| | 1990 | 1996 | 2000 | 2005 | 2010 | 2012 | 2013 |
| Mineral fertilizers | | | | | | | |
| Total of fertilizers, thousand quintals | 2652,1 | 215,2 | 82,8 | 231,0 | 618,7 | 741,1 | 846,2 |
| Fertilized area, thousand hectares | 1516,7 | 373,8 | 184,9 | 429,1 | 803,4 | 952,3 | 1017,9 |
| Organic fertilizers | | | | | | | |
| Total of fertilizers, thousand quintals | 12812,0 | 4852,4 | 1907,7 | 941,8 | 489,9 | 481,8 | 628,5 |
| Fertilized area, thousand hectares | 293,6 | 110,5 | 44,3 | 25,1 | 10,9 | 11,4 | 16,3 |

Note. * State Statistics Service of Ukraine

WTO (World Trade Organization) membership requires producers of vegetables increased competitiveness of products provided including velykotovarnoho production conditions with the possibility of certification in accordance with international standards, which require reducing rates of application of plant protection products and fertilizers, but instead means conversion to organic origin.

In developed countries, fertilizers began to actively use in 19 century, gradually bringing to a level of 200 kg / ha, while in many countries in Africa were made less than 10 kg / ha. So in 1980 among 30 leading countries in terms of fertilizers were 16 countries in Europe and 12th in Asia and Latin America. However, the phasing out of fertilizer allowed to reduce the amount of chemical fertilizers consumed almost 40%.

Thus, spreading of fertilizers in the world can be divided into two stages:

- 1) the process of increasing the use of fertilizers, which began to occur in developed countries, and then became widespread in developing countries in Asia, Latin America and Africa;
- 2) reduction in the use of chemicals associated with the spread of information about possible harm to human health from the consumption of products grown using a lot of chemicals. The tendency also extends the developed countries to the developing world.

From the data in Table. 1, we can conclude increase standards of mineral fertilizers and reduce the area under organic. Although this situation is influenced by the reduction of cattle enterprises, the situation could be solved by using bio-fertilizers such as "Vila", "Ahrekol", "Clean slate".

Dependence on macroeconomic factors forcing undertakings in rural areas to implement active chemicalization production to increase gross production fees. In recent years, only agricultural production and trade in food products provides a positive balance of foreign trade operations of Ukraine, and thus contributes to the flow of funds to the economy. Vegetables are no exception, because, as in fresh and in processed form stable demand in neighboring countries: Poland, Russia and Belarus. Therefore, most farmers - vegetable producers are making fertilizers and pesticides, despite the fact remains that they change the composition of microelements and taste of products, reduce stability during storage.

Information on the amounts of pesticides only in one district of Kharkov region indicates a high level of usage and according detrimental effect on the quality of soil and logical product quality (Table 2).

Table 2

**In the use of chemicals in agriculture Krasnokutsk district, Kharkov region
in 2011-2015 years**

| Types of drugs | Years | | | | |
|----------------|-------|-------|-------|-------|----------------------------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 (preliminary data) |
| Insektisydy | 8164 | 8056 | 7059 | 7882 | 3915 |
| Fungicides | 8436 | 8046 | 6461 | 9161 | 3069 |
| Herbicides | 43730 | 67425 | 36873 | 45120 | 43765 |
| Disinfectants | 5072 | 5879 | 6435 | 11198 | 0 |
| Deksykanty | 3775 | 2476 | 5340 | 1243 | 0 |
| Rodenticides | 0 | 0 | 0 | 250 | 0 |
| Biologicals | 0 | 34 | 0 | 0 | 0 |

The relatively high level of stable supported the introduction of drugs in recent years, except in 2015, which according to preliminary data a significant reduction is due to the rapid devaluation of the hryvnia.

Manufacturers vegetable production, profits which are more dependent on the use of expensive drugs, are able to focus on cheaper biological extensive list of which is available in the market and allowed to use Derzhvetfitosluzhby Ukraine, including: bacterial, fungal, viral medicines ("CEM BIN Baikal ", " Tryhofit ", " Fitosporin-M ", growth regulators," Alga 600 ", " Amino Zn », « Dominant »etc.). However, in the business district Krasnokutsk in 2012 used only one biological product "Nitrofiks."

Conclusions. So trend analysis and production conditions of the domestic vegetable allow to formulate the concept of improving the efficiency of production based on technology introduced with the primary use of fertilizers and plant protection products of organic origin. On the one hand, reducing the cost of acquisition of such assets and improve the taste characteristics of the product, the other producer and increased competitiveness of its products in the market, creating a basis for improving the efficiency of production and business entities sector.

Reference:

1. The yield of vegetable crops in agricultural enterprises of Kharkov region: provisions of the state statistics service of Ukraine // [electronic resource] .- Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. The yield of vegetable crops in farming enterprises of Kharkov region: provisions of the state statistics service of Ukraine // [electronic resource] .- Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Fertilizing crops in agricultural enterprises of Kharkov region: provisions of the state statistics service of Ukraine // [electronic resource]. - Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. O.M. Maslak Becoming market for organic products in Ukraine / O.M. Maslak // Bulletin of Sumy National Agrarian University. The series "Economics and Management". - Vol. 11 (54). - 2012. - P. 58-62.
5. Shuvar I. Ecological bases of sustainable nature: a tutorial / Shuvar I., V. Snitynskyy, V. Balkovskyy. - Lviv, Chernivtsi, "Books - XXI", 2011. - 759 p.
6. The concept of providing agrochemical agriculture of Ukraine till 2015 / Ed. Acad. S.A. Balyuk, N.V. Forest. - Kharkov: "Miskdruk", 2009. - 37 p.
7. O.V. Povh / Integrated use of organic fertilizers and microbial agents in modern agricultural technologies / O.V. // Povh Newsletter scientific support APV Kharkiv region. - 2014 - Vol. 16. - P. 287-295.
8. Naumenko M.D. Impact backgrounds fertilizers, microbiological preparations and green manure on yield of crops in organic agriculture western woodlands / M.D. Naumenko, O.F. Mikhalevich, I.A. Panasyuk // Organic production and food security. - Exactly, "Polissia", 2015. - 648 p.
9. Levkina R.V. Features of formation of organizational and economic mechanism for sustainable development of enterprises in globalization Horticulture / State and prospects of development of Ukraine in the context of globalization: theory and practice: Col. monograph [Ed. Yu.O. Nesterchuk] / R.V. Levkina. - Uman: "Vis", 2013. - P. 138-148.
10. Levkina R.V. Strategic management of production activities of enterprises Horticulture: theory, methodology, practice: [monograph] / R.V.Levkina. - Kharkov: "Miskdruk", 2013. - 328 p.

Lysyy O.P.

Ph.D., Professor

Makarenko M.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Azov Maritime Institute, Ukraine

RISKS ASSESSMENT METHOD IN MARINE INDUSTRY MANAGEMENT

Лисий О.П.

к.е.н., професор

Макаренко М.В.

д.е.н., професор

Азовський морський інститут, Україна

МЕТОДИ ОЦІНКИ РИЗИКІВ В УПРАВЛІННІ МОРСЬКИМ ТРАНСПОРТОМ

The nature of concept of market risk for the marine enterprises is considered in the article. The necessity of risks estimation is proved and the comparison of various kinds market risks is based on a seaport example is conducted herewith.

Keywords: *market risks, the marine enterprises, management of risks*

У статті розглянута сутність поняття ринкового ризику для підприємств морської галузі.

Обґрунтована необхідність оцінки ризиків і проведено порівняння розрахунків різних видів ринкового ризику на прикладі морського порту.

Ключові слова: *ринкові ризики, підприємства морської галузі, управління ризиками*

Кожне підприємство здійснюючи виробничу, торгівельну, фінансову діяльність, має справу з невизначеністю та ризиком. При цьому головна мета – організувати виробництво так, щоб була можливість отримання певного розміру прибутку з найменшими витратами. Успішність функціонування підприємства виражається в його можливості успішно розвиватися на певному ринку, а саме в його конкурентоспроможності. У зв'язку з цим для ефективного управління підприємством і постійного підтримання його конкурентоспроможності на достатньому рівні необхідно здійснювати моніторинг із врахування різноманітних зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на становище підприємства в конкурентному ринковому середовищі. При цьому специфіка зовнішніх і внутрішніх факторів ризику полягає в тому, що останніми підприємство може активно управляти в певних межах, у той час як, зовнішні фактори ризику змушені приймати такими, як є.

Можливість активного впливу підприємства на внутрішні фактори ризику дає можливість управляти ефективністю своєї діяльності, а, отже, і зміцнювати свої конкурентні позиції.

Таким чином, важливою умовою виживання підприємства в гострій конкурентній боротьбі є вміння і здатність побудувати грамотну і ефективну політику в області управління ризиками.

Серед вчених, які зробили внесок у розвиток теорії ризику, можна виділити таких вчених, як А. Альгін, Дж. Кейнс, А. Маршалл, О. Моргенштейн, Ф. Найт, А. Сміт, Дж. Нейман, Б. Райзберг, В. В. Черкасов.

У ринкових умовах господарювання виявлення та оцінка ринкових ризиків, визначення шляхів зниження ризиків, управління ризиками життєво необхідні для підприємств морського транспорту, у тому числі портів. Слід впровадити в практику господарювання портів систему обліку, контролю та управління ризиками.

Накопичений досвід та сучасний стан мореплавання свідчать про те, що морській галузі властиві чисельні ризики небажаних подій, негативний вплив яких важко недооцінити. Ризик, в економічній діяльності підприємства морської галузі, має самостійне теоретичне та прикладне значення, як важлива складова частина теорії та практики управління.

Найголовніший процес на підприємствах морської галузі - транспортування вантажу морем, представляє собою непередбачуване середовище. В сучасній морській галузі ризик - це міра небезпеки, яка може реально загрожувати, як окремому судну так і всьому підприємству в цілому і яка може призвести до небажаного результату.

Для порту рішення, які прийняті і реалізовані без урахування ризику, можуть привести до кризових явищ, навіть до втрати майна. Отже, необхідно раціонально ставитися до ризику, постійно аналізувати його в повсякденній діяльності і особливо при формуванні стратегії підприємства.

Проведене дослідження теорій ризику дозволяє стверджувати, що будь-яка діяльність містить ризик. А у сфері морського транспорту - це набуває особливого значення, оскільки ризик представляє собою сукупність умов та факторів, що створюють реальну і потенційну небезпеку для морської системи підприємства.

Існує багато факторів, які спричиняють настання несприятливих подій. Серед них виділяють такі, як технічні причини, несприятливі погодні умови, низька кваліфікація робочих, знос механізмів та обладнання суден. Також одною із головних причин ризику є – людський фактор (помилки керівника в управлінні, неувага судовласників до питань безпеки на морі, психологічні та інші характеристики людини). За даними Міжнародної морської організації у 80 % випадків причиною аварії є неправильні дії або їх відсутність з боку людини. У цьому зв'язку важливе значення має оцінка людського фактора в системі управління ризиками підприємств морської галузі.

Власники організацій не приділяють належної уваги об'єктивній оцінці ризиків, не враховують їх впливу при укладанні договорів, складанні планів і прогнозів, що призводить до зниження якості управління підприємством, незапланованих втрат і погіршення результатів його діяльності. Крім того, достовірну оцінку втрат за рахунок людського фактора ускладнює відсутність необхідної інформації, а також спеціальних служб в структурі управління підприємством морської галузі, що забезпечують ефективне управління ризиком. Фактори ризику взаємопов'язані між собою. Як правило одна ризикова ситуація тягне за собою іншу або навіть кілька можливих негативних подій. Так, наприклад, відсутність грошових коштів може привести до невиплат вчасно зарплати працівникам порту і, відповідно, до негативних наслідків в функціонуванні підприємства. Дебіторська заборгованість створює небезпеку несвоєчасної оплати палива для суден і, в результаті, можливість невиконання планового обсягу транспортної роботи через простой флоту.

Ситуації ризику супроводжують наступні умови: випадковий характер подій; наявність невизначеності; необхідність вибору альтернативи; можливість оцінити ймовірність здійснення обраних альтернатив; ймовірність виникнення збитків. Бувають такі

ризиків, які можна передбачити і завчасно підготуватися до того щоб мінімізувати можливі загрози та збитки. Але є такі ризики, котрі передбачити не можливо, наприклад такі, як страйки, зупинка судна в морі, затримка завантаження вантажу. До таких ризиків також можна віднести і ринкові ризики, тому що не завжди можливо вчасно врахувати зміни на ринку.

Взагалі можна сказати, що ринковий ризик - це ризик зміни значень параметрів ринку, таких як процентні ставки, курси валют, ціни товарів, кореляція між різними параметрами ринку. Серед ринкових ризиків звичайно виділяють такі, як: валютні ризики, відсоткові та цінові [1].

Метою управління ринковим ризиком є підтримання підприємством прийнятого на себе ризику на рівні, визначеному відповідно до власних стратегічних завдань. Пріоритетним є забезпечення максимального збереження активів та капіталу на основі зменшення (виключення) можливих збитків.

Управління ринковим ризиком здійснюється з метою: виявлення, вимірювання та визначення прийнятого рівня ринкового ризику; постійного спостереження за ринковим ризиком; вжиття заходів з підтримання фінансової стійкості підприємства та інтересів вкладників на рівні ринкового ризику; дотримання всіма службовцями нормативних правових актів, установчих та внутрішніх документів підприємства; виключення конфлікту інтересів.

Управління ризиком в діяльності підприємства морської галузі пов'язано з усвідомленням того, які події можуть представляти загрозу і як їх можна урегулювати або уникнути. Загальний підхід до управління ринковим ризиком полягає у наступному: виявленні можливих наслідків діяльності; розробці заходів, які б зменшили збиток; реалізації системи, яка б мінімізувала ризик і збільшила б шанс на одержання прибутку.

Отже, для управління підприємством звичні керівникам портів знання та навички поведінки стосовно до форм ринкового ризику, характерні для централізовано керованої економіки виявилися на практиці недостатні, тим більше що в умовах перебудови механізму доводиться мати справу з накладенням факторів ринкового та неринкового типу. Оцінка ринкового ризику – це попередня робота для успішного функціонування підприємства на ринку.

Оцінювання ринкового ризику передбачає врахування таких факторів, як: існування адекватної, ефективної, доведеної до виконавців внутрішньої нормативної бази щодо управління ринковим ризиком, затвердженої відповідними органами виходячи з принципів корпоративного управління, а також відповідної практики виконання її вимог; використання джерел ринкового ризику, включаючи динаміку цін на інструменти відсоткових ставок, товари і папери, а також динаміку валютних курсів; розмір, термін дії та складність позицій; компоненти ринкового ризику та цінова чутливість різних продуктів, у тому числі за позабалансовими угодами (наприклад, свопами, форвардними та опціонними контрактами); стабільність реальних грошових надходжень від торговельних операцій; динаміка значень надходжень під ризиком і капіталу під ризиком; уразливість підприємства за імовірнісними сценаріями зміни відсоткових ставок і ринкових потрясінь; можливість хеджування або закриття позицій ризику, що існують на кожний момент часу, у тому числі професійна здатність керівництва здійснювати операції хеджування до відповідних ринків; розмір відкритих позицій порівняно з реальними очікуваними грошовими надходженнями (тобто ризик порівняно з винагородою); наявність своєчасної, точної та інформативної управлінської інформації; рівень і кваліфікація керівництва та персоналу; існування належних механізмів контролю для моніторингу точності інформації, належних облікових підходів і дотримання положень, обмежень, нормативно-правових актів або законів.

Ці фактори є оглядом моментів, які можуть допомогти керівникові приймати рішення в межах системи оцінки ризиків. Фактичні дані підприємства постійно діючої системи оцінки та контролю ризиків мають забезпечувати прийняття керівництвом адекватних та ефективних рішень і враховуються під час оцінки ризику підприємства.

Оцінка ризиків повинна бути кількісною, тому що така оцінка допускає зіставлення із задалегідь вибраними межами допустимості та витратами на реалізацію нових регуляторів безпеки.

Прикладом для оцінки відсоткового ризику за методиками Гар-аналізу, методу дюрації та імітаційного моделювання стали результати діяльності Бердянського морського торговельного порту.

Для досліджування відсоткового ризику в діяльності Бердянського морського торговельного порту було використано Гар-аналіз. Гар-аналіз – це комплексне дослідження, яке вивчає невідповідність, розрив між поточним станом та бажаним. При аналізі цей метод показав, що відношення активів підприємства становить 0,009%. В процесі оцінювання розриву, було встановлено, що розрив допустимий, і для Бердянського морського торговельного порту є незначним.

Вся система управління відсотковим ризиком повинна спрямовуватись на розробку і реалізацію заходів щодо забезпечення стійкого функціонування підприємства у невизначеному середовищі фінансових ринків шляхом формування дієвого механізму управління даним ризиком. Функціонування системи управління відсотковим ризиком передбачає: визначення стратегічних цілей та формулювання задач, ідентифікацію ризику, якісний аналіз ризику, кількісний аналіз ризику, планування реагування на відсотковий ризик, прийняття управлінського рішення, оцінку ефективності реалізованих заходів, моніторинг та контроль ризику.

Управління ризиками стає основним засобом контролю за портфелями активів і пасивів підприємства, що дозволяє оптимально використовувати кошти клієнтів, контрагентів і максимально збільшувати дохід на власний капітал.

Одним з основних джерел ризику для будь-якого фінансового інструменту є ризик зміни ринкових відсоткових ставок, або відсотковий ризик — імовірність фінансових втрат у зв'язку зі зміною ставок відсотку на ринку протягом певного часу. Оскільки динаміку відсоткових ставок складно прогнозувати і їм властива мінливість.

Проведений аналіз результатів діяльності Бердянського морського торговельного порту, дозволив встановити, що він має незначний відсотковий ризик, але разом з тим порт має певні проблеми в діяльності, оскільки його показники протягом 2010 -2013 рр. погіршали.

Таким чином, результати фінансового аналізу дозволяють виявити «вразливі» місця, що потребують особливої уваги. Часто достатньо визначити ці місця, щоб розробити заходи щодо їх ліквідації. Можна приймати рішення та запроваджувати дії, спрямовані на зменшення ризику, але позбутися його неможливо. Більшість ситуацій, яким притаманний ризик, є дуже важко прогнозованими та контрольованими, тому усунути ризик повністю майже неможливо. Це є причиною того, що навіть ідеальні з першого погляду рішення призводять до збитків.

Не можна недооцінювати важливість валютних ризиків, так як не проаналізована вчасно ситуація може призвести до непоправних наслідків.

Розгляд поняття валютного ризику, а також оцінювання валютного ризику дозволило окремо виділити метод Value at Risk (VaR). VaR - це виражена в грошових одиницях базової валюти оцінка величини, яку не перевищать очікувані протягом даного періоду часу втрати з заданою імовірністю. Базою для оцінки VaR є динаміка курсів і цін інструментів за встановлений період часу в минулому. Так, наприклад у Бердянському морському торговельному порту за основу для оцінки валютного ризику були використані тарифні ставки на розвантажувальні роботи. Отримані значення VaR виявилися рівновіддалені від середнього значення лінійного тренду: VaR від 0,13% до 0,95% з рівнем довіри 95%; VaR від 0,14% до 6,1% з ймовірністю 97%; VaR від 0,19% до 7,1% з ймовірністю 99%.

Варіаційно-коваріаційне моделювання не враховує асиметрію розподілу. Отже, різноманітні ймовірнісні характеристики додатних і від'ємних коливань відносно тренда в цій моделі не враховуються.

У результаті було встановлено, що найбільший збиток можна отримати при розвантажуванні/завантажуванні контейнерів 20 TEU та 40 TEU та упакованих вантажів в ящики, тюки та упаковки. Крім того, можна стверджувати, що всі валюти портфеля будуть прибутковими.

Комплексність валютних експозицій підприємства та обмеженість бюджету управління валютним ризиком потребує досягнення компромісу між точністю оцінок валютного ризику та витратами на їх отримання в результаті застосування різних методик. Саме тому важливим моментом є роз'яснення обмежень існуючих систем оцінки для всіх потенційних користувачів і визначення відповідних лімітів контролю ризику з метою уникнення надмірної залежності від отриманих числових оцінок або неправильного тлумачення результатів оцінки ризику. Виходячи зі специфіки окремих видів валютного ризику, ефективне управління ним можливе лише за умов синергетичного поєднання різноманітних методів регулювання експозиції та наслідків реалізації валютного ризику.

Дослідження прикладу оцінювання ризику при впровадженні інвестиційного проекту проводилося за кількома напрямками. Отже за приклад було обрано проект «Будівництво перевантажувального комплексу контейнерів (причал №10)» Бердянського морського торговельного порту. Так згідно з проектом перспективної схеми розвитку підприємства передбачається будівництво двох перевантажувальних комплексів – контейнерів і комплексу Ро-Ро на причалі №10, загальною довжиною 230 п. м., в тому числі 30 п. м. для причалу Ро-Ро. Кошторисна вартість проекту складає 111,917 млн. грн. [2]

Першим методом, використаним для оцінювання ризику, є розрахунково-аналітичний. Цей метод дозволив оцінити ймовірність виникнення ризиків на основі внутрішньої інформаційної бази. В результаті було розраховано вартість грошових потоків, чистий приведений дохід, індекс доходності та період окупності. Результати розрахунків показані в табл. 1.

Таблиця 1

Результати розрахунків

| Рік | Майбутня вартість | Коефіцієнт дисконтування | Теперішня вартість | Чистий приведений дохід | Період окупності (років) | Індекс доходності |
|--------|-------------------|--------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------|
| 1 | 26,064 | 0,93 | 24,2 | 1,864 | 6 | 1,07 |
| 2 | 26,802 | 0,88 | 23,6 | 3,202 | | 1,12 |
| 3 | 24,95 | 0,82 | 20,5 | 4,45 | | 1,18 |
| 4 | 21,403 | 0,76 | 16,27 | 5,133 | | 1,24 |
| 5 | 12,699 | 0,71 | 9,02 | 3,679 | | 1,29 |
| Всього | 111,917 | - | 93,59 | 18,328 | - | - |

Всі показники є допустимими, крім періоду окупності, який становить 6 років, при тому, що період реалізації проекту 5 років. Але цей нюанс не забороняє реалізацію проекту.

Наступним методом для оцінки ризику став метод експертних оцінок, який в загальному вигляді представляє собою опитування фахівців, компетентних у відповідній галузі дослідження. Експертна оцінка - компетентна думка за даною проблемою, що перебуває у сфері його компетенції. Підсумком експертного оцінювання стала розрахована величина сукупного ризику, яка становила 37%. Такий результат означає, що підприємству не вистачає 37% коштів необхідних для покриття поточних витрат і витрат на обслуговування зовнішніх джерел фінансування. Наступним кроком є урахування цієї величини під час обґрунтування ефективності інвестиційного проекту. Одним із методів, що досить широко використовується, є урахування премії за ризик у нормі дисконту. Було встановлено, що премія за ризик склала 0,09. Це було згодом враховано у ставці дисконту. Норма дисконту являється основним економічним нормативом, який використовується для оцінки інвестиційного проекту.

Ще одним методом, який було використано для оцінювання ризику є математико-статистичний. Суть статистичних методів оцінювання ризику полягає у визначенні ймовірності виникнення втрат на основі статистичних даних попереднього періоду і

встановленні зони ризику, коефіцієнта ризику тощо. Для статистичної оцінки ризику використовують дисперсію та середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації. У результаті проведених розрахунків було отримано коефіцієнт варіації, котрий дорівнює 0,29, що говорить про допустимий ризик при впровадженні проекту.

Таким чином, у статистичному аналізі існує система показників, що відображають однорідність явищ і стійкість процесів. Часто показники варіації не мають самостійного сенсу і використовуються для подальшого аналізу даних. Винятком є коефіцієнт варіації, який характеризує однорідність даних, що є цінною статистичною характеристикою. Успіх підприємства, рівень його прибутковості залежать від швидкості реакції на мінливу економічну ситуацію. З розширенням інноваційної діяльності, відбувається зміна структури і зміст економічних ризиків. Поява ринкових ризиків пов'язана з сутністю ринкових відносин, котра характеризується невизначеністю досягнення кінцевої цілі виробництва і підприємництва. Тому особливу актуальність для ефективної діяльності набуває управління ринковими ризиками підприємства.

Проведення регулярної оцінки ринкових ризиків на підприємстві та використання сучасних методів їх оцінювання, своєчасне коригування, дозволять підвищити результативність роботи підприємства морської галузі на якісно новий рівень.

Література:

1. Внукова Н. М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики [Текст] / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк. – Харків: ВД “ІНЖЕК”, 2006. – 184 с.
2. Техніко-економічне обґрунтування (бізнес-план) інвестиційного проекту Бердянського морського торговельного порту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/article/884/tehniko-ekonomichne-obruntuvannya-biznes-plan-investitsiyного-proektu-budivnistvo-perevantazhivalnogo-kompleksu-konteyneriv-prichal-10-berdyanskogo-m.html>

Maksymenko D.V.

Ph.D., Associate Professor,

Mukachevo State University, Mukachevo, Ukraine

FORMATION ANALYTICAL BASE FOR MAKING STRATEGIC DECISIONS IN ENTERPRISES

Максименко Д.В.

кандидат економічних наук, доцент

Мукачівський державний університет

ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНОЇ БАЗИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

The article deals with the formation of the analytical base for making strategic decisions. The role of management analysis. Characterized competitive strategy.

Keywords: *strategic decisions, management analysis, performance analysis, strategy*

У статті розглянуто питання формування аналітичної бази прийняття стратегічних рішень. Розкрито роль управлінського аналізу. Охарактеризовано конкурентні стратегії підприємства.

Ключові слова: *стратегічні рішення, управлінський аналіз, аналітичні показники, стратегії*

В умовах зростання конкуренції в системі управління підприємствами вирішального значення набуває інформація, яка формується як із зовнішніх, так і внутрішніх джерел. Це пов'язано з тим, що головною умовою, необхідною для прийняття ефективних управлінських рішень, є наявність відповідного інформаційного забезпечення, яке закінчується певними висновками і пропозиціями щодо прийняття рішення менеджерами.

З середини 70-х років ХХ ст., коли вчені почали обговорювати наукові підходи до прогнозування і планування, пов'язані з виникненням філософії стратегічного управління, стало зрозумілим, що для досягнення конкурентних переваг, формування позитивного іміджу підприємства, завоювання довіри кредиторів, інвесторів і партнерів керівництво повинно мати повноцінну інформацію стратегічного характеру [1].

Дослідженню сутності стратегій розвитку підприємства, прийняття на їх основі стратегічних рішень, присвятили свої праці І. Ансофф, М. Портер, А. Стрікленд та А. Томпсон, Г. Кіндрацька, А.Юданов, А. Гапоненко, Л.Довгань та інші.

Метою статті є висвітлення питання формування аналітичної бази прийняття стратегічних рішень на підприємствах.

Процес прийняття рішень як етап управління, відіграє важливу роль в економічній діяльності підприємств всіх форм власності. Для ведення прибуткового господарювання серед варіантів рішень необхідно обрати один – найбільш результативний.

Для того, щоб управлінські рішення були ефективними, вони повинні ґрунтуватись на вмінні особи, яка приймає рішення, отримати дані, перетворити їх у потрібну для прийняття рішення інформацію та правильно її інтерпретувати. Інтерпретувати інформацію в процесі розробки управлінських рішень на підприємствах необхідно за допомогою економічної діагностики, основним етапом якої є управлінський аналіз.

Відзначаючи важливість управлінського аналізу для прийняття рішень, відмітимо дискусійність його ролі в управлінні підприємством, складність у відборі аналітичних показників.

Управлінський аналіз є однією із найбільш важливих складових аналізу діяльності будь-якого підприємства. Управлінський аналіз сприяє виявленню зв'язків між окремими об'єктами управління, правильному обґрунтуванню мети і виборі ефективного варіанта рішення. У процесі ухвалення рішення управлінський аналіз зменшує невизначеність вихідної ситуації і ризик, пов'язаний з вибором правильного рішення.

Управлінський аналіз є інструментом для розробки управлінських рішень різного рівня та цільової спрямованості, що включає інформацію, необхідну для прийняття тактичних, оперативних, стратегічних рішень[2, с.232].

Управлінський аналіз завжди служить цілям управління як засіб обґрунтування управлінських рішень, в тому числі стратегічних.

Стратегічні рішення полягають у виборі варіанта, що забезпечить максимальну економічну вигоду підприємству, навіть якщо найкращий вибір – це лише менші збитки порівняно з іншими альтернативами. Вибір максимальної економічної вигоди можна робити тільки в контексті стратегічних цілей і завдань компанії і стосовно до поточного ділового середовища.

Адже після узгодження цілей і завдань це середовище може істотно змінитися, і вони можуть втратити актуальність чи стати недосяжними. Загальна оцінка економічної діяльності повинна здійснюватися на основі альтернативних витрат, що показує, які альтернативні доходи можна отримати за подібного рівня загального ризику.

Аналіз середовища — це дуже складний і важливий процес для вироблення стратегії підприємства. Він потребує постійного спостереження і оцінки факторів, встановлення зв'язку між ними, а також виявлення сильних та слабких сторін підприємства, можливостей і загроз, які існують у зовнішньому середовищі.

Процес визначення конкурентоздатної стратегії для конкретного підприємства доцільно починати зі стратегічного аналізу ситуації та визначення ключових чинників успіху.

Ключові чинники успіху – це операційні чинники, такі як якість, час, зниження витрат, обслуговування клієнтів, експлуатаційні якості продукту, що сприяють довгостроковій прибутковості організації.

Для визначення ключових чинників успіху застосовують SWOT-аналіз. Для успішного аналізу оточення підприємства за методом SWOT-аналізу важливо не тільки виявити загрози і можливості, а й оцінити їх з точки зору важливості та ступеня впливу на стратегію підприємства.

Конкурентні стратегії можна охарактеризувати як план конкретних дій, спрямованих на створення стійких конкурентних переваг на ринку певних продуктів чи іншому певному ринку для розв'язання конкретної задачі. Отож, конкурентні стратегії визначають плани дій

стосовно продуктів і ринків, необхідні для виконання найконкретніших (тобто на нижчому організаційному рівні) завдань організації [3,с.165].

Вибрані стратегії повинні базуватися на сильних сторонах підприємства, одночасно сприяючи їх розвитку, з тим, щоб мінімізувати вплив потенційних зовнішніх загроз. Разом з тим виявлені зовнішні можливості слід використовувати для зменшення впливу слабких сторін, що допоможе підприємству виграти час і вдосконалювати свою діяльність в потрібних напрямках.

При формуванні системи показників для прийняття стратегічних рішень, необхідно дотримуватися ряду вимог: у систему повинні входити декілька часткових показників та один узагальнюючий; системі має бути властива інтегрованість, що дозволяє застосовувати її при програмно-цільовому управлінні економікою і будувати «дерево цілей» економічного та соціального розвитку підприємств; усі показники повинні бути адекватними (тобто реально відбивати процеси і явища, що відбуваються), динамічними, порівняльними та якісно однорідними, забезпечувати однозначне розуміння досліджуваних явищ і процесів тощо [4,с.110].

Звідси випливає, що показники управлінської діяльності не повинні мати виключно фінансовий характер, а фінансові показники – бути орієнтованими тільки на прибуток чи маржинальний дохід. Фінансові елементи слід ретельно інтегрувати в основні стратегічні завдання бізнесу, а оскільки з плином часу останні зміняться, те саме повинно відбуватися з показниками управлінської діяльності.

Процедури моніторингу та контролю аналітичних показників включають не тільки вибір фінансових і нефінансових критеріїв для оцінки, але і їх цільове моделювання. Останнє передбачає відбір показників стратегічного рівня і перехід до них через комплекс показників тактичного та оперативного рівнів, що принципово при визначенні перспектив розвитку підприємства.

Для врахування специфіки роботи структурних підрозділів підприємства необхідно відмітити важливість виділення узагальнюючих критеріїв. До таких критеріїв відносять інтегральні показники, бальні експертні оцінки тощо.

На сучасних підприємствах підходи до формування системи аналітичних показників спрямовані на задоволення запитів внутрішніх користувачів і мають на меті оцінити ефективність бізнес-процесів компанії, ступінь досягнення стратегічних цілей.

Відмітимо, що процедура ув'язки аналітичних показників розширює простір управлінського аналізу і фокусує увагу зацікавлених користувачів на обмеженому наборі максимально інформативних для оцінки показників.

На підприємствах доцільно формувати набір показників виходячи з моделі управління бізнесом, пріоритетних стратегій, типу фінансової структури, ринкових перспектив організації. Так, при впровадженні системи збалансованих показників (BSC), їх набір повинен включати чотири рівні (перспективи): фінанси, робота з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси та інфраструктура (персонал) [5,с.24].

З метою визначення сучасного стану інформаційного забезпечення управлінських рішень на підприємствах необхідна бути проведена оцінка управлінської інформації для прийняття рішень. Фактично у всіх випадках менеджери підприємств, спираючись на власний досвід, прогнозують, яку інформацію вони можуть отримати в конкретному випадку, коли подають запит на неї. При формуванні інформаційного забезпечення доречно керуватись протилежним принципом, тобто формувати інформаційне забезпечення, орієнтоване на інформаційні запити, з метою одержання дійсно релевантної інформації і її подальшого ефективного використання.

Усі ключові стратегічні показники діяльності підприємства разом з показниками, які характеризують виробничий процес, мають кількісно оцінюватися і відображатися у звітах підприємства та його підрозділів. При складанні звітів, що дозволяють контролювати стратегічний процес, слід дотримуватися таких загальноприйнятих правил:

- інформація і система звітності повинні містити дані не більше, ніж це необхідно для з'ясування надійної картини теперішнього часу. Серед зібраних даних виділяють стратегічно важливі чинники, які мають істотне значення для розвитку підприємства;
- інформація повинна бути необхідною і достатньою для прийняття своєчасних управлінських рішень;
- статистичні звіти повинні відображати відхилення від планових показників, щоб привернути увагу менеджерів і керівництва до з'ясування причин відхилень від поставлених завдань розвитку підприємства;
- звіти і статистичні дані мають бути своєчасними і надавати можливість оперативно корегувати діяльність підприємства.

Звітна та інша інформація дає виконавцям стратегії можливість оцінити показники і забезпечити умови для впровадження нових розробок та дій, які сприятимуть поліпшенню виконання або конкретизації стратегії.

Література:

1. Катькало В. Организационные факторы конкурентных преимуществ фирмы [Електронний ресурс]/В.Катькало; Сайт «Art.TheLib.Ru» – сборник статей, обзоров,эссе.- Режим доступа:<http://organizacionnie_faktori_konkurentnih_preimuschestv_firm.htm>.
2. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька: [2-ге вид., переробл. і доповн.]. - К. : Знання, 2010. - 406 с.
3. Кныш М.И. Конкурентные стратегии [учеб. пособие] [Текст] / М. И. Кныш. – СПб.: Б. и., 2000. – 284 с.
4. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку / Київський національний економічний ун-т. – К: КНЕУ, 2001. – 228 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во «Эксмо», 2004. – 544 с.

Martynova L.

Ph. D. (Philological Sciences), Associate Professor

Vinnitsa Institute Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

THE IMPACT OF THE POPULATION'S MOBILITY ON THE COURSE OF EURO-INTEGRATION PROCESS

Мартинова Л. Б.

кандидат філологічних наук, доцент

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ВПЛИВ МОБІЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА ПЕРЕБІГ ПРОЦЕСУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

The purpose of this article is to analyse and develop practical recommendations for improving the competitiveness of Ukrainian workforce. The article focuses on the main factors that directly affect labour mobility in the way of Ukraine's integration into the EU. The most important among them are the dynamics and nature of economic development, scientific and technological progress, and changes in the structure of the economy, the level of investment, inflation fluctuation, and alterations of workforce reproduction. Such notions as "workforce competitive", "labour mobility" are viewed more deeply. The article also emphasise such kinds of economic mobility as sector mobility, including the movement of population between state-owned and private enterprises; branch mobility, creating by the potential and actual movement of workers between enterprises of the same or different industries; professional and qualifications mobility associated with changes in the profession, position, qualifications of the employee, as in the enterprise, and another job rotation.

Keywords: *labour mobility, competitiveness of workforce, human potential, personnel development, employment potential.*

Метою даної статті є аналіз та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності персоналу України.

У статті проаналізовано основні фактори, що безпосередньо впливають на трудову мобільність населення на шляху інтеграції України до ЄС, серед яких зазначено такі, як динаміка і характер розвитку економіки, науково-технічний прогрес; зміна структури економіки, рівень інвестицій, зміна інфляції, порушення умов відтворення робочої сили.

Визначено роль соціально-економічних чинників, що впливають на підвищення конкурентоспроможності працівників та дістали подальшого розвитку теоретичні підходи до формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу, які, на відміну від відомих, розглядають

конкурентоспроможність в якості складової частини потенційного й реалізованого трудового потенціалу працівників, що динамічно набуває або втрачає переваги в межах певної мотиваційної системи в умовах коливань попиту і пропозиції на ринку праці

Ключові слова: *трудова мобільність, конкурентоспроможність персоналу, людський потенціал, розвиток персоналу, трудовий потенціал.*

Постановка проблеми. На сьогодні Україна остаточно визначилась із напрямком у своєму розвитку і спрямувала свою діяльність в усіх сферах та галузях до Європейського співтовариства. Звичайно, це позитивний вектор, оскільки він відкриває країні багато нових можливостей, але паралельно тягне за собою велику відповідальність та безліч невизначеностей та проблем.

Одним із таких суперечливих питань питання мобільності населення як носія людського потенціалу. Само поняття «мобільність» вживається у декількох значеннях в залежності від сфери застосування.

Зовні мобільність проявляється в індивідуальному акті зміни місця праці та умов життя. Проте по своїй суті, формі і механізми прояву вона являє собою складний комплекс самих різнорідних елементів, видів і типів руху. В результаті аналізу вищезазначеного можна виділити такі види мобільності, як академічна мобільність, яка являє собою інтеграційний процес у сфері освіти, що надає можливість студентам, викладачам брати участь в різноманітних навчальних або навчально-дослідницьких програмах; секторальну мобільність, що включає рух населення між підприємствами державного та недержавного секторів економіки; галузеву мобільність - потенційну можливість і самі переміщення працівників між підприємствами однієї або різних галузей; професійно-кваліфікаційну мобільність, пов'язану зі зміною професії, посади, кваліфікації працівника як на даному підприємстві, так і при переході на інше місце роботи; територіальну мобільність, що характеризується переміщенням на нове місце проживання. Тому аналізуючи загалом мобільність населення, починаючи з академічної та закінчуючи територіальною, слід зауважити, що всі вищезазначені види нерозривно взаємопов'язані між собою.

Основою мобільності трудової можна вважати академічну мобільність, яка звичайно збільшує шанси, в першу чергу, студентства до отримання нових знань, документів про освіту, а в результаті і працевлаштування як в своїй країні, так і за кордоном. Нажаль, як показує практика, студенти які мають можливість отримати освіту за кордоном дуже рідко повертаються в Україну, то знову ж можемо говорити про відтік інтелектуального потенціалу з країни.

Аналіз останніх досліджень. Останніми роками проблемі мобільності населення присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Вагомі дослідження з даної проблематики представлені іменами вітчизняних науковців: О. Білик, С. Вовканича, О. Грішньої, М. Долішнього, А. Колота, Е. Лібанової, О. Малиновської, В. Онікієнка, С. Пирожкова, У. Садової, Л. Семів, О. Шабля та ін. До найвідоміших закордонних авторів, що розробляють проблематику мобільності, належать: М. Армстронг, Н. Барр, Л. Джуелл, Р. Еренберг, С. Естрін, Т. Заславська, М. Кастельс, Р. Сміт, Р. Харбісон. Більшість наукових праць присвячено теоретико-методологічним дослідженням мобільності, або ж аналізу реального територіального, міжгалузевого, професійного руху населення, зміні його соціального чи професійного статусу.

Слід зазначити, що академічна мобільність та професійне навчання є одними із складових конкурентоспроможності країн при розрахунку загального Індексу глобальної конкурентоспроможності та є ключовими для економік, орієнтованих на ефективність.

Мета статті – проаналізувати сучасний стан впливу мобільності населення на перебіг євроінтеграційних процесів, визначити найбільш вагомі чинники, що сприяють та перешкоджають населенню України застосовувати професійні знання та навички для розвитку економіки країни.

Результати досліджень. Академічна мобільність збільшує шанси людини на професійну самореалізацію, а також підвищує якість трудових ресурсів національної економіки.

Рух України у напрямі євроінтеграції та включення у світову економіку ставлять перед вітчизняною економічною наукою і практикою принципово нові завдання, серед яких вагоме місце належить підвищенню конкурентоспроможності персоналу. Значимість цієї проблеми надзвичайно посилюється в умовах входження України у міжнародний конкурентний простір, прискорення глобалізаційних процесів. Конкурентні позиції підприємств все більше визначає персонал, орієнтований на здобуття конкурентних переваг в освіті, результатах праці, здатний до інтелектуально-професійного розвитку, розробки і впровадження інновацій на рівні світових стандартів, створення конкурентоспроможної продукції.

Проте розв'язання цієї проблеми гальмується неадаптованістю персоналу та керівників українських підприємств до умов конкурентного середовища, застарілими підходами до кадрової роботи, виробничого менеджменту, оцінки та стимулювання персоналу, невідпрацьованістю методичного інструментарію щодо оцінювання конкурентоспроможності та її регулювання у сфері праці.

Характер і особливості протікання багатьох процес на ринку праці обумовлені рівнем мобільності працівників. Трудова мобільність - це здатність працівників пристосовуватися до мінливих умов виробництва, до зміни трудових функцій, місць прикладання праці, готовність до підвищення кваліфікації, освоєння нових професій, а також сукупність реальних процесів переміщення трудових ресурсів в економічному і географічному просторі [7].

Рівень мобільності населення в економіці визначається такими факторами, як динаміка і характер розвитку економіки, що зумовлює з одного боку, у період підйому створення нових робочих місць, розширення потенційного простору для пересування працівників, що відповідно збільшує мобільність, а з іншого – у період економічного спаду скорочення робочих місць, зростання безробіття, тобто зниження можливості пошуку нового і збільшення можливості втрати існуючого місця роботи, що стримує трудову мобільність; науково-технічний прогрес, безперервне зростання якого безпосередньо впливає на технічний та технологічний рівень виробництва, зміна вимог до якості праці змушує працівників швидко пристосовуватися до зміни трудових функцій, освоювати нові професії, підвищувати кваліфікацію; зміною структури економіки. Поява і зростання одних секторів і галузей економіки, спад виробництва в інших викликають зміни в галузевій структурі попиту на робочу силу, сприяють міжгалузевому руху робочої сили; рівнем інвестицій. Зростання капіталовкладень призводить до збільшення обсягів виробництва, до підвищення попиту на працю, до створення нових робочих місць і, отже, розширює економічний простір руху працівників; зміною інфляції. Висока інфляція викликає скорочення реальних доходів, змушує шукати додаткові доходи у сфері вторинної зайнятості, що часто супроводжується освоєнням нових професій і сфер прикладання праці; зростанням потреб - як матеріальних, так і духовних і соціальних, які викликають прагнення до підвищення кваліфікації, освоєння нових професій, переходу на більш престижні і високооплачувані робочі місця; порушенням умов відтворення робочої сили. Зниження заробітної плати нижче прожиткового рівня, відмінності в умовах проживання, в можливості одержання освіти і спеціальної підготовки, нерівномірність розміщення населення по території країни є чинниками, що безпосередньо ініціюють рух населення.

Мобільність робочої сили стимулюється посиленням диференціації в умовах, оплати праці, появою нових робочих місць у зв'язку зі зміною форм власності, зростанням неформальної зайнятості, зміною структури зайнятості, пов'язаних в першу чергу із збільшенням числа робочих місць у галузях ринкової інфраструктури.

Вагомим внеском у дослідженні та розвитку наукових уявлень про конкурентоспроможність персоналу стали праці Друкера П., Портера М., Стрикленда А., Томпсона А. та інших зарубіжних вчених. Розробці цієї проблематики сприяли публікації вчених країн СНД, зокрема, Волгіна М.О., Генкіна Б.М., Колосової Р.П., Фатхутдінова Р.А. та інших.

Теоретичні і практичні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності працівників досліджували такі українські вчені, як Амоша О.І., Бандур С.І., Близнюк В.В., Богиня Д.П., Грішнова О.А., Дмитренко Г.А., Долішній М.І., Колот А.М., Кравченко І.С., Лібанова Е.М., Лісогор Л.С., Макарова О.В., Новіков В.М., Новікова О.Ф., Онікієнко В.В., Петрова І.Л., Пирожков С.І., Семікіна М.В., Шаульська Л.В. Сай І.А. та інші [1, 4, 6].

Дослідження процесів прояву та реалізації функцій трудової мобільності працівників вітчизняних підприємств є актуальним, оскільки недостатня вивченість наслідків впливу цих процесів на використання трудового потенціалу підприємства, обмежує можливості ведення ним ефективної кадрової політики.

При врахуванні процесів, пов'язаних із інтеграцією України до ЄС, змінюється загальна стратегія управління рухом персоналу підприємств. Її головним напрямком тепер є формування керованої мобільності замість раніше визнаних пріоритетними підвищення стабільності складу працівників та зниження плинності. Адже, трудова мобільність, на рівні підприємства (внутрішня), є явищем безумовно позитивним, оскільки це дозволяє збільшити вимоги до рівня кваліфікації працівників, а саме набуття працівниками належного досвіду роботи дозволяє їм поступово підвищувати рівень своєї кваліфікації, отримувати нові навички у праці та змінювати вид діяльності.

Висхідна мобільність характеризує високу конкурентоспроможність і професійну адаптацію працівника. Так, підприємство саме «виховує» кадри, дає можливість їм розвиватись, просуватись по кар'єрній драбині, тим самим забезпечуючи себе вже кваліфікованими працівниками і стабільним колективом. Підприємство з високим рівнем внутрішньої трудової мобільності, підвищує ефективність витрат на навчання працівників, тому що у разі їх звільнення ефект від навчання виникає або поза підприємством, що вклало в навчання кошти, або взагалі не виникає, якщо звільнення пов'язане зі зміною професії.

Відсутність трудової мобільності на підприємстві може призвести до погіршення соціально-психологічного клімату, оскільки праця персоналу будь-якого підприємства може відрізняється високою напруженістю і монотонність праці може бути причиною зниження її продуктивності.

Що стосується зовнішньої трудової мобільності, то з економічних позицій, висока плинність персоналу на підприємствах обходиться дуже дорого, навіть по відношенню до звичайних робітників та спеціалістів, а досвідчених, висококваліфікованих фахівців і менеджерів замінити дуже складно. Певною мірою зовнішня трудова мобільність необхідна й позитивна, оскільки забезпечує підприємство новими працівниками з прогресивними ідеями та новітніми знаннями. Однак надто висока зовнішня мобільність (що виражається показниками обороту і плинності кадрів) майже напевно є результатом прорахунків у кадровій політиці підприємства і може завдати йому неабияких збитків.

Саме тому, неоднозначність прояву трудової мобільності підприємств, змушує говорити не про необхідність абсолютного її обмеження, а про розумне регулювання.

Висновки. Між процесами мобільності персоналу всередині підприємства і процесами плинності персоналу існує обернено пропорційний зв'язок: чим інтенсивніша внутрішня мобільність персоналу, тим нижча плинність, і навпаки. Тому, одним з основних завдань кадрової служби підприємства має стати оптимальна організація внутрішньої мобільності персоналу, так як це є передумовою ефективного використання трудового потенціалу підприємства і важливою складовою його економічного стану та конкурентоспроможності.

Література:

1. Богиня Д. П. Основи економіки праці [Текст]: навч. посібник / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2000. – 313с.
2. Апопій Г. В. Внутрішня торгівля: тенденції сучасного розвитку [Текст] / Г. В. Апопій // Торгівля, комерція, підприємництво: зб. наук. пр. – Вип. 8. – Львів, 2007. – С. 181-186.
3. Кирич Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємства [Текст] / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. - № 3. – С. 39 – 42.

4. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості [Текст] / М. І. Долішній, С. М. Злупко та ін. – Ужгород : Карпати, 1997. – 422 с.
5. Тілікіна Н. В. Концептуальні підходи до дослідження мобільності робочої сили [Текст] / Н. В. Тілікіна // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 11. – С. 185-193.
6. Сай І. А. Особливості формування трудових ресурсів в економіці [Текст] / І. А. Сай // Економіка та держава. – 2008. - № 2. - С. 103 – 104.
7. Менеджмент персоналу [Текст] : навч. посібник / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. ; за ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с.

Milka Alla

assistant

Higher Educational Institution of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"

FACTORS WHICH INFLUENCE ON EFFICIENCY OF CONSUMER COOPERATION'S SOCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES

Мілька А. І.

асистент

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

The article describes importance of implementation of consumer cooperation's social and economic activities. It was researched and grouped of factors which influence on efficiency of consumer cooperation's social and economic activities.

Keywords: *consumer cooperation, efficiency, social activity, economic activity, factors*

У статті розглянуто важливість здійснення соціальної та економічної діяльності споживчої кооперації. Досліджено та згруповано чинники, які впливають на ефективність соціально-економічної діяльності споживчої кооперації.

Ключові слова: *споживча кооперація, ефективність, соціальна діяльність, економічна діяльність, чинники.*

Споживча кооперація посідає важливе місце в реалізації соціальної політики, економічної стабілізації, розвитку демократичних основ суспільства. Серед провідних вчених сучасності, роботи яких присвячені дослідженню теоретичних та практичних засад кооперації, слід назвати В. Гончаренка, А. Пантелеймоненка, В. Зіновчука, Г. Черевка, С. Гелея, Г. Скляра, С. Бабенка, М. Алімана, В. Апопія, І. Вахітова, Ю. Гавриленка, А. Крашеніннікова, І. Лукінова, І. Маркіної, В. Семчика, О. Фрідмана, Ф. Хміля та ін. В даний час, зважаючи на структурні перетворення в світовій та вітчизняній економіці, в середовищі науковців та практиків зростає інтерес до кооперативного руху як інструменту підвищення ефективності та конкурентоспроможності бізнесу, підвищення соціального рівня населення. У зв'язку з цим постає проблема більш детального розгляду соціальної та економічної діяльності споживчої кооперації та чинників, що впливають на її ефективність.

Нині споживча кооперація виступає як чітко сформована, соціально орієнтована система, основою функціонування якої є соціальна діяльність у сфері соціального обслуговування найменш забезпечених верств суспільства і жителів віддалених сільських населених пунктів, її економічна діяльність є перш за все соціально спрямованою на задоволення потреб споживачів і пайовиків, їх соціальному захисті, наданню соціальних гарантій працівникам системи і реалізацію соціальної відповідальності за результати своєї господарської діяльності перед суспільством [1].

Реалізація соціальної місії споживчої кооперації забезпечує зростання добробуту як її членів, так і населення в цілому. Організації споживчої кооперації відіграють важливу роль щодо вирішення проблеми зайнятості, розвитку соціального партнерства. В тих регіонах, де спостерігаються економічні труднощі, кооперативні організації роблять значний внесок у задоволення потреб населення, створення робочих місць, соціальних гарантій, дають поштовх розвитку економіки. Найкраще забезпечує реалізацію ідей соціального партнерства кооперація як специфічна форма організації економічної діяльності людей і організацій з метою спільного досягнення певних зазначених цілей, зокрема щодо ідеї соціального

партнерства, задоволення спільних потреб, сприяння членам організацій у різних сферах діяльності [2].

Слід зазначити, що найбільшого соціального значення діяльність споживчої кооперації набула у сільській місцевості, де найменш розвинутою є інфраструктура, існує високий рівень безробіття, частка незахищених верств населення є найвищою. Тому як державні органи, так і органи місцевого самоврядування зацікавлені у співпраці з організаціями споживчої кооперації, яка виконує частково і їх функції. Ідея соціального партнерства є сьогодні як ніколи актуальною, оскільки саме завдяки кооперативним організаціям стає можливим вирішення економічних і соціальних проблем регіонів та галузей з економічними труднощами, особливо в тих, де приватновласницька ініціатива недостатня або ж відсутня, створення робочих місць, захист працівників і стимулювання розвитку економіки. Таким чином, діяльність організацій споживчої кооперації включає соціальну та економічну

Соціальна діяльність організацій споживчої кооперації полягає в реалізації їх соціальної місії щодо пайовиків та населення. Її доцільно розділити на внутрішню та зовнішню, тобто соціальну діяльність по відношенню до пайовиків та працівників організації та відповідно діяльність по відношенню до населення [3]. До інструментів соціальної діяльності організацій та підприємств споживчої кооперації можна віднести, зокрема, соціальні виплати, освітні програми, створення робочих місць, розвиток інфраструктури сіл, забезпечення доставки продовольчих та непродовольчих товарів у віддалені населені пункти тощо. Так, по відношенню до працівників та пайовиків соціальна діяльність споживчої кооперації полягає, зокрема, у забезпеченні сприятливих умов праці, підвищення кваліфікації, надання освіти (як правило, в освітніх закладах системи), медичне та санаторно-курортне обслуговування, розвиток соціальної інфраструктури, соціальні виплати працівникам та учасникам, надання товарів і послуг на більш вигідних умовах тощо.

По відношенню до суспільства в цілому діяльність організацій споживчої кооперації полягає у вирішенні нагальних соціальних проблем населення, зокрема, створення робочих місць, боротьба з бідністю, доставка товарів у віддалені населені пункти, створення торговельних точок у населених пунктах, де відсутні приватновласницькі ініціативи або ж вони є збитковими, культурно-просвітницька діяльність, розвиток соціальної інфраструктури в населених пунктах.

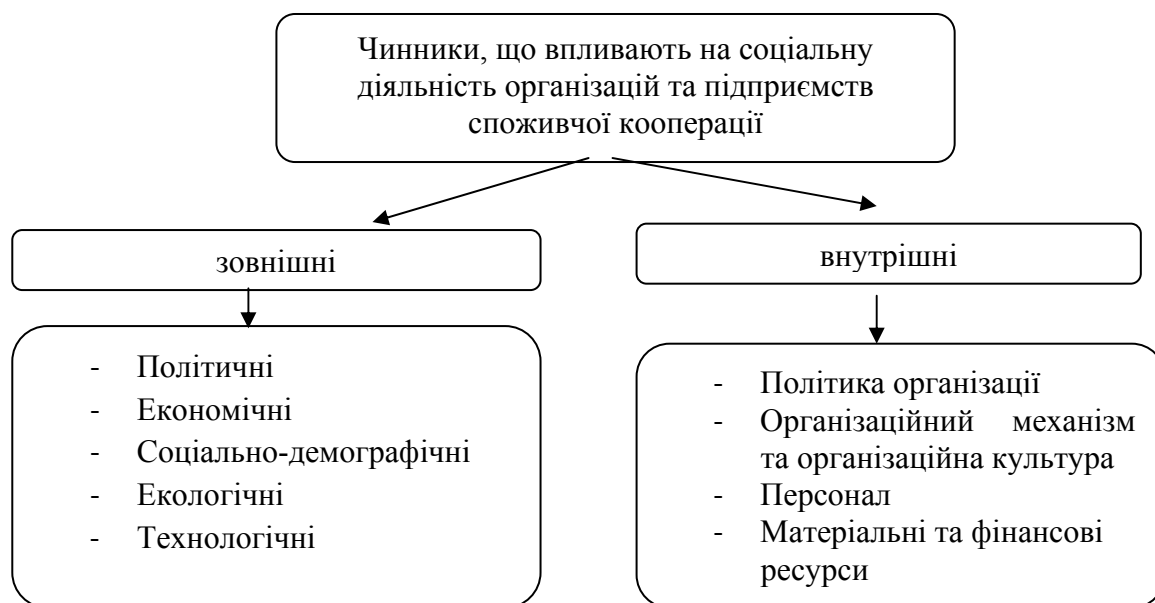


Рис. 1. Чинники, що впливають на соціальну діяльність організацій споживчої кооперації [узагальнено автором на основі: 3, 4]

Розглядаючи соціальну діяльність організацій споживчої кооперації, слід враховувати і чинники, що будуть здійснювати вплив на її ефективність. До таких чинників слід віднести

внутрішні (пов'язані з внутрішнім середовищем організації та можуть бути змінені управлінськими діями менеджменту) та зовнішні (пов'язані із зовнішнім макро- та мікросередовищем організації) (рис.1).

До чинників зовнішнього середовища, що впливають на здійснення соціальної діяльності організацій споживчої кооперації, зокрема, відносяться політичні (законодавство, державне регулювання та державна політика щодо організацій споживчої кооперації, загальна політична ситуація в країні); економічні (курс валют, інфляція, доходи населення, зайнятість тощо); соціально-демографічні (базові цінності, демографічні зміни, вікова та гендерна структура населення, релігійні чинники тощо); екологічні та технологічні чинники. Серед внутрішньо організаційних чинників, на наш погляд, слід відзначити політику організації, її організаційну культуру та організаційний механізм, персонал, а також матеріальні та фінансові ресурси. Здійснення соціальної діяльності організацій споживчої кооперації, її обсяг та ефективність буде залежати від політики керівництва, ефективності організаційного забезпечення, застосовуваних управлінських інструментів, наявності кадрового забезпечення та рівня його розвитку. Але наявності цих умов буде недостатньо без фінансового та матеріального забезпечення соціальної діяльності, що, в свою чергу, є неможливим без ефективного здійснення економічної діяльності організацій споживчої кооперації.

Успішна реалізація соціальної місії організацій споживчої кооперації головним чином залежить від ефективності їх економічної діяльності, тобто здійснення господарсько-фінансової діяльності з отриманням високих фінансових результатів. Це забезпечить реалізацію економічних інтересів учасників та можливість подальшого розвитку підприємств, а також надасть можливість здійснювати реалізацію зазначених соціальних заходів.

Реалізація соціальної місії є кінцевою метою діяльності організацій споживчої кооперації. Рівень економічної результативності функціонування підприємств слугує матеріальною і фінансовою базою розв'язання будь-яких соціальних проблем. Однак при цьому під час дослідження діяльності організацій споживчої кооперації та оцінки її ефективності необхідно розглядати як залежність соціальної діяльності від економічної, так і залежність економічної діяльності та її ефективності від упровадження соціальних заходів.

Для реалізації своїх соціальних цілей споживчій кооперації необхідно досягти фінансової стабільності, забезпечити взаємозв'язок і єдність соціальної місії та господарсько-фінансової діяльності своїх організацій і підприємств, сформуванню соціального благополуччя членів кооперативного руху через конкретні механізми, що передбачають реалізацію господарсько-фінансової і управлінської діяльності.

Оскільки, відображення ефективності економічної діяльності будь якого підприємства головним чином відбувається через фінансові показники та рівень його прибутку, то у зв'язку з цим набуває актуальності дослідження процесу управління формуванням та використанням прибутку організацій та підприємств споживчої кооперації. Головне призначення прибутку в сучасних умовах господарювання – відображення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства. Це обумовлено тим, що у величині прибутку повинна відображатись відповідність індивідуальних витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом і реалізацією власної продукції, що виступають у формі собівартості, суспільно необхідним витратам, непрямим вираженням яких повинна бути ціна виробу.

О.С. Філімоненков відзначає, що на величину прибутку від реалізації товарної продукції впливають як фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зміни державних регулюючих цін, природні й транспортні умови тощо), так і фактори, що знаходяться в компетенції підприємств [5, с. 57-59].

Цієї ж думки дотримується і Покропивний С.Ф., який вказує, що на розмір прибутку і його динаміку впливають фактори, які як залежать, так і не залежать від зусиль суб'єкта господарювання [6].

І.О. Бланк приділяє значну увагу чинникам, що впливають на розподіл прибутку і практично не розглядає ті, що впливають на його формування. Вчений поділяє всі чинники на зовнішні й внутрішні [7, с. 435].

Не можна не погодитися з думкою Коваленко Л.О., яка пропонує чинники розділити на дві великі групи: зовнішні, які не залежать від підприємства, і внутрішні, на які підприємство може впливати (рис. 2).

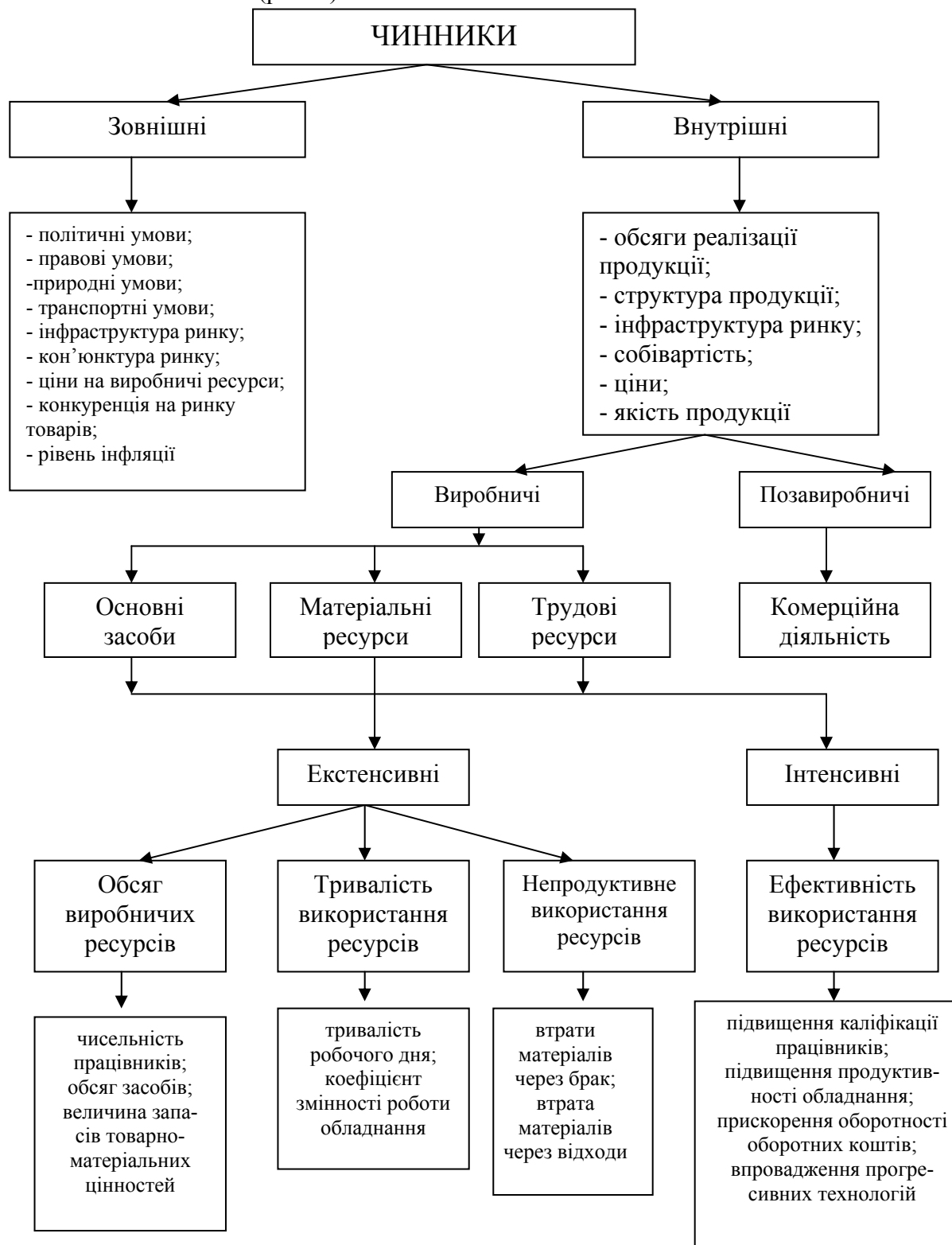


Рис. 2. Чинники, що впливають на економічну діяльність підприємств та організацій споживчої кооперації [узагальнено автором на основі 8]

Отже, проведені дослідження дозволяють зробити висновок про те, що соціально-економічну діяльність організацій споживчої кооперації слід розглядати у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності. Реалізація соціальної місії є кінцевою метою діяльності організацій та підприємств споживчої кооперації, а рівень економічної результативності їх функціонування слугує матеріальною і фінансовою базою розв'язання будь-яких соціальних проблем. Саме тому, досліджуючи діяльність організацій та підприємств споживчої кооперації та оцінюючи її ефективність, необхідно враховувати як залежність соціальної діяльності від економічної, так і залежність економічної діяльності та її ефективності від упровадження соціальних заходів.

Література:

1. Власенко В.А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України: дис. канд. ек. наук: 08.00.04 / Власенко Валентин Анатолійович – Полтава, 2008. – 202 с.
2. Носуліч Т.М. Кооперативна модель соціально-економічного розвитку України в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Т.М. Носуліч, Ю.Б. Шпильова // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. - №2 (10). – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?. - назва з екрану.
3. Теплова Л.Е. Теория и методология управления развитием организационной культуры потребительской кооперации: дисс. докт. эк. наук: 08.00.05 / Теплова Лидия Евстаховна – Белгород, 2005. – 504 с.
4. Владимірова С.В. К вопросу о социальной сущности потребительской кооперации / С.В. Владимірова // Социально-экономические явления и процессы. – №2. – 2009. – С. 30 – 34.
5. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К.: Ельга, Ніка – Центр, 2002. – 360 с.
6. Економіка підприємства: підручник / [С.Ф. Покропивний, Г.О. Швиданенко, О.С. Федонін та ін.]. – [3-тє вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
7. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Банк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
8. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – [3-тє вид., випр. і допов.]. – К.: Знання, 2008. – 483 с.

Miroshnichenko V.A.

PhD student

State University “Kherson State Agricultural University”

THEORETICAL BASIS OF DETERMINING ESSENCE OF FINANCIAL POTENTIAL

Мірошніченко В.О.

аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Examined and summarized the existing potential of the species. The essence and meaning of economic and financial capabilities and their implications for agricultural enterprises. Grounded proper interpretation of the financial potential of the company. Deals with the prerequisites of forming the structure of the financial potential of the company and its dependence on the nature of, objective and subjective components of each company.

Key words: *potential, financial potential, economic potential, development, structure, financial resources, enterprise.*

Розглянуто та узагальнено існуючі види потенціалів підприємства. Досліджено сутність та значення понять економічного та фінансового потенціалів та їх значення для сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано власне трактування фінансового потенціалу підприємства. Висвітлено передумови формування структури фінансового потенціалу підприємства та її залежність від характеру діяльності, об'єктивних та суб'єктивних складових кожного окремого підприємства.

Ключові слова: *потенціал, фінансовий потенціал, економічний потенціал, розвиток, структура, фінансові ресурси, підприємство.*

With the development of market economy and globalization, enterprises need to solve many tasks and respond quickly to developments in power and decision of the economic reforms that Ukraine has chosen the course. It is primarily concerned with issues of production and increasing their volumes, efficient use of all resources company, providing production facilities, and other important issues. As a result, acquire the urgency of the problem of etymology research, the nature

and purpose of the financial potential of the company for the effective use of enterprise resources. Therefore, the financial potential of the company and the peculiarities of its formation require a comprehensive study.

In economic literature, the terms "potential enterprise", "economic potential of the company", "financial potential of the enterprise" and other derivatives. In order to define the financial capacity of the agricultural enterprise appropriate to examine the evolution of the interpretation of the concept of "potential" in the economy.

The economic category of "potential" in wide use began using in the late 70's at - early 80-ies of XX century. In academic writings provided a wide range of its characteristics: economic, scientific, technical, industrial, labor, investment. Recently, more and more often concepts such as entrepreneurial potential, intellectual, economic, financial, innovative, creative, organizational, managerial, ecological and economic etc. [1].

The purpose of writing is to study the potential of existing types of enterprises and more in-depth study of the concepts of "economic potential" and "financial capacity", their etymological value to agricultural enterprises.

The term "finance" and "potential" form the category of "financial capacity". Potential, its various aspects and components, methods to identify, measure investigated leading scientific institutions are treated in a lot of papers. Economic nature and essence of financial potential of Ukraine as a market economy today are not given due attention in the scientific literature, conceptual approaches to the principles of its formation and functioning, role and place in the economy and finance was investigated [5]. We investigated the relationship etymological meaning of "economic potential" and "financial capacity" listed in the table. 1.

Table 1

Etymological meaning of "economic potential" and "Financial capacity"

| Etymology concept "Economic potential" | Etymology concept "Financial capacity" |
|--|--|
| efficient use of time and capacity available economic resources | the overall financial opportunities that turn into financial resources |
| matters arising in the company on achieving maximum financial results for the conditions: availability of equity capital sufficient to satisfy the conditions of liquidity and financial stability; opportunities to attract capital to the extent required for the effective implementation of investment projects; return on invested capital; an effective financial management system that provides transparency current and future financial status | financial capacity of the company, formed in the presence of various kinds of resources under the influence of the environment and the internal structure of the company and can be implemented with the help of staff and management in order to achieve the maximum desired financial results |
| the company's ability to further implementation of continuous activities based on available resources, which in the context of their use are considered as reserves | a set of existing and potential financial resources that can be mobilized and implemented financial system under certain conditions for sustainable economic growth within a specified period of time |
| is a general characteristic of the enterprise and the manifestation of the aggregate impact of these interrelated its sides: industrial, property, financial and business potentials | amount of own, borrowed and borrowed financial resources that they can dispose of it for the implementation of current and future costs |
| strategically focused permanently transforming the system of production, labor, marketing, financial, strategic potential, which is due to external socio-economic factors and internal management structure that ensures the development of undertakings | a set of available financial resources of the state, which can be used to solve a specific task, including Resources obtained through the redeployment of some use in other areas without the transfer of critical limits, that without the threat of destruction, devastation in areas from which resources withdrawn |
| a set of environmental conditions, opportunities and resources that can be used to achieve specific goals in the process of interaction with the environment | the driving force required to transfer the company focused resources from a static state to a dynamic that provides the most effective implementation of the goals and directions of the company |

* Data compiled by author [3]

The analysis shows that the category of "economic potential" and "financial capacity" of modern economic science is treated ambiguously. Note the difference between the terms

"resources" and "potential", which are found in the definitions. Because the resources exist independently of the economic operators and potential of individual enterprises, society is inseparable from business activity. That "potential", in tangible and intangible assets, including the ability of the employee, staff, businesses and society as a whole to the efficient use of available funds or resources.

Concerning enterprises' economic potential "is considered as one of the most important dynamic characteristics of the company, which also reflects the state enterprises on the requirements of external and internal environment and used to assess its performance. In other words, companies use its economic potential as a tool for the adaptation process, making it transformed according to the changing external (and / or domestic) environment.

Financial strength should be considered as part of the economic potential of the company. We agree with the opinion O.Sokolovoyi, which says: "the financial potential associated with having the financial capacity of the company to invest in current activities, future development and increase its production capacity" [2].

Based on the synthesis described in the literature definitions, we interpret financial potential of the enterprise as a qualitative description of its financial condition expressed ability to generate a certain amount of financial resources in the form of cash, which will ensure effective use of company growth and provide the desired financial results.

Evaluation of the formation, use and development of the financial potential of the company requires analysis of its internal construction, of which specific parts it consists of and how these are related, that is part of the structural elements, and architectural value of the relationship and interaction between them [55]. However, at present there is no uniform classification of financial capacity and common positions on the main type of building, which forms the fundamental basis of economic units in the economic environment. Trying to individual researchers to form a generalized classification potential of the company, apparently, hopeless, because every company is different in the nature of that structure seasons financial capacity [7]. For example, AS Fedonin [3], examines the potential of the company structure, distinguishing it on the objective and subjective components. Objective elements related to the material and shape of the material and personnel potential of the company and consumed in the operation. They include: investment potential, production, financial capacity and playback. Subjective elements related to the social form of detection include: scientific and technical capacity, managerial, organizational structure, management, marketing potential [4].

Depending on the nature of the company and its legal form components of capacity may vary. With the development of market economy, one of the most vulnerable sector of the economy is agriculture, because due to its specificity among other industries. Regarding financial capacity, it must be regarded as an important instrument to stabilize the financial policy of the agricultural sector in the context of agricultural development and improve the financial activities of agricultural enterprises, as their ability to develop equated with financial support. We believe under the financial potential of agricultural enterprises should understand the potential financial resources management in the form of own, borrowed or attracted funds that are held by the company for the effective use and consumption in the production of goods, including the potential of the land, the seasonality of production, climatic provided potential of biological resources in crop and livestock production, technical and technological potential.

References:

1. Kotyryeva SO The essence and peculiarities of managing economic potential of the enterprise / SO Kotyryeva, ST Oak // Scientific Herald NLTU Ukraine.- 2007.- Vol. 17.1. - P. 234-239.
2. AV Sokolov Potential industrial enterprise: Evaluation and Management of positions with системных OV // Abstract for soyskanye uchenoy Ekonomicheskije degree of candidate of sciences. - Kemerovo: Kemerovskyy state university. - 2007. - 23 p.
3. AS Fedonin The potential of the company: development and evaluation [teach. user] / AS Fedonin, IM Repin, AI Oleksyuk. - [2nd ed. unchanged]. - K. : KNEU, 2006. - S. 168-195.
4. Finance Companies in questions and answers: [Teach. Manual] / Danilov AD, Paentko TV - K. : TSUL, 2011 - 256 p.
5. Chynytska I. Financial resources as the basis of formation of financial potential // Economy and the State. - 2007. - № 5. - S. 29 - 31.

6. Yuzefovych A. E. The agricultural resource potential: Formation and Using / A E. Hits. - K. : Science. Dumka, 1987. - 176 p.
7. Yaremko II Conceptual approaches to the formation and management of potential enterprise / II Yaremko // Scientific Herald NLTU Ukraine. - 2009. - № 19.9. - P. 233-238.

Nazarov N. K.

Kandidate of Economic Sciences

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

IMPROVING THE MECHANISM OF REGULATION OF SOCIO-LABOUR RELATIONS AT THE ENTERPRISE

Назаров Н.К.

кандидат економічних наук

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВІ

Peculiarities of social-labor relations in an industrial plant are considered and the construction and ways of improvement of the mechanism of their regulation are justified. recommendations for the development of social and labour relations at the enterprise on economic, organizational and social areas are developed and appropriate actions are proposed.

Key words: *social-labour relations, company, mechanism of regulation, economic, organizational and social activities.*

Розглянуто особливості соціально-трудоових відносин на промисловому підприємстві, обґрунтовано побудову та шляхи удосконалення механізму їх регулювання. Розроблено рекомендації щодо розвитку соціально-трудоових відносин на підприємстві за економічним, організаційним та соціальним напрямками та відповідні заходи.

Ключові слова: *соціально-трудоові відносини, підприємство, механізм регулювання, економічні, організаційні та соціальні заходи.*

Категорія соціально-трудоових відносин увійшла у науковий обіг і набула широкого використання відносно недавно. Включення цього терміну в систему понять і категорій економіки праці пов'язано, по-перше, з розвитком наукових та прикладних уявлень про роль людини у розвитку економіки - людина розглядається як багатогранний суб'єкт соціально-трудоових відносин, створення необхідних умов для розвитку якого є завданням найвищої складності. Активне включення в обіг категорії «соціально-трудоових відносини» обумовлено і тим, що рішення найважливіших завдань соціально-економічної реформи в Україні (стабілізація соціально-економічної і політичної ситуації, становлення і розвиток виробництва нового технологічного рівня, зниження інфляції та підвищення життєвого рівня населення) можна реалізувати насамперед на основі співробітництва усіх рушійних сил суспільства в проведенні узгодженої політики у сфері соціально-трудоових відносин та формуванні ефективної системи захисту інтересів всіх учасників соціально-трудоових відносин.

Соціально трудоові відносини широко висвітлювалися у працях відомих зарубіжних учених-економістів Ф. Бергера, Л. Гітмана, Л. Портера, Л. Владімірової, І. Кисельова та українських вчених В. Геєця, О. Грішнової, С. Корецької, А. Колота, Е. Лібанової, С. Мельника, Е. Малиновської, О. Новікової, Г. Назарової, Ю. Саєнко [1,2,3,4]. Однак слід визнати, що цілісне бачення проблем соціально-трудоових відносин та механізму їх регулювання ще формується і потребує подальшого вивчення та удосконалення.

Метою статті є обґрунтування особливостей функціонування соціально-трудоових відносин на сучасному підприємстві та удосконалення механізму їх регулювання.

Відносини у сфері праці у сучасному трактуванні їх змісту – це симбіоз двох компонентів, а саме: трудоового і соціального. На думку А.М. Колота, відносини у сфері праці давно виростили з трудоової оболонки, і їх маємо розглядати виключно як соціально-трудоові [2]. СТВ регулюються на різних рівнях: національному (акти законодавства, Генеральна угода, рішення органів соціального партнерства), галузевому (акти центральних органів виконавчої влади, галузеві колективні угоди і рішення галузевих органів соціального партнерства),

регіональному (рішення органів виконавчої влади й місцевого самоврядування, регіональні угоди і рішення територіальних органів соціального партнерства) та виробничому (рішення власників і уповноважених ними органів, колективний договір, консультації, переговори, індивідуальний трудовий договір).

Пропонується розглядати механізм регулювання соціально-трудова відносин на підприємстві як сукупність напрямів регулювання. Виходячи з умов функціонування великих промислових підприємств, було вирішено реалізувати наступні напрями щодо поліпшення механізму регулювання соціально-трудова відносин на підприємстві:

- економічний напрям (проведення маркетингової діяльності, орієнтованої, з одного боку, на удосконалення виробництва, а з іншого – на розширення збуту, збільшення обсягів виробництва);
- організаційний напрям (розробка «плану розвитку працівника», пропозицій щодо удосконалення програми преміювання);
- соціальний напрям (рекомендувати програму соціального розвитку колективу).

Проведений теоретичний та практичний аналіз стану соціально-трудова відносин на підприємстві дозволив визначитися зі шляхами поліпшення недосконалості механізму регулювання соціально-трудова процесів [5].

У контексті економічного напрямку поліпшення стану соціально-трудова відносин на підприємстві, пропонується проведення посиленої маркетингової діяльності. Зауважимо, що у розглянутій концепції увага зосереджується на потребах продавця, одержанні ним прибутків за рахунок збільшення обсягів продажу товару, тому дуже важливо забезпечити рентабельність виробництва та отримання прибутку за певний період при наявних ресурсах.

Організаційним напрямом поліпшення соціально-трудова відносин є перегляд політики матеріального та морального заохочення працівників, можливість отримання соціальних гарантій та пільг, а також скорочення втрат робочого часу [6]. Пріоритетними заходами є: розвиток самоорганізації та самоуправління в колективі; розвиток умінь працювати в команді; самовизначення працівників у якості суб'єктів соціально-трудова відносин; забезпечення справедливої достойної винагороди за працю, яка ґрунтується на принципах обліку трудового вкладу працівників; удосконалення професійно-кваліфікаційної структури трудового колективу підприємства; забезпечення захищеності працівників, надання необхідних соціальних пільг.

Проведені удосконалення економічного та організаційного напрямку зумовлюють можливість планувати соціальний розвиток трудового колективу - соціальний напрям удосконалення механізму регулювання соціально-трудова відносин [7]. Доречним є впровадження соціального планування, а саме плану соціального розвитку трудового колективу. Основні положення плану соціального розвитку колективу повинні бути включені у колективний договір.

План соціального розвитку трудового колективу повинен містити такі розділи:

- удосконалення соціальної структури колективу (раціональний розподіл працівників за статтю; підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня співробітників за рахунок введення «плану розвитку працівника»; оновлення вікової структури персоналу);
- поліпшення умов праці і турбота про здоров'я працівників (поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці; встановлення раціонального режиму роботи; організація перевезень працівників до місця роботи; видача подарунків до свят дітям співробітників);
- удосконалення оплати праці і побутових умов працівників (введення удосконаленої програми преміювання – матриці заохочень та винагород; вирішення питань щодо забезпечення працівників місцями відпочинку або часткової оплати путівок; можливість надання безкоштовного харчування; заміна обладнання, що є шкідливим для здоров'я);

- «соціалізація» виробництва та підвищення чинників його економічної ефективності (впровадження більш економічних технологій; розвиток винахідництва і раціоналізації; змістовність праці; застосування навчання без відриву від виробництва);
- посилення дисципліни праці, розвиток трудової активності (розвиток творчої ініціативи; розвиток умінь працювати в команді; стимулювання високої трудової ти виробничої дисципліни; залучення працівників до процесів вдосконалення виробництва; поліпшення відносин у колективі, взаємовідносин адміністрації і робітників).

Оцінка економічного, організаційного та соціального станів підприємства дає підставу стверджувати, що на сьогоднішній день механізм регулювання соціально-трудої сфери підприємства потребує удосконалення.

Удосконалений механізм регулювання соціально-трудої відносин можна відобразити у наступному вигляді (рис. 1).



Рис. 1. Механізм регулювання соціально-трудої відносин на підприємстві

Зауважимо, що для кожного заходу щодо поліпшення механізму регулювання соціально-трудої відносин необхідно встановити відповідальних осіб, обсяг впровадження, терміни виконання.

Мікроекономічне регулювання соціально-трудої відносин не можливе без узгодження індивідуального рівня відносин працівника та роботодавця. З цього слідує, що загальний механізм регулювання соціально-трудої відносин повинен буди підкріплений системою взаємоузгодження цілей працівника та підприємства.

Результатами досліджень у статті є визначення суті поняття «соціально-трудої відносини» в ринкових умовах; обґрунтування особливостей механізму регулювання соціально-трудої відносин на підприємстві; розробка заходів, спрямованих на удосконалення механізму регулювання соціально-трудої відносин. Результати запропонованих заходів удосконалення механізму регулювання соціально-трудої відносин

підтверджують доцільність застосування системного підходу під час вивчення проблем формування та розвитку соціально-трудових відносин на мікрорівні.

Література:

1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – 3-тє вид., випр. і доп. / О. А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», 2007. – 559 с.
2. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2005. – 230 с.
3. Мельник С. В. Механізм регулювання соціально-трудової сфери України / С. В. Мельник. – К.: Видавництво “Соцінформ”, 2009. – 768 с.
4. Назарова Г.В. Управління соціально-трудовою сферою підприємства: монографія / Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, Н.В. Водницька; за заг. ред. д.е.н., професора Назарової Г.В. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 324 с.
5. Соціально-трудові відносини: питання теорії та практики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.buklib.net.
6. Українське суспільство 1992–2008. Соціологічний моніторинг / За ред. д.ек.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2008. – 656 с.
7. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, Н.О. Москаленко [та ін.]; за ред. Г.В. Назарової. – К.: Знання, 2012. – 573 с.

Nikiforenko V. G.

Doctor of Economics, professor

Kravchenko V. O.

Ph.D, professor

Odessa national economic university, Odessa, Ukraine

ORGANIZATIONAL CULTURE AS STRATEGIC FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Никифоренко

д.е.н., професор

Кравченко В.О.

к.е.н., професор

Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

In article the analysis of influence of organizational culture on competitiveness of the enterprise is carried out. The main points of view concerning influence of organizational culture on competitiveness of the enterprise are covered. It is developed algorithm of administrative solutions of development of organizational culture as strategic factor of competitiveness of the enterprise.

Keywords: *organizational culture, efficiency and competitiveness of the enterprise, strategic factor.*

У статті проведено аналіз впливу організаційної культури на конкурентоспроможність підприємства. Висвітлені основні точки зору впливу організаційної культури на конкурентоспроможність підприємства. Розроблено алгоритм управлінських рішень розвитку організаційної культури як стратегічного чинника конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: *організаційна культура, ефективність та конкурентоспроможність підприємства, стратегічний чинник.*

Постановка проблеми. Динамічні зміни у зовнішньому середовищі, зростання конкуренції, ускладнення виробничої та комерційної діяльності підприємств, підвищення значення фактора часу, розширення простору підприємства та збільшення обсягів і швидкості отримання інформації та нових знань підвищують значимість внутрішніх джерел економічного росту, які здатні забезпечити ефективну діяльність підприємства. Для забезпечення довгострокового розвитку вітчизняних підприємств потрібно безперервно підвищувати рівень їх стратегічної гнучкості і тільки таким чином забезпечувати конкурентоспроможність. Серед факторів конкурентоспроможності надзвичайно важливим ресурсом, здатним створити гнучку, адаптивну і тим самим ефективну виробничу систему, є організаційна культура (ОК). ОК з одиничного явища набуває риси масової добре скоординованої та пріоритетної стратегії діяльності, тобто стає найбільш значущою поряд з

такими факторами, як виробничі потужності, технології, персонал. У зв'язку з цим постає проблема визначення впливу ОК на конкурентоспроможність підприємства

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням проблематики формування та розвитку ОК, а також її впливу на результати діяльності підприємства займалися видатні іноземні та вітчизняні науковці – це, передусім, К. Камерон, Р. Куїнн, Є. Капітонова, В. Сате, Т. Соломанідіна, В. Співак, О. Тихомирова, В. Томілов, С. Хенді, Г. Хофстед, Е. Шейн та ін. Дослідженню проблематики зв'язку ОК та конкурентоспроможності присвячено роботи й українських вчених, а саме: А. Воронкової, В. Гриньової, О. Грішнєвої, Ю. Іванова, І. Мажури, Г. Назарової, Л. Панченка, С. Пасеки, М. Семикіної, Г. Хаєта, І. Швець, А. Шегди, О. Ястремської та інших.

Підхід українських вчених відносно рівня (якості) ОК базується переважно на моделях країн з розвиненим ринком та має яскраво виражений інноваційний аспект. У працях М. Семикіної однією з головних ідей є те, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва вимагає не лише зростання технологічного рівня виробництва, залучення інвестицій, а й формування ОК, гідного стимулювання наполегливої творчої праці керівників і персоналу підприємств щодо вдосконалення інноваційного менеджменту, створення умов для постійного збагачення й оновлення знань, зацікавленості працівників у розробці та ефективному впровадженні нових проектів і технологій [1, с. 550].

Г. Назарова розглядає питання визначення показників (чинників впливу) рівня ОК в умовах нової парадигми управління, заснованої на інноваційному управлінні, та пріоритетної ролі працівника у виробничому процесі [2, с. 93].

Отже постає питання надання керівництву інформації щодо основних складових ОК, які формують конкурентні переваги та зумовлюють підвищення ефективності й конкурентоспроможності підприємства. Саме тому як зазначає О. Тихомирова, отримання такої інформації дозволяє посилювати ОК, здійснюючи управлінський вплив [3, с. 46].

І.Іртищева зазначає, що знання основ ОК фірми допомагає новим працівникам правильно інтерпретувати події, що в ній відбуваються, вірно розставляти пріоритети, а корпоративні норми стимулюють самосвідомість і відповідальність працівника, який виконує поставлені перед ним завдання [4, с.71]. Саме тому ОК майже завжди є оригінальною сумішшю цінностей, відносин, норм, звичок, традицій, форм поведінки і ритуалів, властивих лише даного підприємства, а ядром цього конгломерату, є ті з них, на основі яких формуються норми поведінки. Цінності, визнані й декларовані засновниками і найбільш авторитетними членами, найчастіше стають тією ключовою ланкою, від якої залежить згуртованість співробітників, що формує єдність поглядів і дій, забезпечує досягнення стратегічних цілей та конкурентних переваг.

Феномен ОК полягає в можливості відрізнити одну організацію від іншої та визначити успіх компанії в довгостроковій перспективі. Атмосфера та соціальний клімат організації, її філософія, домінуюча система цінностей та стереотипів поведінки, норми та правила, які приймаються працівниками та безпосередньо формують їх поведінку – елементи, які входять в культуру організації.

Тому доцільно розглядати ОК як один з важливих чинників впливу на конкурентоспроможність організації, за допомогою якого забезпечується стабільність та впорядкованість соціальних процесів організації, зміцнюються внутрішні зв'язки всередині організації та покращується зовнішній імідж організації. У статті поставлені такі основні цілі: визначити вплив ОК на успішне функціонування підприємства, виявити зв'язок між ОК та конкурентоспроможністю організації.

Мета статті. Метою статті є визначення особливостей ОК та її ролі як стратегічного чинника конкурентоспроможності підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Як було зазначено надзвичайно складним питанням у теорії та практиці формування ОК залишається проблема впливу ОК на конкурентоспроможність підприємства, тобто його конкурентну перевагу. Під конкурентною перевагою слід розуміти позитивні відмінності підприємства від конкурентів

у деяких або в усіх видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткостроковому періоді й виживання в довгостроковому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до навколишнього середовища та умов конкурентної боротьби, що змінюються [5, с. 83].

Так, Б. Карлоф зазначав, що конкурентна перевага – те, на що спрямовано всі стратегії у сфері бізнесу; конкурентні переваги формуються численними факторами: ефективним виробництвом, володінням патентами, рекламою, грамотним менеджментом, відношенням до споживачів [6, с.59].

Сутність конкурентної переваги з точки зору ресурсного підходу М. Портер розумів як сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємства в конкуренції; продуктивність використання ресурсів. Наведене визначення характеризує конкурентну перевагу як позитивну відмінність у продуктивності використання усіх ресурсів підприємства [7, с.200].

Отже, слід врахувати, що формування конкурентних переваг підприємства неможливо без урахування конкурентоспроможності зайнятого персоналу як безпосередньо на підприємстві, так і у галузі, регіоні й країні, у якій воно функціонує. Створення конкурентоспроможної організації, що має індивідуальність і загальні цінності, можливо лише у результаті послідовного формування й впровадження цільної системи поглядів, складовою якої є особиста внутрішня культура персоналу.

Практика довела, що ОК надає підтримку реалізації стратегії та забезпечує зростання конкурентоспроможності підприємства. Приклади динаміки ключових показників успішної діяльності провідних компаній з розвинутою організаційною культурою [узагальнено Д.С. Ліфінцевим на основі даних 8].

Таблиця 1

Динаміка ключових показників успішної діяльності провідних компаній з розвинутою організаційною культурою [9]

| Компанія | Середньорічне зростання ключових показників розвитку за 10 років, % | | | |
|-----------------------------------|---|----------------------|-----------------|---------------------------|
| | Виручка | Операційний прибуток | Чистий прибуток | EPS (прибуток на 1 акцію) |
| Google (США) | 44,90 | 44,89 | 61,71 | %,;?: |
| Google (США) | 9,23 | 7,31 | 8,14 | !).((|
| BMW (Німеччина) | 6,24 | 8,41 | 10,56 | 9,98 |
| Bayer (Німеччина) | 3,48 | 9,66 | 8,71 | 7,40 |
| Danone (Франція) | 4,97 | 2,88 | 5,43 | 1,63 |
| L'Oreal (Франція) | 5,06 | 6,65 | 7,09 | 9,63 |
| Toyota (Японія) | 3,79 | 0,57 | 2,70 | 5,13 |
| Mitsubishi (Японія) | 7,63 | 19,11 | 18,08 | 32,37 |
| GlaxoSmithKline (Велика Британія) | 2,16 | 0,97 | 1,96 | 3,33 |
| HSBC (Велика Британія) | 5,04 | 2,68 | 6,33 | 1,15 |

Зарубіжна практика свідчить, що культура організації породжуються лідерами, які транслиують групі індивідуальні цінності. Завдання лідера – управляти і контролювати прояв усіх елементів культури з певною метою: прищепити організації цінності, які будуть її розвивати, а не гальмувати.

Узагальнення досліджень вчених щодо розвитку ОК дозволило зробити висновок, що стратегія розвитку ОК повинна чітко є складовою стратегії розвитку персоналу, а остання в свою чергу є складовою стратегії розвитку підприємства. Процес вибору стратегії розвитку ОК складається з окремих етапів. Відтак для розвитку ОК, яка підтримує стратегію конкурентоспроможності підприємства необхідно дотримуватися наступного алгоритму управлінських рішень.

1. Вибір місії підприємства, визначення стратегії, основних цілей та цінностей (пріоритетів, принципів, норм поведінки).

2. Вивчення ОК, яка склалася. Визначення відповідності ОК, яка склалася, стратегії розвитку підприємства. Визначення чинників опору змінам.
3. Розробка організаційних заходів щодо розвитку бажаних цінностей.
4. Цілеспрямований вплив на ОК щодо подолання опору змінам та розвитку установ, що сприяють реалізації розробленої стратегії.
5. Оцінка впливу та внесення необхідних коректив.

Результати соціологічного обстеження ряду провідних підприємств Одеського регіону свідчать, що їх керівники (власники) вже набули певного досвіду у просуванні ОК, так: 40 % вважають, що ОК, як основа конкурентоспроможності, в ідеалі повинна бути на підприємстві; 35 % намагаються сформувати ОК за допомогою західних технологій; 25 % визначають необхідність ОК у своєму підприємстві, але послідовно проводити роботу по її формуванню та розвитку не вистачає фахівців та фінансових коштів.

Однак, необхідно мати на увазі, що на практиці, ОК, яка склалася, не завжди сприяє ефективній роботі персоналу, оскільки досить часто простежується невисокий рівень довіри як з боку робітників так і керівників. У робітників відсутнє прагнення брати на себе відповідальність, проявляти ініціативу, етично поводитися.

Таблиця 2

Система заходів щодо вибору стратегії розвитку організаційної культури як чинника конкурентоспроможності підприємства

| Етапи | Зміст робіт | Результат |
|---|--|---|
| Дослідження та формалізація бачення і очікування керівництва щодо розвитку ОК | Формування бачення керівництва в напрямку розвитку ОК. | Опис бажаної ОК з заданими параметрами. |
| Дослідження існуючих інструментів і механізмів ОК. | Аналіз сформованої ОК в підрозділах і між ними. Аналіз документів, які регламентують ОК. Аналіз методів внутрішнього PR. | Звіт про результати дослідження |
| Діагностика ефективності командної роботи | Оцінка структури команд. Дослідження компетенції в процесі основної діяльності підприємства. Оцінка системи управління командою. | Звіт про результати діагностики. Рекомендації щодо організації ефективного управління команди. |
| Розвиток ОК | Формування бізнес-схем процесів комунікації | Модель системи робіт щодо розвитку ОК. |
| Розробка методики контролю та діагностики ефективності ОК | Розробка положення (регламенту) про методику контролю та діагностики | Методика контролю та діагностики. |
| Регламентация ОК | Документальний опис ОК. Розробка положення по ОК в організації. | Положення про ОК, регламенти основних бізнес-процесів підтримки ОК. |
| Навчання спеціалістів методам і технологіям по роботі ОК. | Проведення тренінгу щодо удосконаленню ОК для ключового персоналу організації. Проведення тренінгу з передачею технології управління ОК. | Програма семінару обговорення. Програма тренінгу |
| Оцінка результатів удосконалення ОК | Отримання зворотного зв'язку від персоналу щодо організації ОК підприємства. | Звіт про результати оцінки. |

Для практичної реалізації вищезазначеного доцільно проведення певної роботи щодо формування адекватного стилю керівництва. Керівникам підприємств і їхніх структурних підрозділів у першу чергу потрібно звернути увагу на розвиток таких якостей, як, знання науки управління, комплексність мислення, рівень умотивованості на роботу, інформаційна відкритість, конструктивне сприйняття критики, організаторські здатності, уміння мотивувати, переконувати й вирішувати конфлікти, ініціативність, здатність до навчання,

професійна компетентність. Однак, щоб підлеглі демонстрували конструктивну ділову активність та ініціативність, необхідна соціальна відвага та сильне бажання розвиватися разом з підприємством. Таке можливо тільки за умов, якщо спеціально та системно формується ефективний соціально-психологічний (інноваційно-підприємницький) клімат, сутність якого – залучення всіх співробітників в процес розвитку ОК.

Для конкретизації управлінських рішень щодо розвитку ОК як чинника конкурентоспроможності підприємства, автори пропонують наступну систему заходів (табл.2).

Сучасні керівники, все частіше, розглядають ОК як потужний стратегічний чинник, що дозволяє орієнтувати всі підрозділи і окремих працівників на досягнення головної мети, що дає можливість мобілізувати ініціативу працівників, підвищувати їх особисту мотивацію. Сильна ОК дозволяє концентрувати зусилля на головних стратегічних напрямках розвитку підприємства, що забезпечує найвищу продуктивність, успішність і прихильність її працівників. Отже, розвиток культури пов'язаний з визначенням базових цінностей, знаходженням способів соціальної згуртованості співробітників, встановленням певного типу відносин між членами організації, а також з зовнішнім середовищем.

Узагальнюючи вищевикладене можна зробити наступні висновки. По-перше, сучасні виклики і загрози українському бізнесу спонукають керівників до розробки стратегії розвитку ОК. Стратегія розвитку корпоративної культури повинна чітко є складовою стратегії розвитку персоналу, а остання в свою чергу є складовою стратегії розвитку підприємства. По-друге, нові виклики та загрози вітчизняному бізнесові мають спонукати робітників та керівників (менеджерів) повернутися обличчям до проблематики корпоративної культури, навчати персонал тонкощам розвитку та саморозвитку, планувати конкретні заходи щодо вибору стратегії розвитку ОК як важливої складової стратегії управління персоналом.

Література:

1. Семикіна М.В. Управління інноваційним процесом підприємства на засадах формування позитивної інноваційної культури / М. Семикіна, О. Масленко // Вісник нац. Ун-у «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2007. – С. 549-554.
2. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. // О.Г. Тихомирова. – Санкт-Петербург.: ГУИТМО, 2008. – 154 с.
3. Назарова Г.В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / Г.В. Назарова, Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
4. <http://doi.org/10.15589/jnn20150112..>
5. Іванов Ю. Б. Управління конкурентоспроможністю підприємства. Ю.Б. Іванов, М.О. Кизим, О.М. Тищенко, О.Ю. Іванова, О.В. Ревенко, Т.М. Четова-Терашвілі. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 319 с.
6. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы [пер. с англ.] / Б. Карлоф. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
7. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; [пер. с англ.] – М.: Альбина Бизнес Бук, 2006. – 454 с.
8. www.morningstar.com/ [Електронний ресурс] – Доступно з: www.morningstar.com/
9. Л.С.Ліфінцев. Роль організаційної культури в довгостроковому розвитку підприємства. // Стратегія економічного розвитку України / № 35 (2014). – с.107-113.

Nosach L.L.

Candidate of Economic Sciences, associate professor

Kot E.V.

Candidate of Economic Sciences, associate professor

Melushova I.Y.

Candidate of Economic Sciences, associate professor

Kharkov State University of Food Technology and Trade, Ukraine

ESSENCE OF THE CONCEPT "CONTRACTOR" FROM THE POSITION OF FORMATION OF DEBIT AND CREDITOR DEBTS AT THE ENTERPRISES, WHICH ARE CARRYING OUT FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

In article the essence of the concept "contractor" is opened; the general classification of contractors of the enterprise is created; the system of the relations of the enterprise with various contractors concerning formation of creditor and debit debts is presented.

Keywords: Contractor, debtor, creditor, debit and credit debts, foreign economic activity.

The economy of any state can be considered as a set of economic entities and methods by means of which people create goods for satisfaction of the requirements. It, representing an extremely difficult economic organism, consists of a huge number of various production, commercial, financial and information structures, which interact in a branched system of legal and social norms of business, and united by a uniform concept of the market. The main subjects of economic activity are household farms, the organizations of business and the state [1].

The organizations of business in this chain presented by the various enterprises on organizational legal status and natural persons are the sphere of business activity, a source of the income and producers of all mass of goods and services for household farms and the state.

Important component of activity of economic entities in a system of the market relations is the foreign economic activity connected with the international production and scientific and technical cooperation, export and import of goods, services, an exit of the enterprises, organizations on a foreign market.

Today almost each firm, carrying out economic activity, contacts with foreign partners. The entry into the foreign markets, a gain of new segments and consumers, advance of the new, innovative or already existing goods, expansions of scales of the activity, etc. – all this assumes interaction with a foreign business partner. The organizations of business are the main partners of the enterprise in a foreign market at implementation of foreign economic activity – that is his contractors.

The word "contractor" of a Latin origin and in a literal translation means "by the one who agrees" [2].

In the Ukrainian legislation the concept "contractor" occurs in the Law of Ukraine "About foreign economic activity" in definition of the external economic contract, such as a financially issued agreement of two or more subjects of foreign trade activities and their foreign contractors directed on establishment, change or the termination of their mutual rights and duties in foreign trade activities [3].

Research of the essence of the concept "contractor" by us, showed that the most widespread in scientific literature is definition of "contractor" from a position of implementation of international trade, namely, by contractors call the parties, which are in the contractual relations on purchase and sale of goods or different kinds of services [4]. That is, in fact, can be the contractor: suppliers/buyers of production, goods, works, services, creditors/debtors of the enterprise.

As foreign contractors of the Ukrainian enterprises firms and the organizations of business presenting the opposite side in the commercial transaction most often act. According to norms of a civil and commercial law of the certain states, classification of subjects of foreign economic activity differs and has the features, specific to each country. During research, we differentiated and systematized types and forms of contractors, proceeding from heterogeneity of their structure and nature of relationship with them. The purpose and nature of activity, form of ownership, a national identity of the capital, legal status and a form of managing, functional and branch specialization, technological (territorial) integrity and extent of submission, number of employees were carried to parameters of classification. Such an approach allows considering features of relationship of the enterprise with various contractors for the purpose of purposeful influence (tab. 1).

Economic relations between various economic entities are carried out in various markets as internal, and on external where they can act at the same time as the seller and the buyer, objectively cause emergence of different types of debts. Their formation is connected not only with features of the sphere of the address, but also with features of the organization of production, financing, a turn of money, and procedures of implementation of the external economic operations.

As for production, for the majority of goods it will be organized based on a technological chain of vertical communications of a significant amount of the isolated enterprises. The substance of the nature moves from a stage of crude material and a low stage of processing to a stage of high

processing and a ready-made product. The final product of one enterprise is an initial product (semi-finished product) for another.

Table 1

Classification of contractors of the enterprise

| <i>Classification criterion</i> | <i>Types of contractors</i> |
|--|--|
| Purpose and nature of activity | Commercial and noncommercial (charitable, educational, medical, scientific and other enterprises of the non-productive sphere of a national economy) |
| Forms of ownership | Private, collective, municipal, state |
| National identity of the capital | National, foreign, mixed |
| Legal status and form of managing | Individual, cooperative, rent, economic societies (society with full responsibility, limited liability company, society with additional responsibility, limited, secret, target and joint-stock) |
| Functional and branch specialization | Industrial, agricultural, construction, transport, trade, production and trade, trade and intermediary, innovative, leasing, bank, insurance, tourist, etc. |
| Technological (territorial) integrity and extent of submission | Main (maternal), affiliated, associated, branches |
| Number of employees | Big (super big), average, small (small), microenterprises |

The direct connection with the consumer market, so and with "live" money, is support only by producers, which are on the ends of the technological chains. Return of monetary revenue for the beginning of a chain requires certain time. Therefore, the enterprise, which is in the beginning or, conditionally telling, in the middle, delivers the goods to the following participant of a chain with a payment delay, which is on credit.

Except vertical communications in the course of production of the end of products, takes place the branched system of horizontal technological communications, which unite the enterprises making accessories, energy carriers, and other auxiliary materials, which enter production of other products (goods).

That is, in the process of production of one final product tens and hundreds of other goods arriving from many enterprises participate. Thus, all suppliers of accessories will be able to receive the part of the price only after sale of the final product. In this connection, the majority of them sometime after shipment of own goods should wait for the end of production of a ready-made product. Time of such expectation determined by technology also is time during which one enterprise grants the second the commodity loan [5]

As a result of such interaction each party, each economic entity holds double position – at the same time acting as the seller and the buyer, so the creditor and the debtor. In a section of foreign economic activity are export creditors, and import debtors.

In this regard, at the enterprise there are multilateral relations with various contractors, first of all, with suppliers on an entrance and with buyers at the exit, concerning emergence of delays of payment for the received or sold production, goods, works, and services. All of them connected with objective conditions of production, realization and the organizations of calculations are shown in balance of the enterprise in the form of debit and credit debts which purpose is receiving certain economic benefits (fig. 1) [6].

Formation of debit and credit debts gets more and more relevance to conditions of development of the international business and foreign economic activity, and creation of conditions of effective cooperation of the enterprise with contractors (debtors and creditors) is a basis for productive work in the internal and external markets.

However, among the main problems process of formation of overdue and hopeless forms of debts, emergence, which reasons, is today, there can be a work with the unreliable and insolvent enterprises.

Major factor of counteraction to it is the awareness. That is, to each enterprise, which carries out foreign economic activity, on the one hand, it is necessary to subject the received information on the potential partner to the careful analysis before adoption of the optimum decision on condition

of future cooperation, with another – not to forget about personal reputation as the enterprise is too the contractor in system of economic relationship.

Thus, in the conditions of market economy one of topical issues for the enterprise, which is carrying out foreign economic activity, is management of relationship with foreign contractors.

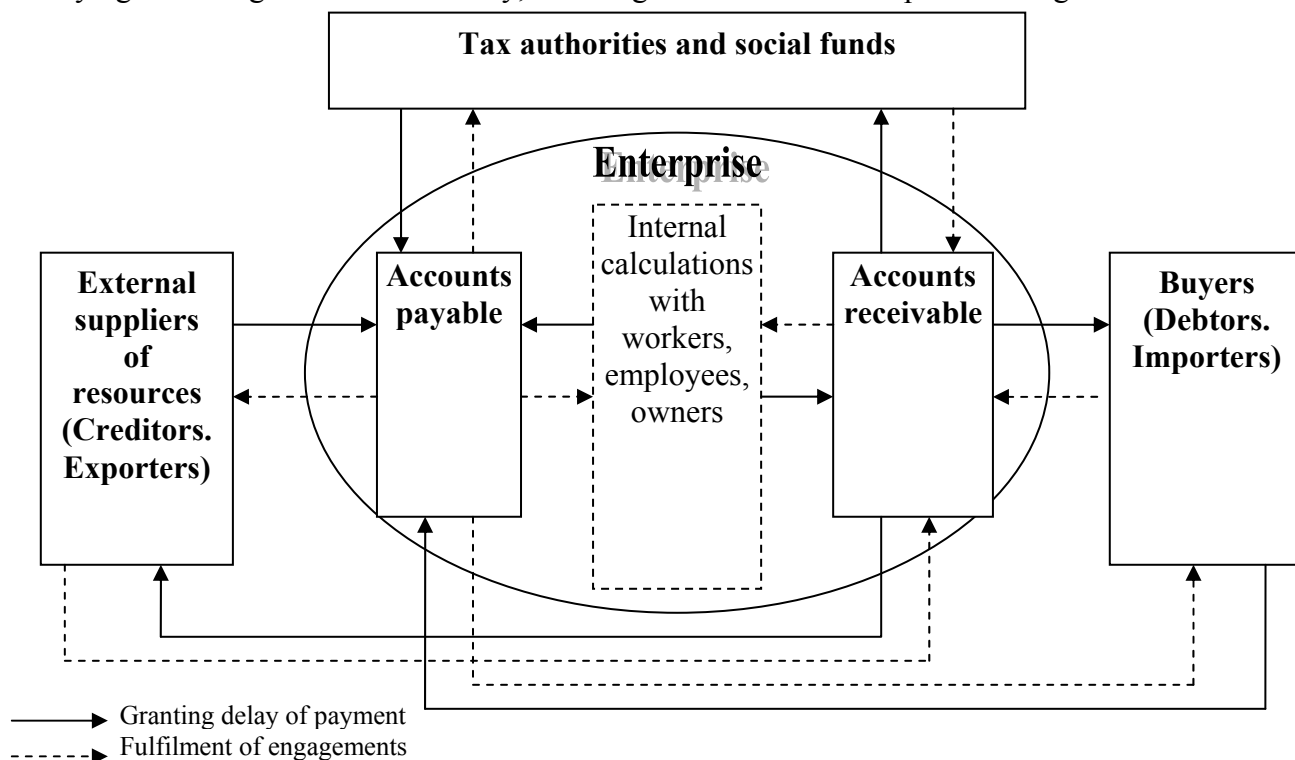


Fig. 1. The system of the relations of the enterprise with various contractors concerning formation of creditor and debit debts [6]

Leaning on objective conditions of emergence and cause and effect characteristics of system of relationship of the enterprise with contractors, considering the external economic aspect of activity of the enterprise, and, based on the integration concept of the enterprise, "contractor" is consider by us, as:

- the legal subject of economic activity represented by the state, sellers and buyers of production who enters short, average and long-term contractual relationship with the enterprise for an occasion of purchase and sale, goods, works, services in a foreign market.

Table 2

Advantages and shortcomings of formation of debit and credit debts at the enterprise

| <i>Direction of influences</i> | <i>Accounts receivable</i> | <i>Accounts payable</i> |
|---|---|---|
| Positive influence on activity of the enterprise | <ul style="list-style-type: none"> - stimulation of increase of sales volumes; - establishment of stable and long communications with buyers; - formation of the competitive range of goods; - acceleration of realization of stocks and the corresponding decrease in expenses according to their contents, etc. | <ul style="list-style-type: none"> - additional financing of current assets and accumulation of economic potential; - receiving additional profit; - decrease in expenses on attraction of the capital; - decrease in risk of losses from inflation, etc. |
| Negative influence on activity of the enterprise | <ul style="list-style-type: none"> - derivation of means from a turn; - emergence of management expenses receivables; - emergence of risks of a non-return and losses from inflation and decrease arrived, etc. | <ul style="list-style-type: none"> - increase of the size of obligations; - emergence of losses from short-reception of discounts for the acquired productions, goods, services; - emergence of risks of loss of solvency and financial stability, etc. |

As contractors at implementation of foreign economic activity, more at the same time act both export creditors, and import debtors, as a result, of such interaction is formed debit and credit debts.

Emergence of debit and credit debts is objective process, and their existence, the sizes and structure are ambiguously reflect on the results of economic activity of the enterprise as possess both positive and negative lines. Therefore, formation of receivables at the enterprise is connect with straight lines and alternative expenses: derivation of means from a turn, risk of a non-return, risk of losses from inflation. At the same time, it brings very significant benefit – granting the credit to consumers increases sales level. In the absence of appropriate control, the debt can exceed admissible level, and further it will lead to decrease in streams of cash and considerable decrease in profit. Similar to presence of accounts payable at the enterprise has the advantages and shortcomings. The main advantages and shortcomings of formation of debit and credit debts at the enterprise are present in tab. 2.

Identification at each separately working enterprise of advantages and shortcomings of formation of debit and credit debts at implementation of foreign economic activity needs special attention as influences process of management of relationship of the enterprise with his contractors.

Reference:

1. Lvov Y.A. Bases of the economy and organizations of business / Y.A. Lvov. - «FORMIKA», St. Petersburg. – 1992. – 384 p.
2. What means the word? [digital resource]. – access mode : <http://kultura-movy.wikidot.com/scho-oznachaye-slovo>
3. The Law of Ukraine "About foreign economic activity" [digital resource]. – access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
4. Choice of the foreign partner [digital resource]. – access mode : http://studme.com.ua/1031020811729/menedzhment/vybor_inostrannogo_partnera.htm
5. Syitnik E. The purposes of regulation of the monetary market of Ukraine in the light of problems of debt of the enterprises /E. Syitnik, I. Yermolov // East . – 2001. – №3(40). – P.31-35.
6. Vlasova N.O. Management of debit and credit debts in the enterprises of wholesale trade [Text] : monograph / N. O. Vlasova, L. L. Nosach ; Kharkov State University of Food Technology and Trade - Kh. : KSUFT, 2011. – 229 p.

Omelchenko L. S.

PhD, docent

Piskyleva I. V.

Postgraduate

Pryazovskyi State Technical University

VALUATION OF INTANGIBLE PERFORMANCE INDICATORS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN BALANCED SCORECARD SYSTEM

Омельченко Л.С.

к.э.н., доцент

Пискулёва И.В.

аспирант

ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет»

ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ ИНДИКАТОРОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

The article says about the method of valuation of intangible activities of industrial companies using the collective expert evaluation. The study involved group experts, which expressed their opinion on the six key areas of activity of the enterprises of mining and metallurgical complex of Ukraine.

Keywords: *balanced scorecard, performance indicators, expert evaluation, the coefficient of concordance.*

В статье рассмотрен один из методов оценки нематериальных направлений деятельности промышленных предприятий с использованием коллективной экспертной оценки. В исследовании приняли участие группа экспертов, которая высказала своё мнение о шести ключевых направлениях деятельности предприятий горно-металлургического комплекса Украины.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, индикаторы деятельности, экспертная оценка, коэффициент конкордации.

В изменяющихся условиях ведения хозяйственной деятельности современные предприятия испытывают необходимость в применении новых методов управления и оценки достигнутых результатов. Согласно теории и практике, основными индикаторами успеха либо неудачи предприятий является некоторая совокупность финансовых показателей их деятельности. Однако достаточно часто возникает ситуация, при которой «в тени» аналитического вывода остаются такие значимые стороны жизни предприятия, как отношения с клиентами, инновационная составляющая бизнес-процессов, уровень квалификации персонала и т.д. Поэтому, многие перспективные предприятия (особенно интегрированного типа) внедряют систему сбалансированных показателей для комплексной оценки эффективности своей деятельности.

Таблица 1

Сводные результаты экспертного оценивания предприятий горно-металлургического комплекса Украины

| | Ингулецкий ГОК | Краснодон-уголь | Северный ГОК | Центральный ГОК | Авдеевский коксохимический завод | Металлургический комбинат «Азовсталь» | Енакиевский металлургический завод | Харьковский трубный завод |
|---|----------------|-----------------|--------------|-----------------|----------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|---------------------------|
| 1. Клиентская перспектива | | | | | | | | |
| 1.1. Динамика чистой выручки | | | | | | | | |
| эксперт 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| эксперт 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 3 | 3 |
| эксперт 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 |
| эксперт 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 1.2 Динамика дебиторской задолженности | | | | | | | | |
| эксперт 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| эксперт 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 1 |
| эксперт 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 1 |
| эксперт 4 | 1 | 1 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 1.3. Затраты на сбыт (по сравнению с чистым доходом от реализации) | | | | | | | | |
| эксперт 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 1 | 4 | 1 |
| эксперт 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| эксперт 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 1 |
| эксперт 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 |
| 2. Обучение и развитие | | | | | | | | |
| 2.1. Инвестиции и инновации | | | | | | | | |
| эксперт 1 | 3 | 4 | 1 | 4 | 1 | 2 | 3 | 3 |
| эксперт 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 |
| эксперт 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 4 |
| эксперт 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 1 | 3 | 3 | 1 |
| 2.2. Внедрение и использование энергосберегающих технологий | | | | | | | | |
| эксперт 1 | 4 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| эксперт 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| эксперт 3 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 |
| эксперт 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 |

Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecards (BSC), либо ССП) представляет собой систему менеджмента, разработанную Робертом Капланом и Дэвидом Нортоном в начале 90-х годов с целью обеспечения чёткого формулирования и реализации стратегических планов. ССП по своей структуре является оптимальной, поскольку предполагает оценку не только финансовых, но и нематериальных показателей.

Согласно данной системе, основными направлениями оценивания являются «финансы», «клиенты», «бизнес-процессы», а также «обучение и развитие». При этом предприятие может корректировать названные направления в соответствии с собственным видением основ стратегического развития. В этой связи представляет интерес рассмотрение инструментария оценки нематериальных составляющих развития предприятия [1, с.3].

В рамках разработанной модели оценки управления оборотными активами [2, с. 241-249] определим уровень достижений предприятий по направлениям клиентской перспективы, а также обучения и развития, используя метод коллективной экспертной оценки. Для отображения первого направления выбраны критерии динамики чистой выручки, а также динамики дебиторской задолженности. Для второго направления - критерии инвестиций, инноваций, внедрения и использования энергосберегающих технологий. В исследовании приняла участие группа экспертов, которая оценила восемь горно-металлургических предприятий, входящих в состав международной вертикально-интегрированной компании «Метинвест» [3]. При оценке использовалась пятибалльная шкала. При этом фактору, которому эксперт давал наивысшую оценку, присваивался ранг 1. В случае, если эксперт признавал несколько факторов равнозначными, им присваивался одинаковый ранговый номер. Итоги анкетного опроса экспертов отражены в табл. 1.

Ввиду разнообразия экспертных оценок, необходимо рассчитать степень согласованности их мнений. Из перечня возможных методов (метода Дельфы, комиссии, отнесённой оценки и ранговой корреляции) воспользуемся последним. Степень согласованности мнений экспертов в теории ранговой корреляции имеет выражение через коэффициент конкордации (W), принимающий значение в диапазоне от 0 (полная несогласованность) до 1 (полное согласование, возможно, существует предшествующая договорённость об определённой оценке) [4].

$W \geq 0,7$ свидетельствует о высокой степени согласованности мнений экспертов; при $0,5 < W < 0,7$ имеет место средняя степень согласованности мнений экспертов; если $W \leq 0,5$ – низкая степень согласованности мнений экспертов.

Так как в таблице сводных результатов имеются связанные (одинаковые) ранги, то для расчёта коэффициента конкордации необходимо выполнить их переформирование с сохранением исходных соотношений (таблица 2). При этом, фактор X_1 представляет собой динамику чистой выручки, X_2 - динамику дебиторской задолженности, X_3 - затраты на сбыт, X_4 - инвестиции и инновации, X_5 - внедрение и использование энергосберегающих технологий.

Таблица 2

Сводная перераспределённая матрица рангов

| Наименование фактора | Перераспределённые ранги | | | | Сумма рангов по строке | Отклонение от средне-го значения рангов | Квадрат отклонения |
|---|--------------------------|-----------|-----------|-----------|------------------------|---|--------------------|
| | эксперт 1 | эксперт 2 | эксперт 3 | эксперт 4 | | | |
| <i>Ингулецкий горно-обогатительный комбинат</i> | | | | | | | |
| X_1 | 4,5 | 3 | 2,5 | 5 | 15 | 3 | 9 |
| X_2 | 2,5 | 4 | 1 | 3 | 10,5 | -1,5 | 2,25 |
| X_3 | 4,5 | 1,5 | 4,5 | 3 | 13,5 | 1,5 | 2,25 |
| X_4 | 2,5 | 1,5 | 4,5 | 3 | 11,5 | -0,5 | 0,25 |
| X_5 | 1 | 5 | 2,5 | 1 | 9,5 | -2,5 | 6,25 |
| | | | | | СРЗНАЧ =12 | | $\Sigma=36$ |

| Краснодонец | | | | | | | |
|--|-----|-----|-----|-----|---------------|------|--------|
| X ₁ | 1,5 | 1 | 1,5 | 2,5 | 6,5 | -5,5 | 30,25 |
| X ₂ | 3 | 4,5 | 4 | 1 | 12,5 | 0,5 | 0,25 |
| X ₃ | 4,5 | 4,5 | 4 | 2,5 | 15,5 | 3,5 | 12,25 |
| X ₄ | 4,5 | 2,5 | 4 | 4,5 | 15,5 | 3,5 | 12,25 |
| X ₅ | 1,5 | 2,5 | 1,5 | 4,5 | 10 | -2 | 4 |
| | | | | | СРЗНАЧ =12 | | Σ=59 |
| Северный горно-обогатительный комбинат | | | | | | | |
| X ₁ | 3,5 | 2 | 2 | 5 | 12,5 | 0,5 | 0,25 |
| X ₂ | 3,5 | 5 | 4 | 3,5 | 16 | 4 | 16 |
| X ₃ | 5 | 4 | 5 | 2 | 16 | 4 | 16 |
| X ₄ | 1,5 | 2 | 2 | 3,5 | 9 | -3 | 9 |
| X ₅ | 1,5 | 2 | 2 | 1 | 6,5 | -5,5 | 30,25 |
| | | | | | СРЗНАЧ =12 | | Σ=71,5 |
| Центральный горно-обогатительный комбинат | | | | | | | |
| X ₁ | 1 | 1,5 | 1,5 | 2 | 6 | -6 | 36 |
| X ₂ | 4,5 | 3,5 | 5 | 2 | 15 | 3 | 9 |
| X ₃ | 2,5 | 5 | 3,5 | 4 | 15 | 3 | 9 |
| X ₄ | 4,5 | 3,5 | 3,5 | 5 | 16,5 | 4,5 | 20,25 |
| X ₅ | 2,5 | 1,5 | 1,5 | 2 | 7,5 | -4,5 | 20,25 |
| | | | | | СРЗНАЧ =12 | | Σ=94,5 |
| Авдеевский коксохимический завод | | | | | | | |
| X ₁ | 3,5 | 5 | 3,5 | 2 | 14 | 2 | 4 |
| X ₂ | 3,5 | 3 | 5 | 5 | 16,5 | 4,5 | 20,25 |
| X ₃ | 5 | 3 | 3,5 | 3,5 | 15 | 3 | 9 |
| X ₄ | 1,5 | 1 | 2 | 1 | 5,5 | -6,5 | 42,25 |
| X ₅ | 1,5 | 3 | 1 | 3,5 | 9 | -3 | 9 |
| | | | | | СРЗНАЧ =12 | | Σ=84,5 |
| Металлургический комбинат «Азовсталь» | | | | | | | |
| X ₁ | 2 | 1,5 | 3,5 | 1 | 8 | -4 | 16 |
| X ₂ | 5 | 4,5 | 1,5 | 4,5 | 15,5 | 3,5 | 12,25 |
| X ₃ | 2 | 3 | 5 | 2,5 | 12,5 | 0,5 | 0,25 |
| X ₄ | 4 | 4,5 | 1,5 | 4,5 | 14,5 | 2,5 | 6,25 |
| X ₅ | 2 | 1,5 | 3,5 | 2,5 | 9,5 | -2,5 | 6,25 |
| | | | | | СРЗНАЧ =12 | | Σ=41 |
| Енакиевский металлургический завод | | | | | | | |
| X ₁ | 4,5 | 3 | 2,5 | 5 | 15 | 3 | 9 |
| X ₂ | 2,5 | 4 | 1 | 3 | 10,5 | -1,5 | 2,25 |
| X ₃ | 4,5 | 1,5 | 4,5 | 3 | 13,5 | 1,5 | 2,25 |
| X ₄ | 2,5 | 1,5 | 4,5 | 3 | 11,5 | -0,5 | 0,25 |
| X ₅ | 1 | 5 | 2,5 | 1 | 9,5 | -2,5 | 6,25 |
| | | | | | СРЗНАЧ =12 | | Σ=20 |
| Харьковский трубный завод | | | | | | | |
| X ₁ | 1,5 | 5 | 3 | 1,5 | 11 | -1 | 1 |
| X ₂ | 3,5 | 1,5 | 1,5 | 4,5 | 11 | -1 | 1 |
| X ₃ | 1,5 | 3,5 | 1,5 | 3 | 9,5 | -2,5 | 6,25 |
| X ₄ | 5 | 3,5 | 5 | 1,5 | 15 | 3 | 9 |
| X ₅ | 3,5 | 1,5 | 4 | 4,5 | 13,5 | 1,5 | 2,25 |
| | | | | | СРЗНАЧ =12 | | Σ=19,5 |

На основе полученных результатов представляется возможным рассчитать коэффициент конкордации, который подчиняется следующему соотношению [5, с.23-26; 6, с.137-141]:

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12}m^2 \cdot (n^3 - n) - m \sum_{j=1}^m T_j}, \quad (1)$$

где W – коэффициент конкордации;

S – квадрат отклонений суммы рангов по конкретному направлению от среднего арифметического сумм рангов по всем направлениям;

m – количество экспертов;

n – количество направлений исследования;

T_j – поправочный коэффициент, вычисляемый по формуле:

$$T_j = \frac{1}{12} \sum_{\gamma=1}^l (t_\gamma^3 - t_\gamma), \quad (2)$$

где l – количество групп, в которых наблюдаются равные ранги;

t_γ – число одинаковых рангов в конкретной группе.

Так, к примеру, поправочные коэффициенты и коэффициент конкордации для Центрального горно-обогатительного комбината выглядят следующим образом:

$$T_1 = T_2 = T_3 = \frac{(2^3 - 2) + (2^3 - 2)}{12} = 1, \quad T_4 = \frac{(3^3 - 3)}{12} = 2,$$

$$W = \frac{94,5}{\frac{1}{12}4^2 \cdot (5^3 - 5) - 4 \cdot 5} = 0,7$$

Следовательно, мнение экспертов по анализируемым направлениям Центрального горно-обогатительного комбината имеет высокую согласованность.

| Направление оценки | Ингулецкий ГОК | Краснодон-уголь | Северный ГОК | Центральный ГОК | Авдеевский коксохимический завод | Меткомбинат «Азовсталь» | Енакиевский металлургический завод | Харьцкий трубный завод |
|--------------------|--|-----------------|--------------|-----------------|----------------------------------|-------------------------|------------------------------------|------------------------|
| X_1 | 15 | 6,5 | 12,5 | 6 | 14 | 8 | 5 | 11 |
| X_2 | 10,5 | 12,5 | 16 | 15 | 16,5 | 15,5 | 10,5 | 11 |
| X_3 | 13,5 | 15,5 | 16 | 15 | 15 | 12,5 | 13,5 | 9,5 |
| X_4 | 11,5 | 15,5 | 9 | 16,5 | 5,5 | 14,5 | 11,5 | 15 |
| X_5 | 9,5 | 10 | 6,5 | 7,5 | 9 | 9,5 | 9,5 | 13,5 |
| | -лучший результат текущего направления | | | | | | | |
| | -худший результат текущего направления | | | | | | | |

Рис. 1. Сводные результаты балльной оценки предприятий горно-металлургического комплекса Украины

Посредством аналогичных расчётов получены следующие значения коэффициента конкордации для исследуемых предприятий: Ингулецкий горно-обогатительный комбинат - 0,26 (слабая согласованность), Краснодонуголь - 0,43 (низкая степень согласованности), Северный горно-обогатительный комбинат - 0,52 (средняя степень согласованности), Авдеевский коксохимический завод - 0,59 (средняя степень согласованности), Металлургический комбинат «Азовсталь» - 0,29 (низкая степень согласованности), Енакиевский металлургический завод - 0,14 (слабая степень согласованности), Харьковский трубный завод - 0,13 (слабая степень согласованности). Основной причиной недостаточной

согласованности экспертных мнений, по мнению авторов, является сложность текущего периода оценки, связанная со структурными изменениями и деформациями в экономике.

Балльная оценка исследуемых предприятий по направлениям представлена на рис. 1.

Из представленных данных можно сделать вывод о том, что распределение лучших и худших позиций среди горнодобывающих и металлургических предприятий носит равнозначный характер, а именно: 3:3 (среди лучших позиций) и 2:3 (среди худших). В целом полученные результаты обусловлены принадлежностью рассматриваемых предприятий группе «Метинвест», а следовательно, схожим характером принимаемых управленческих решений.

Таким образом, проведенное исследование способствует идентификации уровня развития промышленных предприятий Украины на основе авторского подхода, который предусматривает коллективную экспертную оценку показателей их деятельности. В дальнейшем возможно дополнение перечня исследуемых критериев оценки необходимыми показателями в соответствии с особенностями динамики хозяйственной деятельности предприятий, а также влияния внешних и внутренних факторов.

Литература:

1. Малярець Л.М., Штереверя А.В. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства: [монографія] . - Харків.: ХНЕУ, 2008.- 185 с.
2. Омельченко Л.С. Збалансована система управління оборотними активами промислових підприємств / Л.С. Омельченко, І.В. Піскульова // Економічний простір: Збірник наукових праць. - 2015.- № 93.- С. 241-249.
3. Официальный сайт Метинвеста [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.metinvestholding.com/ru>
4. Панов В.С. Автоматизация расчета коэффициента конкордации и выявления согласованности мнений экспертов [Электронный ресурс] / В.С. Панов, А.Е. Суслов // Молодёжь и наука: сборник материалов VII Всероссийской научно-технической конференции.- Красноярск: Сиб.федер.ун-т., 2011. - Режим доступа: http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/thesis/s3/s3_081.pdf
5. Харченко М.А. Корреляционный анализ / М.А. Харченко. - Воронеж: изд-во ВГУ, 2008. - 31 с.
6. Ромашкина Г. Ф. Коэффициент конкордации в анализе социологических данных / Г. Ф. Ромашкина, Г. Г. Татарова // Социология. – 2005. – № 20. – С. 131-158.

Onisiforova V.Yu.

Candidate of Economic Sciences, docent

Kharkov National Automobile and Highway University, Ukraine

THE WORLD ANTI-RAIDING EXPERIENCE AND ITS ADAPTATION TO THE CONDITIONS OF MODERN UKRAINE

Онісіфорова В.Ю.

к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Україна

СВІТОВИЙ ДОСВІД БОРОТЬБИ З РЕЙДЕРСТВОМ ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ ДО УМОВ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

The article deals with the protection of enterprises from raider grab in the modern development of law and economy of Ukraine. The efficiency commonly used in the world practice methods of protection in conditions specific methods of raider grab of enterprise through share capital.

Keywords: raider grab, enterprises, method of grab, method of protection, efficacy.

В статті розглянуті питання захисту підприємств від рейдерських захоплень в умовах сучасного розвитку законодавства та економіки України. Проаналізована ефективність загальноживаних в світовій практиці методів захисту в умовах конкретних методів рейдерського захоплення підприємства через акціонерний капітал.

Ключові слова: рейдерське захоплення, підприємство, метод захоплення, метод захисту, ефективність.

Останнім часом одним з головних ризиків, що мають найбільший негативний вплив на діяльність українських підприємств, а особливо на інвестиційну їх складову, є ризик рейдерського захоплення підприємства. Тому сучасному українському підприємству

необхідна ефективна з економічної та дієва з практичної точки зору система захисних заходів від рейдерського захоплення.

В світовій практиці прийнято виділяти наступні головні методи захоплення підприємства: встановлення контролю над акціонерним капіталом, використання кредиторської заборгованості підприємства, оспорювання законності приватизації, використання незареєстрованих нематеріальних активів [1, 2]. Відповідно, існують і найбільш розповсюджені методи захисту від недружнього поглинання – це так звані методи «Відлякування акул», «Коштовності корони», «Золотий парашут», «Отруйна пілюля», «Захист Пекмена», «Білий лицар», «Макаронна оборона» [3, 4, 5].

Розглянемо які саме дії та методи захисту будуть ефективними з боку підприємства для протидії потенційному чи триваючому захопленню. У випадку, коли встановлено, що ймовірною дією агресора для його захоплення має бути створення конфлікту серед мажоритарних акціонерів, ефективним має бути використання методу «відлякування акул», особливо в тій його частині, що стосується внесення до уставних документів пунктів стосовно послідовного та неодночасного переобрання Ради директорів та збільшення долі голосів, що необхідні для прийняття ключових рішень. Ця доля повинна бути такою, щоб стало неможливим її створення одним мажоритарним акціонером з врахуванням голосів міноритаріїв, але інші мажоритарії разом мали можливість прийняття ключових рішень. Але при використанні методу велике значення має час внесення поправок до Статуту через необхідність проведення відповідних процедур, що мають певну тривалість, та можливість їх оскарження у разі юридичної недосконалості.

Ефективним методом захисту може бути також метод «золотого парашуту». Це є можливим у випадку, коли самі мажоритарні акціонери не знаходяться в переліку осіб, що мають отримати значні компенсації у випадку захоплення, тобто вони не є робітниками підприємства, що мають такі привілеї. Ефективність методу підвищується ще й через те, що мажоритарний акціонер, який вирішить перейти на бік рейдера, понесе фінансові втрати через необхідність таких виплат, якщо він залишить собі акції підприємства або через зменшення суми, що буде йому запропонована під час викупу акцій агресором.

Неефективними для захисту під час захоплення через створення конфлікту між мажоритарними акціонерами є методи «коштовності корони» та «захист Пекмена». Перший метод призведе до додаткового розрізнення акціонерів на групи впливу та спростить агресору задачу, а другий є неможливим для використання через те, що фінансові кошти необхідні для викупу своїх акцій або купівлі акцій рейдера, знаходяться під контролем окремих осіб, що в стані конфлікту не зможуть їх з'єднати для отримання необхідної суми.

Для потенційного попередження можливості створення конфлікту між акціонерами, що мають значні пакети акцій, ефективним є також залучення таких додаткових заходів як підвищення розмірів дивідендних виплат до такого стану, щоб акціонер розумів, що це більш привабливо ніж вкладення коштів в інші об'єкти власності, компромісне для більшості сторін вирішення спірних питань та збільшення уваги до неформально інформації про акціонерів, що мають значні пакети акцій підприємства.

Використання методів захисту при можливому захопленні через витіснення міноритаріїв також має багато обмежень. При можливому витісненні міноритарних акціонерів ефективною захисною дією буде використання методів «відлякування акул» та «захисту Пекмена», але вони будуть мати ряд суттєвих обмежень. Використання першого методу з введенням в Статут необхідних формулювань буде ефективним лише у тому випадку, якщо загальна доля акцій усіх міноритарних акціонерів буде недостатньою для прийняття ключових рішень, бо в іншому випадку при несприятливих обставинах підприємство опиниться повністю беззахисним перед рейдером, який все ж таки зможе консолідувати блокуючий пакет акцій. Використання методу «захисту Пекмена» у даному випадку, якщо мажоритарні акціонери мають відповідні фінансові можливості, може бути досить ефективним. Крім цього, за наявності коштів та голосів на Зборах акціонерів, вони

також можуть розпочати витіснення міноритарних акціонерів самостійно, як через купівлю їх акцій, так і через розмивання їх пакетів акцій через додаткові емісії.

Неефективним при методі захоплення через витіснення міноритарних акціонерів є використання методів «коштовностей корони» та «золотого парашуту». Перший метод є неефективним через те, що разом з розділенням підприємства на окремі юридичні установи без виокремлення кожного з них під окремого власника пройде додаткове розмивання пакетів акцій, що підсилить позицію рейдера та спростить його задачу. Використання методу «золотий парашут» у випадку, коли значний пакет акцій належить малими пакетами трудовому колективу, може бути навіть небезпечним, особливо при відсутності значної матеріальної зацікавленні колективу в робочих місцях, бо створює зацікавленість робітників, що мають відповідні привілеї у захопленні підприємства. Головним захисним заходом підприємства у випадку, коли значна доля акцій належить колективу, є підвищення зацікавленості робітників у їх робочих місцях, виплата відповідної заробітної плати, ведення зрозумілої кожному акціонеру дивідендної політики, підвищення ролі колективу в управлінні підприємством, що призведе до зростання відданості робітників підприємству і значно ускладнить його захоплення.

Розглянемо захисні дії підприємства при можливому проведенні рейдером маніпуляцій з реєстром акціонерів. При використанні методу ефективною може виявитися більшість стандартних методів захисту, але їх ефективність цілком базується на сміливості рейдерів, тобто на тому, наскільки буде підвищеною доля їх акцій в новому підробленому реєстрі акціонерів, бо занадто значне її підвищення є небезпечним, воно може бути поміченим негайно, тобто рейдеру не вистачить часу на проведення необхідних йому дій з майном підприємства. Тому підприємство зможуть захистити і зміни в статутних документах, і дії, що передбачаються методом «золотий парашут», воно навіть має змогу та час на спробу викупу своїх акцій. Ефективність методу «коштовностей корони» пояснюється тим, що маніпуляції рейдер повинен бути проводити з декількома реєстрами, а це значно складніше та дорожче, особливо, якщо реєстри знаходяться у різних фірм-реєстраторів. Серед додаткових заходів, головним для підприємства, з одного боку, є постійний моніторинг реєстру акціонерів, прискіпливий вибір фірми-реєстратора, а, з другого боку, проведення такої дивідендної політики, щоб акціонери не мали бажання продавати свої акції, при зменшенні плинності акціонерів значно спрощується задача швидкого виявлення неточностей в реєстрі.

Особливу увагу слід звернути на таке розповсюджене на українських підприємствах явище, як використання номінальних керівників та акціонерів. В умовах надзвичайного поширення рейдерства це стає дуже небезпечним, бо номінальні учасники підприємства формально мають усі відповідні їх посадам права, що й може бути використано агресором. Якщо у своїй діяльності власники підприємства використовують такі засоби, як номінальні акціонери та директори, для захисту свого майна від рейдерського захоплення ними можуть бути використані такі методи захисту, як метод «коштовності корони» та метод «захист Пекмена». Ефективність першого метода пояснюється тим, що по мірі збільшення юридичних установ, на які буде розділене підприємство, відповідно буде збільшуватися кількість необхідних номінальних учасників, але оборотнім боком при цьому стане послаблення уваги до кожного з них. Збільшення чисельності таких учасників відповідно збільшить витрати рейдера при спробі захоплення. Ефективною варіацією використання методу «захисту Пекмена» буде зустрічна спроба «перекупити» номінальних керівників та викупити акції у номінальних акціонерів.

Неефективним у випадку, що розглядається є використання методу «відлякування акул», бо номінальні акціонери не обов'язково повинні передати свої акції рейдерові, вони просто можуть голосувати на Зборах акціонерів за необхідні йому рішення, так само свої формальні функції може використати номінальний директор. Небезпечним є також використання методу «золотого парашуту» з одночасним використанням на підприємстві номінальних керівників, оскільки це створює подвійне їх стимулювання, тому вони стають

зацікавленими в захопленні підприємства матеріально. Головною задачею власників підприємства для захисту свого майна є обов'язковий поступовий відхід від використання такого явища як номінальні учасники, а у випадку, коли вони все ж таки використовуються, необхідний постійний контроль за ними, документальне обмеження окремих їх прав, особливо тих, що стосуються відчуження майна підприємства, та відповідне матеріальне стимулювання.

Таким чином аналіз ефективності методів захисту в умовах конкретних методів рейдерського захоплення підприємства показав, що високу ефективність мають методи «відлякування акул» та «захист Пекмена». Методи ж «білого лицаря» та «отруйної пілюлі» фактично не є методами захисту, бо передбачають втрату контролю над підприємством.

Література:

1. Туник И.Ю. Антирейдер: пособие по противодействию корпоративным захватам / И.Ю. Туник, В.А. Поляков. – СПб.: Питер, 2007. – 208с.
2. Нестеренко В.Ю. Методика оцінки слабких сторін підприємства, що сприяють його рейдерському захопленню / В.Ю. Нестеренко // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. Выпуск 85. Серия: Экономические науки. – Киев: "Техника", 2008. – С. 344-349.
3. Кульпинов В. Рейдерство в Украине. Как защитить предприятие / В. Кульпинов, И. Зайцев. – К: Тандем, 2008. – 160 с.
4. Рудык И. Б. Методы защиты от враждебного поглощения / И.Б. Рудык. – М.: Дело, 2006. – 384 с.
5. Горовий Д.А. Розробка заходів з мінімізації ризику рейдерського захоплення підприємства / Д.А. Горовий, В.Ю. Нестеренко // Економіка транспортного комплексу: Збірник наукових праць. – Харків: ХНАДУ. – 2007. – Вип. 11 – С. 2.

Perederijenko N.I.

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor

National Technical University of Ukraine «Kiyv Polytechnic Institute», Ukraine

THE INFLUENCE OF THE ENVIRONMENT ON THE COMPETITIVENESS OF PRINTING ENTERPRISES OF UKRAINE

Передерієнко Н.І.

к.е.н., доцент

НТУ України «Київський політехнічний інститут», Україна

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

The article considers the problems of competitiveness of printing enterprises and the factors of forming their strategies.

Keywords: *competitiveness, competitive environment, market environment, market share, factors, strategy, printing enterprises*

У статті розглядаються проблеми конкурентоспроможності поліграфічних підприємств, фактори формування їх стратегій.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, конкурентне середовище, ринкове середовище, частка ринку, фактори, стратегія*

Конкурентоспроможність є ключовою проблемою в ринковій системі господарювання, що комплексно відображає всі аспекти діяльності підприємства: виробничі, економічні, маркетингові, організаційні, соціальні, управлінські.

Конкурентоспроможність підприємств розглядається як здатність виробника передбачати і застосовувати найбільш ефективні методи виробництва і просування товарів, робіт і послуг, що відповідають запитам покупців порівняно з іншими аналогічними товарами, представленими на ринку на основі мінімальних виробничих витрат, а також унікальних навичок, технологій і досвіду. Найбільш поширеною серед зарубіжних авторів є думка, що конкурентоспроможність визначається, з одного боку, якісними характеристиками товару – його технічним рівнем, споживчими властивостями, а з іншого – кількісними – цінами, що встановлені продавцями товарів [1, с. 31].

Для поліграфічних підприємств проблема формування і підтримки конкурентоспроможності є актуальною, так як галузь перебуває в стадії росту, про що

свідчить щорічне збільшення кількості підприємств недержавної форми власності, що здійснюють видавничу діяльність і надають поліграфічні послуги. Розширення видавничо-поліграфічної галузі України, з одного боку, дозволяє зробити висновок про її конкурентоспроможність, а з другого боку, про посилення конкурентної боротьби між підприємствами галузі. Така ситуація визначає необхідність формування конкурентних переваг, здатних забезпечити підприємству довгострокову стабільність.

Конкурентоспроможність підприємства визначається рівнем використання його внутрішнього потенціалу і факторами зовнішнього середовища.

Зовнішнє середовище можна поділити на макросередовище і середовище безпосереднього оточення підприємства. Макросередовище формує держава, яка визначає законодавчу базу, систему оподаткування.

Дослідження впливу факторів макросередовища на конкурентоспроможність поліграфічних підприємств (табл. 1) дозволяє зробити висновок про те, що найбільш негативно впливає на підприємство соціальна, економічна і правова складові макросередовища, зокрема, зниження попиту на друковану книжкову продукцію у зв'язку з розповсюдженням електронної книги, високі процентні ставки, що не дозволяють здійснювати своєчасне оновлення виробничої бази за рахунок використання кредитних ресурсів, нестабільні обсяги виробництва, нестабільна податкова система, диктат монопольних постачальників енерго-, і водних ресурсів.

Таблиця 1

Вплив макросередовища на конкурентоспроможність підприємства

| Фактори, складові макросередовища | Характеристика впливу на поліграфічні підприємства |
|---|---|
| 1. Соціальне середовище 1.1. Зростання мобільності населення 1.2. Освітній і культурний рівень населення країни 1.3. Соціальна значущість окремих видів продукції | Підвищення вимог до мотивації персоналу Нестабільний попит на друковану продукцію Відносно стабільна забезпеченість висококваліфікованими кадрами Наявність державного замовлення на випуск навчальної літератури Стабільний попит на соціально значущу продукцію (шкільні зошити та інші паперово-білові товари) |
| 2. Технологічне середовище 2.1. Науково-технічний прогрес у сфері виробництва 2.2. Науково-технічний прогрес у соціальній сфері | Розроблення і випуск нових матеріалів, устаткування, технологій Зростання рівня потреб населення Підвищення вимог до якості продукції |
| 3. Політичне середовище 3.1. Ринкове регулювання економічних відносин | Можливість вибору сфери господарської діяльності Послаблення дисципліни платежів та поставок |
| 4. Економічне середовище 4.1. Дефіцит державного бюджету 4.2. Високі ставки рефінансування 4.3. Високі темпи інфляції 4.4. Нестабільні обсяги виробництва 4.5. Система оподаткування | Скорочення або припинення дотацій, фінансування капітального будівництва для державних підприємств Неможливість оновлення основних виробничих засобів Неможливість отримання відносно довгострокових кредитів Відносно нестійка завантаженість виробничих потужностей підприємства Нестабільний економічний стан підприємств у зв'язку з постійною зміною системи оподаткування Пільги для суб'єктів малого підприємництва |
| 5. Правове середовище 5.1. Диктат монопольних постачальників енерго- і водних ресурсів | Нестабільність цін на ресурси, що негативно відображаються на витратах підприємств |
| 6. Екологічне середовище 6.1. Охорона зовнішнього середовища | Жорсткі вимоги до охорони зовнішнього середовища. Введення штрафних санкцій |

Аналіз впливу середовища безпосереднього оточення на конкурентоспроможність поліграфічних підприємств

| Фактори середовища | Проявлення | Вплив на підприємство |
|--|---|--|
| 1. Ринок поліграфічних послуг 1.1. Послуги по виконанню поліграфічних робіт | 1. Похідний характер попиту на поліграфічні послуги 2. Диференціація продукції в залежності від технологічних особливостей підприємств 3. Зменшення накладу друкованих видань 4. Збільшення фарбовості продукції 5. Різноманітність видів і способів оформлення та оброблення | Залежність друкарень від попиту на продукцію видавництва Наявність деякої влади над ціною Підвищення вимог до технологічної гнучкості устаткування, яке застосовується Потреба в устаткуванні для багатофарбового друку Підвищення вимог до якості друку Необхідність постійного технічного та технологічного удосконалення |
| 1.2. Споживачі (редакційно-видавничі організації) | 1. Висока чутливість до змін цін на поліграфічні послуги 2. Можливість швидкої переорієнтації на нових виробників | Необхідність збереження цін не вище рівня конкурентів, пошук шляхів зниження собівартості продукції Необхідність пошуку способів збереження замовників, підтримання конкурентоспроможного рівня продукції |
| 1.3. Конкуренти | 1. Велика кількість конкурентів 2. Відсутність лідерів, що володіють великою ринковою часткою 3. Серйозна загроза з боку іноземних конкурентів | Необхідність пошуку власної ринкової ніші Неможливість цінової змови Відсутність цінового диктату з боку лідера Необхідність підтримання конкурентоспроможного рівня продукції |
| 2. Ринки факторів виробництва 2.1. Ресурси | 1. Потенційна можливість придбання будь-якої поліграфічної техніки і устаткування 2. Різноманітність поліграфічних матеріалів 3. Перевищення обсягу ринкової пропозиції поліграфічних матеріалів над попитом | Можливість виходу на новий рівень якості продукції, освоєння нових видів продукції. Необхідність фінансових ресурсів для підтримання інноваційної конкурентоспроможності |
| 2.2. Постачальники | 1. Наявність монопольної влади з боку постачальників енерго- і водних ресурсів 2. Високі процентні ставки за користування фінансовими ресурсами 3. Велика кількість постачальників поліграфічних підприємств | Відсутність можливості вибору постачальників, залежність від цін на ресурси, що поставляються монополістами, підвищення собівартості продукції Відсутність фінансових ресурсів на впровадження нових проектів Можливість вибору постачальників, умов поставки |
| 2.3. Споживачі-конкуренти | 1. Відсутність монопольної влади з боку споживачів ресурсів | Відсутність цінової конкуренції на ринку ресурсів з боку підприємств-споживачів ресурсів |
| 3. Суміжні ринки 3.1. Товари-замінники | 1. Відсутність серйозної загрози з боку товарів-замінників за більшістю категорій товарів 2. Конкурентна загроза з боку Інтернету по інформаційних видах видань | Стійкий попит на поліграфічні послуги Підвищення вимог до дотримання термінів виготовлення періодики |
| 3.2. Ресурси - замінники | 1. Періодична поява нових видів поліграфічних матеріалів | Необхідність удосконалення технологічних процесів. Потреба в інформації про технологічні новації. Додаткові можливості диференціації продукції |

Всі перераховані фактори визначають конкурентоспроможність галузі в цілому. Але жорсткі конкурентні умови в середині галузі визначають необхідність виявлення факторів, які впливають на конкурентоспроможний статус окремого підприємства, який забезпечується конкурентним середовищем безпосереднього оточення.

Основні елементи конкурентного середовища – це ринок поліграфічної продукції та поліграфічних послуг, на якому підприємства виступають в якості покупців, ринки товарів-замінників і ресурсів заміників. Результати досліджень впливу основних складових середовища безпосереднього оточення на конкурентоспроможність поліграфічних підприємств представлені в табл. 2.

Відомо, що конкурентоспроможність підприємства – поняття відносне, так як воно може бути виявлено тільки на підставі порівняння низки конкуруючих підприємств. До конкуруючих виробників можна віднести підприємства, які випускають приблизно однакову продукцію, що орієнтується на подібний тип покупців, і мають незначний розкид цін на послуги та майже однаковий рівень якості [2, с. 246].

Наявність конкурентів обмежує можливість впливу підприємства на ринкову ціну продукції та послуг, обсяг збуту, в залежності від ступеня інтенсивності конкуренції спонукає підприємство реагувати на дії конкурентів.

Важливою складовою аналізу найближчого середовища підприємства є оцінка конкурентів.

Першим етапом аналізу конкурентного середовища є формування стратегічної групи конкурентів. В залежності від поставлених цілей аналізу можливе коло конкурентів може бути різним. Якщо головним конкурентом на ринку є одне підприємство, то в такій ситуації успіх конкурента негативно впливає на діяльність досліджуваного підприємства. В цьому випадку аналіз головного конкурента може дати необхідну інформацію для розроблення стратегії підприємства.

Інший підхід до формування стратегічної групи конкурентів – вибір підприємств, які володіють значною часткою на ринку, тобто перевищує 50% загального обсягу. Ця частина підприємств визначає основні тенденції і традиції даного ринку. Аналіз на підставі такої бази є більш об'єктивним і дозволяє розробляти більш широкий спектр можливих дій підприємства.

Ще один варіант визначення кола можливих конкурентів – вибір всіх діючих конкурентів в рамках географічних меж ринку. Така аналітична база дає можливість провести системний аналіз конкуренції в галузі, результати якого необхідно використати при розробленні стратегії.

Найбільш широке коло конкурентів формується при визначенні всіх можливих конкурентів, в тому числі і потенційних конкурентів, які можуть з'явитися у перспективі на досліджуваному ринку.

Застосування того чи іншого підходу до формування стратегічної групи конкурентів залежить від цілей аналізу, особливостей кон'юнктурної ситуації на ринку і конкурентної позиції підприємства, відносно якого здійснюється аналіз, так як не всі конкуренти, обрані за наведеними критеріями, представляють собою загрозу для аналізованого підприємства. Багато з них можуть бути нейтральними або навіть посилювати позицію підприємствам.

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- наявність великої кількості конкурентів визначає неможливість змови між поліграфічними підприємствами і формує необхідність пошуку підприємством власної ринкової ніші;
- внаслідок відсутності лідерів, що володіють великою ринковою часткою, відсутній ціновий диктат;
- наявність серйозної загрози з боку іноземних конкурентів вимагає пошуку можливостей для підтримання конкурентоспроможного рівня продукції, послуг;
- для формування стратегії підприємства можна використовувати різні підходи аналізу конкурентного середовища в залежності від його цілей.

Література:

1. Грозный И.С. Конкурентные преимущества промышленного предприятия: стратегия достижения в инновационном аспекте [Текст]: монография / И.С. Грозный. – Донецк: Східний видавничий дім, 2008. – 328 с.
2. Глотова Г.І. Маркетинговий менеджмент видавничої продукції [Текст]: навчально-методичний посібник / Г.І. Глотова, Ж.М. Ковба, Г.А. Мохонько, В.В. Мартинів. – Львів: Українська академія друкарства, 2011. – 352 с.

Pikh M. Z.

graduate student

National university of food technologies, Kyiv

THE METHODOICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURSHIP

Піх М.З.

аспірант

Національний університет харчових технологій, Київ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

This article analyzes the existing approaches to the assessment of economic security. Proved resource-functional approach to the assessment of existing threats. Presented by rapid methods for determining the level of economic security, taking into account industry specifics, which gives the ability to recognize the negative trends of development and the possibility of preventing crisis situations. When assessing the potential financial viability of the enterprise need to focus on discriminants diagnostics model of collapse of A.Matviychuka. Based on fuzzy sets proposed to evaluate the state of economic security on the impact of internal and external factors. The logical conclusion of strategic financial model of the proposed form-based matrix Fanshona and Roman.

Keywords: *assessment of economic security, functional components, impact factors, indicators, financial condition, financial stability.*

В даній статті проаналізовано існуючі підходи до оцінки економічної безпеки підприємств. Обґрунтовано ресурсно-функціональний підхід до оцінки існуючих загроз. Представлено експрес-методику визначення рівня економічної безпеки підприємства з урахуванням галузевої специфіки, яка дає можливість розпізнати негативні тенденції розвитку й можливість попередження кризових ситуацій. При оцінці потенційної фінансової спроможності підприємства необхідно зосереджувати увагу на дискримінантній моделі діагностики банкрутства А.Матвійчука. На основі нечітких множин запропоновано оцінити стан економічної безпеки підприємства щодо впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. Логічний висновок стратегічної фінансової моделі запропоновано формувати на основі матриці Фаншона і Романа.

Ключові слова: *оцінка економічної безпеки, функціональні складові, фактори впливу, індикатори, фінансовий стан, фінансова стійкість.*

Аналіз сучасних визначень поняття «економічна безпека підприємства» дає можливість встановити, що економічна безпека розглядається як: стан розвитку підприємства, при якому забезпечується стійке економічне зростання, ефективне задоволення суспільних потреб, висока якість управління, захист економічних інтересів суб'єкта господарювання; сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність підприємства, стабільність економічного і фінансового розвитку, здатність до постійного відновлення і самовдосконалення; сукупність внутрішніх і зовнішніх умов, які забезпечують конкурентоздатність підприємства на ринку, що є гарантією від різного роду загроз і втрат; захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) загроз; універсальна категорія, що відображає захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин. При цьому, основними напрямками організації економічної безпеки підприємства за окремими функціональними складовими є: фінансова складова, інтелектуальна і кадрова складова, техніко-технологічна складова, політико-правова складова, інформаційна складова, екологічна складова, силова складова.

Обґрунтування методики оцінки економічної безпеки підприємства важливо розпочати зі сторони фінансового стану підприємства. Фінансовий стан визначає місце підприємства в економічному середовищі, ефективність і безризиковість ділових відносин з

ним комерційних банків, постачальників, потенційних інвесторів і позичальників та ін. Критична оцінка фінансових результатів діяльності підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці — за ряд періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

В Україні розроблена й діє методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, що затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98. Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за змістом і назвою, одиницями вимірювання, вагомістю та іншими характеристиками чинників фінансового стану.

Незважаючи на це, нами було досліджено різні методики оцінки економічної безпеки підприємства. При виборі методики кількісного рівня вибирались позитивні та негативні сторони науковців до підходів визначення рівня економічної безпеки [3,6,7,13]. З представлених індикаторів, на нашу думку, найкращий – ресурсно-функціональний, бо саме він береться із першоджерела статистичної інформації безпосередньо підприємства і містить якнайменшу похибку. Аналіз та оцінювання існуючих загроз для кожної з функціональних складових і розробка на їх основі системи заходів, що попереджають і протидіють виникненню кризових явищ є важливим кроком у сприянні економічній безпеці на підприємстві.

Автор С.Ілляшенко [5] досліджує функціональні складові: фінансову, ринкову, інтерфейсну, інтелектуальну. Застосувати повною мірою одну з існуючих методик для оцінки економічної безпеки підприємства в процесі нестабільності економічного і політичного розвитку не видається можливим, оскільки кожна з них має недоліки щодо галузевих особливостей.

Визначення рівня економічної безпеки підприємства із урахуванням галузевої специфіки експрес-методиками представлені у [4]: А.Ткаченко, О.Резнікова, Ф. Сьвдокімова, О. Мізіна, О.Бородіна, Т. Гладченко, Т.Васильців. Аналізуючи методики важливо зазначити, що А.Ткаченко та О.Резнікова [12] досліджують кожен сектор підприємства, що виявляє складність при розмежуванні усіх затрат, які виникають у кожному секторі. Галузева специфіка, яка включена у методику розрахунку Т.Гладченко є важливим елементом при дослідженні безпеки споживання продуктів у харчовій промисловості чи екологічно чистий і натуральний продукт у легкій промисловості.

Включення у дослідження економічної безпеки галузевої специфіки визначає ефективність функціонування системи у комплексі. Від того, наскільки повно та точно сформований механізм управління залежить своєчасність розпізнавання негативних тенденцій розвитку й можливість попередження кризових ситуацій.

У випадку, виявлення кризової ситуації на підприємстві необхідно налагодити взаємозв'язок організаційних, правових, фінансових і управлінських аспектів та провести діагностику, яка визначить стадію й ступінь розвитку кризи та запропонує варіанти виходу з неї.

На думку Мостенської Т.Л., погіршення фінансового стану, зменшення виручки від реалізації, зниження прибутковості – це вже прояв кризи, свідчення її розгортання, а не ознаки кризової ситуації, оскільки грошові потоки на кризову ситуацію реагують із запізненням [11].

Аналіз ймовірності вияву кризових явищ на підприємстві може здійснюватися з використанням дискримінантних багатофакторних моделей: Альтмана, Давидової і Белікова, Терещенка. Проте, вони не дають обґрунтованих результатів оцінювання, оскільки ці критерії розроблено для інших умов діяльності підприємства, тому значення можуть бути інтерпретовані некоректно для підприємств певних видів діяльності [2,8].

Міністерство економіки України рекомендує для своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючого суб'єкта підприємницької діяльності і життя випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання

банкрутству, проводити систематичний експрес-аналіз фінансового стану підприємств (фінансовий моніторинг) за допомогою коефіцієнта Бівера. Крім того, у вітчизняній економіці застосовується найбільш прийнятна система показників У. Бівера, яка дозволяє визначити незадовільну структуру балансу неплатоспроможних підприємств.

Ознакою формування незадовільної структури балансу є таке фінансове становище підприємства, у якого протягом тривалого часу (1,5 - 2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, яка направляється на розвиток виробництва. Методичними рекомендаціями визначено, що така тенденція в кінцевому випадку призводить до незадовільної структури балансу, коли підприємство починає працювати в борг і його коефіцієнт забезпечення власними засобами стає меншим 0,1 [10].

Але А.Шеремет, Р.Сайфулін, В.Ковальов пропонують дещо іншу методику визначення типу фінансової стійкості підприємства (до них приєднується також Г.Савицька) виділяючи чотири типи: абсолютний, нормальний, нестійкий, кризовий. Одностійність – до абсолютних показників, до відносних показників – фінансових коефіцієнтів – одностійності не існує [14].

Весь спектр зовнішніх факторів ризику, характерних для транзитивних економік (якою є й українська): фінансове становище в країні, темпи інфляції, умови кредитування, особливості податкової системи необхідно оцінювати комплексно за допомогою декількох методів із яких слід виокремити методику А. Матвійчука. Модель найбільш адекватно характеризує існуючий фінансово-економічний стан підприємства, оскільки вона була розроблена саме для українських підприємств із урахуванням специфіки економіки перехідного періоду та функціонування економічних суб'єктів у таких умовах. Висновки багатьох вчених і фахівців також свідчать, що коефіцієнти подібних дискримінантних моделей різко змінюються і залежать від періоду, що аналізується, та країни функціонування економічного суб'єкту.

Побудова дискримінантної моделі діагностики банкрутства відображає з множини наявних показників ті, які нададуть можливість робити найбільш значимі висновки щодо потенційної фінансової спроможності підприємства, тобто забезпечать найвищу точність класифікації. У процесі аналізу підбирається деяка комбінація показників, для кожного з яких розраховується ваговий коефіцієнт в дискримінантній функції. Величина окремих ваг визначає вплив різних показників на значення пояснюваної змінної, яка в інтегрованому вигляді характеризує фінансовий стан підприємства [9].

Обґрунтування впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на економічну безпеку підприємства, ми рекомендуємо, проводити на основі нечіткої логіки [14]. Враховуючи складність точного визначення впливу загроз ця теорія дає змогу до певної міри формалізувати процеси, які за своєю природою є нечіткими, невизначеними і ставить перед собою наступні цілі: описати процес формування діагностики економічної безпеки підприємства; узагальнити алгоритм нечіткої оцінки об'єкта дослідження; оцінити стан економічної безпеки підприємства на підставі моделювання нечітких множин вихідних даних.

Щоб досягти завдання поставленої мети щодо факторів впливу на економічну безпеку підприємства, необхідно вибрати із альтернативних показників максимальні та мінімальні значення факторів впливу, які не створюють загроз економічній безпеці підприємства. Розв'язком поставленої задачі досягнення цілі буде перетин нечітких множин мети та обмежень, щодо економічної безпеки підприємства і описується наступною функцією належності рішень

$$\lambda_j = \max_k \left\{ \max_i \left\{ \sup_{x \in X_i} \left(\min \{ \mu_{x_{N_i}}(x), \mu_{x_{N_{ik}}}(x) \} \right) \right\} \right\} \quad (1)$$

де λ_j – ступінь належності чинників впливу, що розглядається рівня j (економічної безпеки підприємства);

X_i – область значень i -го параметра (діапазон значень якісних термів $i = \overline{1, n}$);

$\mu_{x_{N_i}}$, $\mu_{x_{N_{ik}}}$ – функції належності множин факторів впливу (x_1, \dots, x_n) на економічну

безпеку підприємства, що розглядається, де N_{ik} – їх кількість.

Щоб визначити економічний стан безпеки підприємства необхідно визначити точні верхні межі перетинів функції належності оцінки ситуації і вираження за параметрами і розділами певного рівня; визначити мінімальні значення точних верхніх меж за розділами рівнів (ступеня належності ситуації набору умов); визначити максимальну кількість ступенів належності ситуації розділам умов певного рівня.

Точність оцінки залежить від повноти бази знань. Досягнення гнучкості процесу оцінювання економічної безпеки підприємства отримується за рахунок задання ключових правил прийняття рішень. Хід логічного висновку за кожним правилом формується на етапі відображення функції належності вхідних та вихідних факторів. З позиції самого підприємства оцінка економічної безпеки полягає у визначенні рівня захищеності його потенціалу (виробничо-технічного, фінансового, соціального і т.д.) і тенденцій його зміни.

Матриця фінансових стратегій Франсона і Романа становить стратегічну фінансову модель, що використовує у своїй основі три основні категорії фінансового менеджменту: результат господарської діяльності (РГД); результат фінансової діяльності (РФД); результат фінансово-господарської діяльності (РФГД). Результат господарської діяльності свідчить про ліквідність підприємства після фінансування всіх витрат, що пов'язані з його розвитком (РГД). Його позитивне значення дає підставу готуватись до реалізації масштабних інвестиційних проектів. Розраховується за формулою:

$$\text{РГД} = \text{БР} - \Delta\text{ФЕП} - \Delta\text{ОФ} + \text{ІД}, \quad (2)$$

де БР – бруто-результат від експлуатації інвестицій, $\Delta\text{ФЕП}$ – зміна фінансово-експлуатаційних потреб, $\Delta\text{ОФ}$ – зміна первісної вартості основних фондів за звітний період, ІД – інші доходи [1].

Для ефективної діяльності суб'єктів підприємництва вкрай важливо знати пріоритети державної підтримки, об'єктивну ситуацію з насиченістю і дефіцитом ринку, його структурою та кон'юнктурою, характер взаємовідносин суб'єктів ринку та прогнози їх розвитку. При наявності у керівництва суб'єктів підприємництва такої інформації, може бути вироблена більш ефективна їх поведінка, правила і параметри діяльності, а разом з цим буде формуватись можливість більш ефективно і обґрунтовано будувати тактику і стратегію їх поведінки на ринку.

Оскільки існує чимала кількість методик з боку як зарубіжних, так і вітчизняних науковців в Україні без модифікації та адаптації їх ефективне використання практично не можливе. Тому, сьогодні аналіз і оцінювання економічної безпеки підприємства слід виконувати у такій послідовності: визначенням поточного фінансового стану підприємства виявленням внутрішніх і зовнішніх факторів, що визначають економічну безпеку підприємства (щодо кожної з функціональних складових), аналізом і оцінкою ступеня їх впливу; розрахунком узагальнених показників економічної безпеки для кожної з функціональних складових; розрахунком інтегрального показника економічної безпеки підприємства, розробленням комплексу заходів, спрямованих на підвищення економічної безпеки, і оцінкою їх ефективності.

Література:

1. Бутиріна В.М. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства / В.М. Бутиріна, В.А. Верещаєва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.
2. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография / В.А. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2005. – 648 с.
3. Гічова Н.Ю. Діагностика та підвищення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук / Н.Ю. Гічова. – Дніпропетровськ: Б.в., 2010. – 20 с.
4. Свдокімов Ф.І., Мізіна О.В., Бородіна О.О. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 46. – Донецьк, ДонНТУ, 2002. – 226 с.

5. Ильяшенко С.И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке /СИ. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - № 3 (21). – С. 12–19.
6. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. - К.: Лібра, 2003. – 280 с.
7. Куліш А.М. Стратегія забезпечення належної економічної безпеки підприємства / А.М. Куліш // Управління фінансово-економічною безпекою: матеріали науково-практичної конференції, 28 серпня 2009 року / Відп. за вип. А.М. Куліш. - Суми : СумДУ, 2009. - С. 15-18.
8. Лигоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лигоненко. – К.: Київський національний торговельно- економічний ун-т, 2001. – 580 с.
9. Матвійчук А.В. Нечіткі, нейромережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств / А. В. Матвійчук // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. - 2013. - № 2. - С. 71-118.
10. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. Затверджено Наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14.
11. Мостенська Т.Л. Антикризове управління на етапі ранньої діагностики кризи Вісник Запорізького національного університету 14(8), 2010. - С.267-272.
12. Ткаченко А.М., Резніков О.Л. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства. // Вісник економічної науки України. - 2010. - №1. – С. 101-106
13. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінко / Рада національної безпеки і оборони України; Національний ін-т стратегічних досліджень. - К. : НІСД, 1997.-143 с.
14. Штовба С.Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB / Штовба С.Д. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 288 с.

Polozova T.V.

Ph.D., Associate Professor,

Kryvtsun D.Y.

Student

Kharkiv National University of radioelectronics, Kharkiv, Ukraine

PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE AND ITS FINANCIAL SUPPORT

Полозова Т.В.

к.е.н., доцент

Кривцун Д.Ю.

студент

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків, Україна

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

In article scientific views of scientists to the definition of innovative development the enterprises. Considered the problems of innovative development of enterprises and analyzed the sources of financial support

Keywords: *innovative development, financial support, sources of funding, competitiveness, financial security of company*

У статті узагальнено наукові погляди до визначення поняття "інноваційний розвиток підприємств" Розглянуті проблеми інноваційного розвитку підприємств та проаналізовані джерела фінансового забезпечення.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, фінансове забезпечення, джерела фінансування, конкурентоспроможність, фінансова безпека підприємства*

Сьогодні Україна стоїть перед необхідністю вибору і реалізації стратегії інноваційного прориву, освоєнні нових, конкурентоспроможних технологій та продуктів для переходу до інноваційного типу розвитку країни.

Досягти гармонійного та стабільного розвитку підприємства неможливо без інноваційної складової. Саме інноваційний розвиток стає головним засобом збереження конкурентоспроможності підприємницької діяльності, сприяє вирішенню проблем з

необхідністю активізації інноваційних процесів в економіці, розвитку високотехнологічних та наукоємних виробництв [1].

Таблиця 1

Визначення поняття «інноваційний розвиток підприємства» різними авторами

| Джерело | Визначення |
|----------------------------------|--|
| М. Касс [3] | складний та довготривалий процес інноваційних перетворень на підприємстві, що включає набір цілей, заходів, які плануються, систему мотивації та способи фінансування; закономірно та послідовно здійснюваний процес конкретних заходів, щодо проведення наукових досліджень і розробок, створення новацій та освоєння їх у виробництві з метою отримання нової або покращеної продукції, нової або вдосконаленої технології виробництва |
| О. Мороз [4] | процес пошуку та створення нової продукції та процесів на основі використання сукупності всіх наявних засобів і можливостей підприємства, що веде до якісних змін (підвищення конкурентоспроможності, збільшення стійкості в мінливих зовнішніх умовах, формування нових ринків збуту) |
| Т. Пілявоз [5] | процес цілеспрямованого, послідовного руху підприємства до збалансованого інноваційного стану під впливом синергетичної дії зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають стійкість організаційно-функціональної системи підприємства в умовах ринкової економіки, який характеризується результатом якості, досягнутим залежно від інтенсивності та швидкості інноваційних процесів на підприємств |
| С. Альошин [6] | складний системний безупинний процес зміни його якісного стану через впровадження інновацій у всіх сферах його життєдіяльності з метою забезпечення довгострокових конкурентних переваг |
| О. Шакура, П. Єгоров [7] | процес збалансованого вдосконалювання різних сфер діяльності суб'єктів господарювання на основі впровадження науково-технічних, організаційно-комунікаційних і фінансово-економічних інновацій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, ділової активності, забезпечення фінансової стійкості, ліквідності й платоспроможності суб'єктів господарювання |
| І. Федулова [8] | такий розвиток підприємства, де джерелом є інновації |
| А. Кібіткін, М. Чечуріна [9] | розгортання інноваційного процесу впровадження нововведень (частіше за все технічного, технологічного характеру) |
| О. Адаменко [10] | діяльність підприємства, що спирається на постійний пошук нових методів і засобів задоволення потреб споживачів і підвищення ефективності господарювання; розвиток, що передбачає розширення меж інноваційної діяльності та впровадження інновацій в усі сфери діяльності підприємства |
| А. Дунська [11] | сукупність взаємозв'язаних інноваційних важелів, що забезпечують здійснення інноваційної діяльності, її стимулювання та регулювання |
| Х. Гумба [12] | основний інноваційний процес і розвиток системи факторів та умов, необхідних для його здійснення, тобто інноваційного потенціалу |
| І. Підкамінний, В. Ціпурина [13] | шлях, який базується на поглибленні поєднання цілей підприємства, його підсистем, цілей кожної особистості, яка працює в колективі, вдосконаленні її діяльності, вдосконаленні бізнес-процесів для досягнення загальних стратегічних цілей |
| І. Борисова [14] | створення на фондовому ринку привабливості з точки зору доходності інвестиційного ризику, тобто підвищення вартості бізнесу шляхом управління інноваціями |
| Н. Заглуміна [15] | сукупність відносин, що виникають у ході цілеспрямованого підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності організації на основі інновацій |
| С. Ілляшенко [16] | Інноваційний розвиток слід розуміти як процес господарювання, який спирається на безупинні пошук і використання нових способів та сфер реалізації потенціалу підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища в межах обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту |

Джерело: сформовано авторами на основі [3-16]

Метою дослідження є аналіз проблем інноваційного розвитку підприємства та його фінансове забезпечення.

Як зазначалося на парламентських слуханнях «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», впровадження інноваційних процесів у вітчизняній економіці пов'язане з низкою проблем [2]. Отже, проблеми інноваційного розвитку підприємства набувають особливої актуальності.

З вирішенням проблем розвитку пов'язують додання економіці інноваційного характеру, реагування на процеси глобалізації, підвищення конкурентоспроможності різних соціально-економічних суб'єктів тощо. Однак трактування терміна «інноваційний розвиток» часто носить невизначений й суперечливий характер. Для ефективного управління інноваційним розвитком підприємства необхідно чітко розуміти економічну сутність поняття «інноваційний розвиток підприємства».

Вивченню економічної сутності інноваційного розвитку підприємств присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних науковців: Т. Пілявоз, Н. Заглуміної, О. Адаменко, А. Дунської, В. Зянько, Н. Федулової, М. Чечуріної, С. Ілляшенка, М. Касса, Б. Мільнера, М. Портера тощо.

Для більш детального розкриття даної термінології в таблиці 1 представлені визначення поняття «інноваційний розвиток підприємства» з різних джерел.

Деякі науковці вважають, що інноваційний розвиток ототожнюється з процесом та діяльністю [3-5].

І. Федулова вузько визначає це поняття і фактично акцентує увагу лише на джерелі цього розвитку – інноваціях [8].

За висновками І. Борисової інноваційний розвиток підприємств спрямований на підвищення вартості бізнесу, тобто на створення привабливості з точки зору дохідності інвестиційного ризику. Це трактування вступає в протиріччя з тим, що інноваційний розвиток може бути притаманний як комерційним, так і некомерційним підприємствам, основною функцією яких є виконання соціально значущих завдань [14].

Проаналізувавши термінологію можна зробити висновок, що інноваційний розвиток полягає в пошуку нових ідей оптимізації процесів з метою удосконалення існуючих або впровадження нових продуктів для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Отже, для підвищення фінансової стабільності та конкурентоспроможності на ринку збуту підприємство повинно активно займатись інноваційним розвитком свого бізнесу.

У сучасному розумінні, інноваційний розвиток є головним елементом та стимулом оновлення підприємства та створення передумов для формування системи стратегічного забезпечення фінансово-економічної безпеки [17].

Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства залежить від фінансування інноваційного розвитку підприємств та передбачає вирішення таких питань: що саме фінансувати, з яких джерел і яким чином.

Згідно зі ст. 18 Закону України "Про інноваційну діяльність", джерелами фінансування інноваційної діяльності є: кошти Державного бюджету України; кошти місцевих бюджетів; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти будь-яких фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством України [18].

У таблиці 2 наведені статистичні дані за останні 5 років про джерела фінансування інноваційної діяльності [19].

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності

| Роки | Загальна сума витрат (млн.грн) | У тому числі за рахунок коштів | | | |
|------|-----------------------------------|--------------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------|
| | | власних | державного бюджету | іноземних інвесторів | інші джерела |
| 2010 | 8 045,5 | 4 775,2 | 87 | 2 411,4 | 771,9 |
| 2011 | 14 333,9 | 7 585,6 | 149,2 | 56,9 | 6 542,2 |
| 2012 | 11 480,6 | 7 335,9 | 224,3 | 994,8 | 2 925,6 |
| 2013 | 9 562,6 | 6 973,4 | 24,7 | 1 253,2 | 1 311,3 |
| 2014 | 7 695,9 | 6 540,3 | 344,1 | 138,7 | 672,8 |

Джерело: сформовано на основі [19]

За останні роки основним джерелом фінансування інновацій в Україні є власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування інноваційних робіт за останні 5 років збільшилась і становила в середньому 22 %.

Обсяг фінансування інноваційних робіт у 2013 році за рахунок державного бюджету звівся майже до нуля і складав 0,26 %, а у 2014 році обсяг фінансування інноваційних робіт за рахунок державного бюджету становив всього 4,47 % від загальної суми витрат на фінансування інноваційної діяльності.

Наведені дані свідчать про те, що ані іноземні інвестори, ані державні посадовці не мають чіткого плану дій щодо інноваційної політики. Низьку зацікавленість в підвищенні інноваційно-інвестиційної активності можна пояснити нестабільністю законодавчої бази, значним рівнем тінізації економіки та іншими негативними факторами, що збільшує ризик вкладення коштів в інновації.

Великою перешкодою для інноваційного розвитку підприємств також є відсутність механізму заохочення іноземних інвестицій. Деякі західні компанії навіть згортають інвестиційну діяльність в країні саме через відсутність оформлених "правил гри", які б дозволяли планувати віддачу на вкладений капітал у довгостроковій перспективі.

За останні роки накопичилося багато проблем, які стримують інноваційний розвиток підприємств. Це відсутність фінансування, недостатність інформації про ринки збуту, високі кредитні ставки, недостатньо розроблений механізм надання пільг підприємствам, низький технічний і технологічний рівень виробництва, недостатні темпи оновлення основних засобів, висока енерго- і матеріалоемність виробничих комплексів.

Оскільки інноваційний розвиток відіграє важливу роль в забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємств, то у подальшому планується досліджувати напрями інноваційного розвитку та рівень фінансово-економічної безпеки, який можливо досягти за рахунок розробки та вибору оптимальної стратегії поведінки на інноваційному ринку.

Література:

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010-2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov>
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чиженський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
3. Касс М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : монография / М. Е. Касс. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.
4. Мороз О. С. Формування системи показників для оцінювання інноваційного розвитку підприємства / О. С. Мороз // Економіка Криму. – 2012. – № 3 (40). – С. 263 – 266.
5. Пілявоз Т. М. Інноваційний розвиток підприємства як важливий аспект розвитку економіки / Т. М. Пілявоз // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 185 – 190.
6. Альошин С. Ю. Управління інноваційним розвитком підприємства на засадах контролінгу: теоретичний аспект / С. Ю. Альошин // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 208–216.
7. Егоров П. В. Синтез механизмов управления инновационным развитием промышленности Украины : монография / П. В. Егоров, О. А. Шакура. – Донецк : ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2009. – 168 с.
8. Федулова І. В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І. В. Федулова // Наук. пр. Нац. університету харчових технологій. – 2010. – № 36. – С. 114 – 118.
9. Кибиткин А. И. Концептуальный подход к оценке инновационного развития предприятия / А. И. Кибиткин, М. Н. Чечурина // Вестник МГТУ. – 2011. – Том 14, № 2. – С. 427–434.
10. Адаменко О. А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О. А. Адаменко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 5 – 10.
11. Дунська А. Р. Визначення категорії "інноваційний механізм розвитку промислових підприємств" / А. Р. Дунська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 169 – 179.
12. Гумба Х. М. Теоретические основы инновационного развития предприятий строительной отрасли : монография / Х. М. Гумба; МОН РФ, ФГБОУ ВПО "Моск. гос. строит. ун-т". – М.: МГСУ, 2012. – 200 с
13. Підкамінний І. М. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства [Електронний ресурс] / І. М. Підкамінний, В. С. Ціпурида // Ефективна економіка. – 2011. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=480>
14. Борисова И. С. Основы инновационного развития предприятий / И. С. Борисова // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 225-229.

15. Заглумина Н. А. Формирование инструментария оценки уровня инновационного развития предприятия: автореф. дисс. на соискание ученой степени к.э.н.: 08.00.05 / Н. А. Заглумина. – Н. Новгород, 2011. – 26 с.
16. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
17. Левицький В. В. Інноваційний розвиток як елемент стратегічного забезпечення системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства / В. В. Левицький, І. Ю. Суханова // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 89–94.
18. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 № 1561-12 (з чинними змінами та доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
19. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Reta M.V.

Ph.D., Associate Professor

National Technical University "Kharkiv Politechnical Institute", Kharkiv, Ukraine

Burmaka M.M.

Ph.D., Associate Professor

Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkiv, Ukraine

METHODICAL APPROACHES TO STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM

Reta M.V.

кандидат економічних наук, доцент

НТУ «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна

Бурмака М.М.

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

In the article discussed the theoretical foundations of strategic management accounting as one of the components of enterprise management system. The looks of foreign and home scientists were analyzed in relation to determination of essence of strategic management accounting, identified his subject and how to display objects, tasks, functions and principles.

Keywords: *management, accounting, information, strategic management accounting, strategic management.*

В умовах посилення інтеграційних процесів в Україні особливого значення для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств набуває впровадження системи стратегічного управлінського обліку, який би використовуючи зовнішню і внутрішню інформацію і забезпечував потреби аналізу діяльності з урахуванням довгострокових цілей. Досить важливого значення набувають підходи, методи, принципи побудови системи стратегічного управлінського обліку на підприємстві, особливості яких розглянуто у статті.

Ключові слова: *менеджмент, бухгалтерська інформація, стратегічний управлінський облік, стратегічний менеджмент.*

Формування стратегічного управлінського обліку у наш час переживає саме період становлення та поступового розвитку, що зумовлено зміною підходів до формування прибутку підприємства, та зміною пріоритетів в управлінні, яке пов'язане з переходом від концепції корпоративного управління до концепції стратегічного управління. Американці ввели у вжиток досить влучну характеристику нашого часу та суспільства – VUCA (аббревіатура слів volatility, uncertainty, complexity и ambiguity) – нестабільність, невизначеність, складність та не однозначність. Відповідно, це вимагає зміни облікових теорій, тому що облікової інформації, яка генерується традиційною системою обліку, вже не достатньо для формування зваженого управлінського рішення.

Стосовно питання про те, що система традиційного бухгалтерського обліку перестала повністю задовольняти потреби сучасного менеджменту вже відзначалося в роботах економістів, наприклад, проф. С. Ф. Голов відмічає, що облікова система може забезпечувати

потреби стратегічного менеджменту в різний спосіб, зокрема за рахунок: 1) використання даних обліку для аналізу ринків, на яких діятиме компанія; надання ключової інформації, пов'язаної з обраними стратегіями; 2) забезпечення зворотного зв'язку для моніторингу досягнутих результатів та їх узгодження із стратегічними цілями; 3) надання інформації щодо довгострокових наслідків різних напрямів діяльності [5]. В.З. Семанюк відзначає, що «прерогативою наукових досліджень в галузі обліку повинні стати проблеми теорії та методології створення та обробки інформації для стратегічного управління... Саме тому необхідно враховувати час, ризик, нематеріальні активи, транзакційні витрати, зовнішнє конкурентне середовище тощо» [6]

Дослідженню підходів до організації стратегічного обліку присвячені роботи Г. Андрущенко, І. Белоусова, В. Бобиль, М. Бондар, С. Вербовецкий, С. Голов, Б. Засадний, Є. Кириченко, Ю. Кузьминський, С. Левицька, Т. Малинка, В. Моссаковський, Т. Новосельцева, О. Панченко, Г. Пришляк, В. Симоненко, М. Сірош, Т. Сльозко, О. Терещенко, Н. Ходаковська, Ю. Шумило й ін. Серед праць зарубіжних фахівців, що займаються даною проблематикою, слід виділити роботи І. Ансоффа, К. Друрі, Р. Коха, Т. Лімперга, М. Портера, К. Уорда та ін. Проте багато питань стратегічного управлінського обліку як у вітчизняній, так і у світовій науці не вирішені дотепер.

Метою дослідження є вивчення теоретичних засад організації системи стратегічного управлінського обліку на підприємстві.

Формування системи стратегічного управлінського обліку визначається наступними факторами: призначення, сфера застосування, система цілей. Ці фактори, у свою чергу, визначають форму, зміст, взаємозв'язки між елементами побудованої системи та періодичність моніторингу показників. Необхідно розуміти, що побудова системи стратегічного управлінського обліку у першу чергу, визначається вимогами, які висуває до неї загальна система управління підприємства, а саме: надавати можливість вимірювати вартість та ефективність бізнесу, будувати стратегічні плани та контролювати їх виконання на трьох рівнях (оперативному, тактичному та стратегічному).

Таким чином, відповідно до цих вимог формуються функції, які має виконувати система стратегічного управлінського обліку:

- інформаційна – надання довідкової та аналітичної інформації менеджменту підприємства, формування планів розвитку підприємства на середньостроковий та довгостроковий період;
- підтримуюча - сконцентрована на формуванні алгоритмів та моделей для реалізації процесу прийняття рішень;
- прогностична – сконцентрована на формуванні прогнозів та планів довгострокового розвитку підприємства на основі аналізу інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства;
- адаптивна – сконцентрована на пристосуванні підприємства до несприятливих факторів зовнішнього середовища, мінімізації ймовірних ризиків;
- комунікативна - передавання інформації між структурними підрозділами підприємства;
- контролююча – перевірка відповідності досягнутих результатів запланованим показникам;
- мотиваційна – побудова системи показників та заходів, яка дозволить заохочувати співробітників досягнення стратегічних цілей підприємства.

Принципи, яким має відповідати система стратегічного управлінського обліку гармонічно поєднують у собі принципи системи стратегічного управління та принципи побудови облікової системи (табл.1)

Рівень складності і глибина інформаційного охопту побудованої системи стратегічного управлінського обліку має досить суттєве значення для її органічної інтеграції у загальну облікову систему підприємства. Існує декілька підходів до визначення місця

системи стратегічного управлінського обліку в обліково-аналітичному забезпеченні підприємства.

Таблиця 1

Принципи організації системи стратегічного управлінського обліку (узагальнено авторами на основі [1,2,4])

| Назва принципу | Сутність принципу |
|--|---|
| цілеспрямованість | необхідна для забезпечення місії підприємства, яка є призначенням і головною причиною існування підприємства. Наявність та розуміння головної загальної цілі консолідує зусилля працівників підприємства для досягнення результату |
| системність | передбачає цілісний і всебічний підхід до запровадження системи стратегічного обліку на підприємстві. Полягає в ініціативі та підтримці вищого керівництва, розробленні чіткого переліку завдань, делегуванні відповідних повноважень щодо організації стратегічного обліку і аналізу певним працівникам |
| систематичність | довгострокова відданість цілям та завданням стратегічного обліку і аналізу, що повинно стати органічним елементом корпоративної культури підприємства |
| своєчасність | полягає у негайному реагуванні на зміни у зовнішньому середовищі, які можуть становити небезпеку для функціонування підприємства, з метою ймовірного коригування стратегії |
| оптимальність | передбачає, що очікуваний економічний ефект від впровадження системи стратегічного обліку і аналізу має бути позитивним |
| синергії | полягає у тому, що для будь-якої організації існує такий набір елементів, при якому її потенціал утворений значеннями представлених елементів, завжди буде або істотно більше простої суми потенціалів, що входять до неї елементів, або істотно менше. |
| ієрархічності | передбачає вертикальний поділ управлінської праці, тобто виділення рівнів управління і підпорядкування нижчих рівнів управління вищим |
| комплексності | передбачає управління на всіх стадіях життєвого циклу від створення до утилізації; органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції (робіт, послуг). |
| гнучкості | передбачає постійне вдосконалення механізмів та процедур управління відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища |
| прогресивності та перспективності | передбачає широке впровадження ефективних методів зниження витрат, які відповідають існуючим умовам господарювання та відповідають передовим науковим розробкам в сфері управління витратами |
| обґрунтованості | передбачає вдосконалення інформаційного забезпечення обліку і аналізу для прийняття обґрунтованих рішень |
| єдності із загальною системою управління підприємством | передбачає, що стратегічне управління є частиною загального управління підприємства |
| безперервності | передбачає здійснення моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища на постійній основі |
| багатоваріантності підходів до розробки управлінських рішень | передбачає розгляд можливих альтернативних дій при підготовці управлінського рішення |
| достатності інформації | передбачає, що у кожній приватній моделі повинна використовуватися тільки відома інформація (нормативна, довідкова, прогнозна) з необхідною точністю для моделювання результатів діяльності підприємства. Виконання принципу достатності дає можливість перейти від загальних моделей до більш докладних, поступово уточнюючи і конкретизуючи результати. |
| достовірності та зіставності інформації. | дозволяє забезпечити найбільш наближені розрахунки до реальних результатів моделювання. Наявність недостовірної і незмістовної інформації знижує якість кожної конкретної моделі, а також цінність отриманих при моделюванні результатів. |

Так, наприклад, М.В. Болдуєв [3] виокремлює три варіанти організації стратегічного управлінського обліку в залежності від розміру підприємства та його технічних можливостей: стратегічний управлінський облік цілісного підприємства (малий бізнес); стратегічний облік за окремими напрямками із частковим застосуванням інформаційних технологій (малі і середні підприємства); стратегічний облік в межах повномасштабної

стратегічної бухгалтерії (середні та великі підприємства). Проте, ми вважаємо, що більш доречним є виокремлення двох концептуальних підходів до організації системи стратегічного управлінського обліку:

- створення єдиної системи стратегічного управлінського обліку, що включає моніторинг зовнішнього середовища, систему фінансового і управлінського обліку;
- організація системи стратегічного управлінського обліку тільки в частині показника (або показників), які є базовими для підприємства (витрати, собівартість і т.ін.).

За умови застосування будь-якого з названих підходів організація стратегічного управлінського обліку потребує реалізації ряду послідовних заходів з його упровадження (постановки) на підприємстві:

1. Діагностична стадія – моніторинг зовнішнього макросередовища та внутрішнього мікросередовища;
2. Методична стадія – визначення недоліків існуючої облікової системи та розробка методів отримання фінансової та не фінансової інформації, відбір інструментів та алгоритмів і моделей прийняття рішень;
3. Документальна стадія – визначення переліку та розробка необхідних форм звітних документів та формування системи документообігу;
4. Організаційна стадія – формування служби управлінського обліку та підготовка кваліфікованих співробітників.

Запорукою ефективного функціонування системи стратегічного управлінського обліку є побудова злагодженої роботи між окремими службами та підрозділами підприємства, їх робота над спільними цілями і ефективна мотивація [7].

Отже, на нашу думку, сьогодні роль облікової системи полягає у інтеграції різних елементів та складових системи управління підприємством, побудові зворотного зв'язку між внутрішнім та зовнішнім середовищем, накопичення і обробка інформації, яку неможливо отримати в рамках традиційної обліково-аналітичної системи. Забезпечення інформацією не тільки зовнішніх користувачів, але, насамперед, менеджменту підприємства для формування і прийняття управлінських рішень. Таким чином, розвиток системи стратегічного управлінського обліку пов'язаний з тим, що постійно зростає потреба в інформації, яка характеризує потенційний вплив чинників зовнішнього середовища на реалізацію стратегії підприємства. Проведене дослідження методичних засад організації системи стратегічного управлінського обліку має посприяти активному практичному впровадженню цієї системи на вітчизняних підприємствах.

Проте наступних досліджень вимагають питання побудови дієвих моделей стратегічного управлінського обліку, розробка показників та інструментів, які можуть використовуватися для довгострокового планування та управління діяльністю підприємств, деталізація етапів впровадження та функціонування системи стратегічного управлінського обліку.

Література:

1. Довбуш А. В. Сутність та принципи стратегічного обліку та аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/nek/2010_5/106.pdf.
2. Фатенок-Ткачук А. О., Замойська К. П. Стратегічний облік варто розглядати як складову системи стратегічного управління підприємством. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12721/1/45_236-245_Vis721menegment.pdf
3. Болдуев М.В. Організація стратегічного управлінського обліку // М.В Болдуев / The Economic Messenger of the NMU – 2010 - № 3 – С. 88-94.
4. Плікус І.Й. Стратегічний облік як інструмент стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/4041/4/ctrateg-oblik.pdf>
5. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с, с. 509
6. Семанюк В.З. Облік для стратегічного управління: проблеми теоретичної концептуалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12477/1/47_236-241_Vis_722_menegment.pdf
7. Плотніченко І.Б., Акіншина О.В. Теоретико-методологічні аспекти формування системи управлінського обліку на промислових підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12408/1/010_Teoretiko-metodo_57_64_704.pdf

Sakun A.

Ph.D., Associate Professor
Kherson State Agricultural University, Kherson, Ukraine

Pantiuk I.

President
The company „Ukroilagroindustries”, Odessa, Ukraine

PLANNING AND ASSESSMENT LOGISTICS COSTS ENTERPRISES

Сакун А.

к.е.н., доцент

Херсонський державний аграрний університет, м. Херсон, Україна

Пантиук І.

президент

Компанія «Укрнафтоагропром», м. Одеса, Україна

ПЛАНУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

The article says about the importance of planning, accounting methods and evaluation of logistics costs, data which should be the basis for effective choice for the enterprise.

Keywords: *business - processes, logistics costs, scheduling, accounting methods, risks.*

У статті розглянуто значення планування, методів обліку та оцінки логістичних витрат, дані яких повинні бути основою для вибору ефективних варіантів діяльності підприємства.

Ключові слова: *бізнес – процеси, логістичні витрати, планування, методи обліку, ризику.*

Досвід показує, що логістиці належить стратегічно важлива роль у сучасному бізнесі. Впровадження методів логістичного менеджменту в практику бізнесу дозволяє підприємствам значно скоротити всі види запасів продукції у виробництві, постачанні та збуті, прискорити оборотність оборотного капіталу, знизити собівартість виробництва і витрати в дистрибуції, забезпечити найбільш повне задоволення споживачів в якості товарів і сервісу.

Ключові (комплексні) показники ефективності логістичних бізнес - процесів [3]: загальні логістичні витрати; якість логістичного сервісу; тривалість логістичних циклів; продуктивність; повернення на інвестиції в логістичну інфраструктуру.

Логістичні витрати - це сума всіх витрат, пов'язаних виконанням логістичних операцій: розміщенням замовлень на поставку продукції, закупівлю, складування продукції, в середині виробництва транспортування, проміжне зберігання, зберігання вантажних потоків, відвантаження, зовнішнє транспортування, а також витрати на персонал, обладнання, приміщення, складські запаси, на передачу даних про замовлення, запаси, поставки.

Дані, одержувані за допомогою планування, обліку та аналізу логістичних витрат, повинні бути індикатором наявності проблем у підприємства в галузі логістики, служити основою для вибору ефективних варіантів їх вирішення.

Традиційні методи обліку, спрямовані на визначення витрат по функціональних областях (по вертикалі), не дозволяють виділяти витрати виникають в ході здійснення наскрізного процесу, формувати інформацію про найбільш значимі витрати, а так само про характер їх взаємодії один з одним. Специфіка обліку витрат в логістиці полягає в угрупованні витрат не навколо підрозділів підприємства, а навколо робіт і операцій, поглинаючих ресурси. Перехід від управління з функцій до управління процесом вимагає відповідного переходу від обліку витрат за функціями до обліку витрат по процесах. Оцінка логістичних витрат по процесах залежить від суб'єктивних суджень і рішень. Які витрати включити в аналіз і яким чином їх розподіляти - питання на які немає однозначних рецептів. Одне загальне правило: конкретні витрати не слід приписувати тим логістичним факторам, які не підконтрольні менеджерам підприємства. Практичне застосування концепції обліку витрат по процесах передбачає: по-перше, виявлення всіх залучених до процесу підрозділів й по-друге, визначення зміни витрат, викликаного відмовою від даного процесу.

Іншими словами, повинні бути визначені витрати, які можуть бути відвернені, якщо наприклад, даний товар (продукція) не буде виготовлений і доведений до клієнта [5].

Загальні витрати на створення і підтримку запасів складаються: витрати на поточне обслуговування запасів, які включають в себе податки і запаси; витрати на інвестований в запаси капітал. Тут можливі два варіанти:

1. Запаси створені з використанням позикових коштів, (витрати на інвестований капітал визначаються процентною ставкою банківського кредиту).

2. Запаси створені з використанням власних коштів. У цьому випадку використовується встановлена підприємством норма ефективності грошових вкладень в оборотні кошти.

Витрати на зберігання запасів (витрати на оренду складського приміщення, амортизаційні відрахування, оплату електроенергії, заробітну плату складського персоналу і фахівців).

Ризики, пов'язані з утриманням запасів. У вартість цих ризиків, входять наступні види втрат: втрати, пов'язані з фізичним і моральним старінням продукції при зберіганні (особливо швидкопсувна с / г продукція); ризик перевищення норм природних втрат.

Ризики можуть бути скорочені при скороченні часових циклів.

Ризики змісту запасів проявляються в таких властивостях продукту, як: здатність до псування (для продовольчих товарів); пошкодження в процесі транспортування; пошкодження в процесі вантажоперевезення; пожежонебезпека.

Ризики вимагають додаткових витрат для забезпечення збереження вантажу при транспортуванні, вантажоперевезенні, зберіганні, (наприклад, швидкопсувні вантажі повинні перевозитися в рефрижераторах). При зростанні продуктивних ризиків витрати на зберігання і транспортування зростають.

Оцінка вартості ризику в грошовій формі проводиться: через витрати на страхування; через тарифи і ставки страхових премій.

Точно визначити витрати з утримання запасів, досить складно. На практиці може використовуватися середнє значення витрат на створення та утримання запасу вигляді відсотка від вартості запасу. На практиці допустимі значення від 15 до 35% від ціни виробу. У стабільних умовах ціна зберігання може призначатися як загальний по багатьом продуктам відсоток від ціни і в середньому становити 25 центів на долар.

До транспортно-заготівельних витрат відносять: витрати, пов'язані з організацією замовлення і його реалізацією; витрати із закупівлі і доставки товарно матеріальних цінностей; витрати поповнення запасу.

Включають витрати на формування мережі постачальників, вибір та оцінювання постачальника, транспортні витрати, поштово-телеграфні витрати, представницькі і відрядні та ін. Витрати, нестачі і втрати в дорозі в межах норм природного убутку.

Частина транспортно-заготівельних витрат не залежить від партії поставки, але залежить від кількості замовлень на рік. Інша частина (транспортні витрати, приймально-перевірочні та ін. витрати) залежить від розміру партії поставки.

У свою чергу, всі витрати на перевезення можуть бути поділені на змінні, залежні від відстані перевезення (або часу руху) і постійні, не залежать від відстані. До змінних витрат відносять: витрати на паливо, мастильні матеріали, електроенергію; витрати на технічне обслуговування та поточний ремонт рухомого складу (включаючи запасні частини і матеріали); заробітну плату водіїв (персоналу, що безпосередньо виконує перевезення); амортизацію рухомого складу в частині, що стосується пробігу (моторесурсу). До постійних витрат відносять: витрати на утримання виробничо-технічної бази та інфраструктури різних видів транспорту (орендну плату); витрати на оплату праці адміністративно-управлінського персоналу; накладні та інші витрати [6].

Надмірно укрупнений і узагальнений характер відображення витрат не дозволяє адекватно оптимізувати логістичні витрати.

Аналіз логістичних витрат підприємства здійснюється, як правило, розрахунком відхилень фактично спожитих ресурсів від запланованих обсягів без урахування впливу конкретних факторів. Існуючі класифікації витрат не охоплюють весь логістичний ланцюжок обслуговування замовлень споживачів. Аналіз показав, що витрати класифіковані лише в окремих областях логістики. Існуючі аналітичні методи визначення логістичних витрат не дають можливості оцінити внесок кожної структурної одиниці в загальну суму економії або подорожчання. Основні питання системи управління логістичними витратами пов'язані: з виділенням і класифікацією логістичних витрат, на основі яких досліджуються окремі явища і процеси на прикладі ланок логістичного ланцюга; з визначенням основних елементів моделі (ресурсів, учасників логістичної діяльності, співвідношення взаємозв'язків, що виникають між учасниками логістичної діяльності).

Шляхами зниження рівня логістичних витрат можна виділити: пошук і скорочення тих видів діяльності (процедур, робіт, операцій), які не створюють доданої цінності, шляхом аналізу і перегляду ланцюга постачань;

проведення переговорів з постачальниками і покупцями по встановленню більш низьких відпускних і роздрібних цін, торгових надбавок;

надання сприяння постачальникам і покупцям в досягненні більш низького рівня витрат (програми розвитку бізнесу клієнтів, семінари для торгових посередників);

інтеграція пряма і зворотна для забезпечення контролю над загальними витратами;

пошук дешевших замінників ресурсів;

поліпшення координації діяльності підприємства з постачальниками і споживачами в логістичному ланцюжку, наприклад, в області своєчасної доставки продукції, що зменшує витрати на управління запасами, зберігання, складування, доставку;

компенсація зростання витрат в одній ланці логістичного ланцюжка за рахунок скорочення витрат в іншій ланці;

використання прогресивних методів роботи для підвищення продуктивності праці співробітників;

поліпшення використання ресурсів підприємства і більш ефективне управління факторами, що впливають на рівень загальних витрат;

оновлення найбільш витратних ланок логістичного ланцюжка при здійсненні інвестицій у бізнес.

Література:

1. Радецька Л.П. Багатокритеріальна класифікація логістичних витрат у системі управлінського обліку / Л.П. Радецька, Ю.В. Сторова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. № 2. Т. 1. – С. 113-117
2. Рета М.В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік / М.В. Рета // Бізнес інформ. – 2012. №8. С.155-158.
3. Електронний ресурс // Логистические затраты: понятие и сущность - сайт. URL: <http://finvuz.ru/logistika/lektsii/logisticheskie-zatratyi.html>
4. Електронний ресурс // Управление логистическими затратами - сайт. URL: <http://www.transportall.ru/info/logistics/401/>
5. Електронний ресурс // Логистические затраты - сайт. URL: http://tvoydohod.ru/logistika_73.html
6. Электронный ресурс // Классификация логистических затрат - сайт. URL: <http://finvuz.ru/logistika/lektsii/klassifikatsiya-logisticheskikh-zatrat.html>
7. Скидан О. В. Логістика як інструмент управління підприємством / О. В. Скидан // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 4. – С. 56–60.

Sakhnyuk T. I.

candidate of economic sciences, associate professor

Sakhnyuk P. A.

candidate of technical sciences, associate professor
Stavropol State Agrarian University Stavropol, Russia

FORMING ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM IN AGRICULTURAL PRODUCTION

Сахнюк Т. И.

к.э.н., доцент

Сахнюк П. А.

к.т.н., доцент

Ставропольский государственный аграрный университет, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Currently, the problem of environmental governance is central. The problem as a whole can only be resolved through an integrated analysis of the set of economic and ecological processes, which makes it possible not only to improve the development, but also to control the very process of environmental impact.

Keywords: management, greening emissions.

В настоящее время проблема управления природоохранной деятельностью занимает центральное место. Проблема в целом может быть решена только при комплексном анализе совокупности экономических и экологических процессов, который дает возможность не только совершенствовать развитие, но и управлять самим процессом воздействия на окружающую среду.

Ключевые слова: Управление, экологизация, выбросы.

Сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей народного хозяйства Ставропольского края. Важнейшей задачей сельского хозяйства является обеспечение населения края продовольствием, а перерабатывающей промышленности необходимым сырьем. Одно из основных условий решения этой задачи является учет связи сельскохозяйственного производства с экологией и экономикой природопользования.

Взаимозависимость и взаимообусловленность экономики и экологии особенно четко проявляется в земледелии. Суть проблемы заключается в том, что атмосферные, водные и земельные ресурсы загрязняются, как отходами промышленности, так и отходами животноводческих ферм, а также в результате химизации, механизации, нарушения технологии возделывания сельскохозяйственных культур и так далее. Общий объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников [1], отражен в табл. 1.

Таблица 1

Динамика выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников (тысяч тонн)

| Регион | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Северо-Кавказский федеральный округ | 185 | 138 | 137 | 136 | 141 | 145,6 |
| Республика Дагестан | 27 | 18 | 17 | 18 | 16 | 13 |
| Республика Ингушетия | 1 | 1 | 0,1 | 0,2 | 0,6 | 0,4 |
| Кабардино-Балкарская Республика | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2,3 |
| Карачаево-Черкесская Республика | 16 | 20 | 25 | 22 | 21 | 15,7 |
| Республика Северная Осетия - Алания | 6 | 6 | 4 | 4 | 5 | 3,5 |
| Чеченская Республика | 58 | 25 | 20 | 19 | 21 | 31,8 |
| Ставропольский край | 75 | 66 | 68 | 69 | 75 | 78,9 |

Рассматривая объем выбросов можно сказать, что наибольшее количество приходится на Северо-Кавказский федеральный округ и в том числе на Ставропольский край. Этим обусловлена актуальность данной статьи.

Происходит потеря гумуса, увеличивается площадь эрозийно опасных сельскохозяйственных угодий, в атмосферу выделяется большое количество токсичных газообразных веществ.

На экологическое состояние сельскохозяйственного производства воздействуют технологические, технические и экономические факторы. В аграрной науке большое внимание уделяется проблеме минимизации отрицательного воздействия первых двух факторов, между тем необходимо эффективное использование экономических рычагов регулирования экологического состояния земельных и водных ресурсов.

Одним из основных направлений экологически устойчивого ведения сельскохозяйственного производства, на наш взгляд, является использование научно обоснованной платы за использование ресурсов. Уровень платы за использование природных ресурсов должен регулироваться государством в зависимости от плодородия почв, качества водных ресурсов и их экологического состояния.

По нашему мнению, комплексное использование платы за природные ресурсы и штрафные санкции за экологически опасные технологии, обеспечат переход от экономики природопользования, к экономике природосбережения.

Рассматривая экологическую ситуацию в землепользовании, можно заметить, что происходит истощение продуктивности сельскохозяйственных ресурсов. Это происходит из-за отсутствия мониторинга за состоянием земельного фонда. Так, во многих фермерских хозяйствах в результате частого использования наиболее рентабельных видов продукции, которые обеспечивают высокую урожайность и окупаемость вложенных капиталов, происходит истощение питательных веществ в почве. Это приводит к выбытию из сельскохозяйственного оборота земли, ухудшению плодородия сельскохозяйственных угодий и отрицательным экологическим последствиям.

Для достижения целей эколого-экономической политики и контроля за загрязнением устанавливаются стандарты качества окружающей среды, то есть максимальные концентрации загрязняющего вещества в среде, куда оно поступает, и стандарты на выбросы, то есть максимальное количество загрязняющего вещества, которое может исходить от источника [2].

С каждым годом в связи с научно-техническим прогрессом требуется увеличение затрат на мероприятия по охране природных ресурсов. К сожалению, непрерывного увеличения затрат на мероприятия по охране природных ресурсов в Ставропольском крае не наблюдается.

В то же время эксплуатация природоохранных фондов и проведение природоохранных мероприятий требуют значительных текущих и капитальных затрат. Их объём и эффективность использования должны влиять как на природоохранные, так и на финансовые результаты деятельности предприятий.

Проведение мероприятий по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов является составной частью производственно-хозяйственной деятельности предприятий, находящей свое отражение не только в экологических, но и в экономических результатах.

В условиях развития рыночных отношений широкое использование экономических рычагов организации природопользования стимулирует улучшение товаропроизводителями экономического состояния земледелия за счет применения ресурсосберегающих и природоохранных технологий возделывания сельскохозяйственных культур.

В связи с вышеизложенным, считаем целесообразной разработку комплексного плана защиты, восстановления и улучшения окружающей среды, с учетом анализа эколого-экономических показателей производства.

Признание равноценности экологических и экономических интересов в результатах сельскохозяйственной деятельности обуславливает необходимость рассмотрения сельскохозяйственного производства как объекта природоохранного управления.

Управление природоохранной деятельностью в сельскохозяйственном производстве осуществляется в двух направлениях. Во-первых, это устранение или компенсация уже имеющихся экологических последствий, во-вторых, предотвращение или снижение загрязнения путем внедрения экологически более чистых технологий.

На наш взгляд, в целях частичной реализации управленческой деятельности в этих направлениях целесообразно использование на основе государственной поддержки следующего механизма:

- расширение практики платежей за выбросы загрязняющих веществ;
- расширение практики компенсационных выплат за выбытие естественных ресурсов из целевого использования;
- расширения практики штрафов за нарушения экологических норм природопользования;
- введение налога с прибыли сельскохозяйственного предприятия, применяющего экологически опасные технологии;
- проведение поощрительных выплат сельскохозяйственным предприятиям, применяющим экологически чистые технологии.

Рассмотренный механизм стимулирует сокращение вредных выбросов и в то же время служит источником пополнения внебюджетных экологических фондов, необходимых для оздоровления и охраны окружающей среды.

При этом существенное значение приобретает формирование экологического мышления сельского населения, поскольку в любом случае, необходимо заинтересованное стремление людей к внедрению экологически чистых технологий и производств.

Внедрение экологического паспорта для сельскохозяйственных предприятий дает возможность детального анализа причин загрязнения окружающей среды. Это единый документ, включающий в себя информационную базу для оценки эффективности использования сельхозпредприятием сырьевых, топливных, энергетических, водных, земельных и других ресурсов, экологических характеристик используемых технологий и качества выпускаемой продукции, а также лицензирования природопользования через плату за загрязнение окружающей среды и за нерациональное использование естественных ресурсов.

Таким образом, на экологическое состояние сельскохозяйственного производства воздействуют технологические, технические и экономические факторы. В аграрной науке большое внимание уделяется проблеме минимизации отрицательного воздействия первых двух факторов, между тем необходимо эффективное использование экономических рычагов регулирования экологического состояния земельных и водных ресурсов. Одним из основных направлений экологически устойчивого ведения сельскохозяйственного производства, на наш взгляд, является использование научно обоснованной платы за использование ресурсов. Уровень платы за использование природных ресурсов должен регулироваться государством в зависимости от плодородия почв, качества водных ресурсов и их экологического состояния.

По нашему мнению, комплексное использование платы за природные ресурсы и штрафные санкции за экологически опасные технологии, обеспечат переход от экономики природопользования, к экономике природосбережения.

Для обеспечения целенаправленной защиты окружающей среды в процессе сельскохозяйственного производства необходимо достаточное экономическое обоснование комплекса защитных мероприятий. При этом важнейшим методологическим вопросом анализа состояния природоохранной деятельности в региональном АПК является выбор экономико-экологических показателей и обоснования методики исчисления их величин.

Таким образом, успешность управления природоохранной деятельностью в сельскохозяйственном производстве требует использования методов экономического управления, экологического регулирования природоохранной деятельностью, а также

воспитательно-образовательных мероприятий по формированию экологически ориентированных действий сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Литература:

1. Overview: Business analytics and big data in Russia in 2014 [electronic resource]. URL: http://www.cnews.ru/reviews/bi_bigdata_2014/articles/mirovoj_rynok_bi_rasshirenie_gorizontov/ (the date of circulation: 09.18.2015).
2. Management of economic risks in the agricultural enterprise Korshikova MV thesis for the degree of candidate of economic sciences / Stavropol State Agrarian University. Stavropol, 2011.

Вучкова О.В.

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Synytsyna K.I.

student

Donetsk National University, city Donetsk

IMPROVEMENT OF CORPORATE STRATEGY FOR BEER COMPANY PJSC "EFES UKRAINE"

Бычкова О.В.

к.э.н., доцент

Синицына К.И.

студентка

Донецкий национальный университет, г. Донецк

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ПИВОВАРЕННОЙ КОМПАНИИ ЧАО «ЭФЕС УКРАИНА»

The article describes the possible options for improving the corporate strategy of PJSC "Efes Ukraine" in order to gain competitive advantage and market share more beer. The analysis of changes in the six elements of the cultural network in accordance with the proposed strategies.

Keywords: *corporate strategy, corporate culture, the cultural network.*

В статье рассмотрен возможный вариант совершенствования корпоративной стратегии ЧАО «Эфес Украина» с целью усиления конкурентных преимуществ и получения дополнительной доли рынка пива. Дается анализ изменений в шести элементах культурной сети в соответствии с предложенной стратегией.

Ключевые слова: *корпоративная стратегия, корпоративная культура, культурная сеть.*

Пивоваренная отрасль занимает одно из лидирующих положений в пищевой индустрии и одновременно является крупнейшим источником бюджетных поступлений в государственный бюджет Украины. На украинском рынке пива представлены все крупнейшие транснациональные корпорации мировой пивоваренной отрасли, за исключением Heineken. По данным ACNielsen за 2014 год, годовое потребление пива на Украине составляет около 60 литров на среднестатистического жителя. По этому показателю Украина опережает некоторые европейские государства, к примеру, Швейцарию и Швецию. На данный момент в стране выпускается свыше 400 сортов, а за 11 месяцев 2014 года объем производства составил 230,3 млн. дал. Тем не менее, потенциал роста рынка присутствует. К примеру, потребление пива в США составляет 76,7 л, Словении – 84,3 л, Хорватии – 86,5 л, Польше – 93,6 л, Германии – 107,6 л, Чехии – 122,8 л [1].

Исходя из этих данных, а также постоянно растущего количества мини-пивоварен, можно отметить, что рынок пива Украины остается достаточно емким и привлекательным для глобальных игроков, а пивоваренная отрасль Украины все еще пребывает в стадии роста. В отрасли наблюдается интенсивность конкуренции на основании цены, что обуславливается недостаточной насыщенностью рынка Украины и перспективами дальнейшего роста спроса на фоне падения потребления на европейских рынках.

Роль корпоративной стратегии заключается в том, чтобы «определять сферу деятельности фирмы в плане отраслей и рынков, где она конкурирует». Решения, относящиеся к корпоративной стратегии, определяют главное направление организации, и служат основой «скоординированных и непрерывных усилий, направленных на достижение

долгосрочных бизнес – целей организации. Корпоративная стратегия обеспечивает лидерство в организации [2, с. 79-80].

Учитывая достаточную емкость рынка пива в Украине, в ЧАО «Эфес Украина» используется корпоративная стратегия проникновения на рынок (консолидации). Она сопровождается проведением агрессивной рекламной компании, автоматизацией ключевых производственных процессов, оптимизацией структуры затрат и распределения ресурсов.

Для характеристики организационной структуры ЧАО «Эфес Украина» используется подход, предложенный Г. Минцбергом [3, с.90-117].

Минцберг утверждает, что при проектировании структуры, организация должна рассматриваться, как единое целое. Минцберг описывает два ключевых элемента, образующих структуру организации [4, с.17]:

1. Шесть основных частей, которые он назвал следующим образом:

- 1) стратегическая вершина;
- 2) техноструктура;
- 3) средняя линия;
- 4) поддерживающий персонал;
- 5) идеология;
- 6) операционное ядро.

Каждая из этих частей вносит свой вклад в достижение целей организации.

2. Шесть «механизмов координации», объединяющих основные части организации (например, прямое руководство или взаимное приспособление). Они являются своеобразным «клеем», связывающим воедино роли и задачи всех работников и всех команд для выполнения работы компании в целом.

Минцберг полагает, что когда эти два элемента сочетаются с централизацией или децентрализацией власти в организации, получаются шесть структурных конфигураций [5, с.117].

Согласно Г. Минцбергу организационная структура, применяемая в ЧАО «Эфес Украина» может рассматриваться, как машинная бюрократия. Данный тип структуры имеет развитую администрацию, ориентируется на развитую техноструктуру, призванную проектировать и поддерживать системы стандартизации, особенно те, которые формализуют поведение и действия организации. Техноструктура имеет значительную неформальную власть, что приводит к ограниченной горизонтальной децентрализации, отражающей импульс к стандартизации. Наличие многоуровневой иерархии менеджеров среднего звена объясняется необходимостью контроля над высокоспециализированной работой операционного ядра. Вся иерархия средней линии структурирована по функциональному принципу вплоть до высшего уровня, где концентрируется реальная власть, обеспечивающая координацию [3, с.111]. Таким образом, для используемой структуры характерна тенденция к усилению вертикальной централизации.

Исходя из существующей структуры, в ЧАО «Эфес Украина» используются различного рода операционные системы и системы контроля.

В качестве примера одной из операционных систем можно рассмотреть процедуру разработки и вывода новых товаров на рынок, предполагающую поэтапное осуществление следующих шагов: подготовка обоснования внедрения нового продукта, обсуждение внедрения продукта на Совете Директоров, оценка финансовой окупаемости продукта, обсуждение шагов по внедрению продукта на встречах межфункциональных команд, отслеживание шагов внедрения продукта, начало производства, появление нового продукта на полках, оценка эффективности нового продукта после получения данных о продажах за период.

В ЧАО «Эфес Украина» существует развитая система финансового контроля, включая финансовое и бюджетное планирование, а также диагностического контроля, когда менеджеры измеряют результаты деятельности и сравнивают их с установленными результатами. Полученная таким образом информация позволяет скорректировать входные

ресурсы и процессы так, чтобы будущие результаты более точно соответствовали поставленным целям.

Корпоративная культура ЧАО «Эфес Украина» достаточно локализована с учетом национальной составляющей. Некоторые характерные особенности культуры менеджеров компании:

- менеджеры воздерживаются от инвестиций в будущее, отдавая предпочтение получения немедленных выгод;
- менеджеры избегают того, чтобы установить четкие правила ведения бизнеса, которые могли бы уменьшить неопределенность;
- готовность к сотрудничеству в работе;
- предприимчивость и космополитичность;
- менеджеры комфортно чувствуют себя в условиях быстрых изменений в нестабильном окружении [6].

Однако, в условиях динамичного внешнего окружения ЧАО «Эфес Украина» целесообразно использовать более гибкие средства координации – прямое руководство и взаимное приспособление. При этом под взаимным приспособлением обеспечение координации работы путем процесса неформального общения. Люди, выполняющие работу, согласовывают свои действия, непосредственно контактируя друг с другом. Под прямым руководством понимается осуществляемая одним лицом координация деятельности нескольких подчиненных посредством указаний и распоряжений.

Рассмотрим культурную сеть компании в качестве управленческого инструмента, который поможет нам целостно рассмотреть все компоненты деятельности компании, которые могут быть затронуты изменениями (табл. 1).

Культурная сеть – указатель ключевых направлений для изменения в организации в соответствии с новой стратегией.

Таблица 1

Изменения в шести элементах культурной сети в соответствии с новой стратегией [3, с. 148-160]

| Компоненты культурной сети | Текущая стратегия | Новая стратегия |
|----------------------------|---|---|
| Парадигма | <ul style="list-style-type: none"> • Удовлетворенность потребителем приемлемой ценой, качеством и сроками доставки • Проактивность и агрессивность в реализации стратегий • Удовлетворенность всех заинтересованных сторон | <ul style="list-style-type: none"> • Удовлетворенность потребителем приемлемой ценой, качеством и сроками доставки • Проактивность и агрессивность в реализации стратегий • Удовлетворенность всех заинтересованных сторон |
| Властные структуры | Стандартизация работ | Стандартизация работ – в среднесрочной перспективе, прямое руководство и взаимное приспособление |
| Организационные структуры | Машинная бюрократия со стандартизацией процессов | Орг. структура с большим акцентом на взаимное приспособление и прямое руководство |
| Системы контроля | Диагностические системы контроля Финансовый контроль | Диагностические системы контроля Финансовый контроль |
| Ритуалы и обычаи | <ul style="list-style-type: none"> - получение немедленных выгод; - уменьшение риска; - проактивность; - готовность к сотрудничеству в работе; - предприимчивость; - открытость к изменениям | <ul style="list-style-type: none"> - возможное сопротивление изменениям новыми сотрудниками, но принятие изменений в среднесрочной перспективе; - открытость; - проактивность; - стрессоустойчивость |
| Истории и мифы | «Хорошее пиво – хорошие люди – хорошая компания» | «Сочетаний традиций и современности» |
| Символы | Традиционные символы торговых марок | Традиционные символы торговых марок |

Таким образом, существенных изменений в шести элементах культурной сети при реализации новой стратегии не предвидится. Выбор стратегического сценария был обусловлен необходимостью увеличить долю рынка по выручке и прибыльность компании в интересах ее акционеров, а также обеспечить эффективное использование ресурсов с целью получения конкурентных преимуществ, для усиления позиций на рынке пива Украины.

Внутренний анализ организации позволил сделать вывод, что компания «Эфес Украина» обладает ценными ключевыми ресурсами и способностями, позволяющими успешно реализовывать текущую корпоративную стратегию. Анализ соответствия стратегии структуре, системам и культуре показал, что для успешной реализации выбранного варианта необходимо подготовить и осуществить необходимые изменения в существующей организационной культуре и использовании имеющихся систем.

Литература:

3. Отраслевой отчет по пивоваренной отрасли за 2014 год / ACNielsen [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nielsen.com/ua/uk.html>.
4. В. Ховард. Конкурентная и корпоративная стратегия. Кн. 5: Учеб.пособ. / Пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК. – 2011 – 136 с.
5. Хрестоматия: Статьи 8-15 / Пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК. – 2011. – 160 с.
6. Буджихавон Дев. К. Реализация стратегии: структура, система, культура и изменения. Кн.6: Учеб.пособ. / Пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК. – 2011 – 120 с.
7. Х. Али. Международный маркетинг: учеб.пособ. Кн. 4 / Пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК. – 2013. – 118 с.
8. Сайт ЧАО «Эфес Украина» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.efes-ukraine.com>.

Sobchenko A., Krukovska O.

Ph.D., associate professor

State University "Kherson State Agricultural University"

ECONOMIC ESSENCE AND FEATURES OF INVESTMENT INVESTMENT IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Собченко А.М., Круковська О.В.

к.е.н., доценти

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Висвітлена економічна сутність поняття «інвестиції» в різних джерелах інформації. Визначені об'єктами та суб'єктами інвестування. Здійснений порівняльний аналіз категорій «інвестиції» та «інвестиційні ресурси». Висвітлені причини, які приводять до зниження інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств. Запропоновані шляхи поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі.

Ключові слова: *інвестиції, інвестор, ефективність, державна підтримка, сільськогосподарське підприємство, іноземний капітал.*

Highlights the economic substance of the concept of "investments" in different sources of information. Defined objects and subjects of investment. The comparative analysis of the categories of "investment" and "investment funds". The reasons that lead to lower investment activity of agricultural enterprises. The ways of improving the investment climate in the agricultural sector.

Key words: *investments, investor, efficiency, government support, agricultural enterprise, foreign capital.*

Необхідною умовою управління будь-якої галуззю та регіональною ланкою економіки є цілеспрямована інноваційно-інвестиційна діяльність. Для визначення ролі інвестицій, її класифікують за різними ознаками, як матеріально-речові, якщо вони здійснюються у вигляді виробничого обладнання; грошові, якщо вони спрямовані на створення матеріально-речових цінностей; інтелектуальні, якщо вони надаються у вигляді нових технологій. Об'єктами інвестування можуть бути підприємства, які будуються, реконструюються або розширюються. За об'єктами вкладання коштів виділяють реальні та фінансові інвестиції. Реальними інвестиціями можуть бути нематеріальні активи, пов'язані з науково-технічним прогресом і які характеризуються як інноваційні інвестиції. Фінансові інвестиції – це вкладання коштів в різноманітні фінансові активи, серед яких найбільшу частку займає

вкладання в цінні папери, акції, облігації. Саме інвестиції в сільське господарство приводять до впровадження нововведень, - інновацій та інноваційних процесів.

Інвестиції як економічна категорія ввійшли у вітчизняну літературу і практику у 90-х роках ХХ століття, коли розпочалася ринкова трансформація суспільства. З входженням України в ринкову систему господарювання з'ясуванню економічної сутності інвестицій надавалося все більше уваги, проте наукова думка й досі не дала універсального визначення інвестицій, яке б відповідало потребам теорії і практики господарювання. Це зумовлено, в значній мірі, діапазоном цієї багатогранної економічної категорії.

У сучасній літературі, термін “інвестиція” (від лат. Invest - означає “вкласти”), у вітчизняній інвестиції — це вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від банківських вкладень капіталу. Джерелом приросту капіталу, основним мотивом інвестування є одержуваний прибуток. Обидва процеси — вкладання капіталу і одержання прибутку — відбуваються в певному поточному часі, а саме: можна поступово вкладати капітал, а потім одержати прибуток; паралельно вкладати капітал й одержувати прибуток; вкладати капітал з інтервалами, а через деякий час одержати прибуток [5, С. 154].

Існують дві версії погодження терміну „інвестиція”. Одна група авторів вважає, що цей термін походить від латинського слова „investio”, що означає „одягати”; інша – від латинського „invest”, тобто вкласти [5, с. 108]. Нині інвестиції – це вкладення капіталу з метою його збільшення. Тому з'ясування економічної сутності інвестицій потребує попереднього розгляду поняття капіталу. Щоб визначитися, з цим питанням, звернемося до його економічної сутності. Сутність — це комплекс необхідних, глибинних зв'язків і відносин, які визначають основні риси, особливості і тенденції розвитку певної матеріальної системи. Сутність розкриває лише глибинні, сталі, внутрішньо необхідні, причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами і процесами.

В більш широкому трактуванні інвестиції являють собою вкладений капіталу з метою подальшого його збільшення. Саме слово „капітал” має два джерела походження – „caput”, що з латинської мови означає голову чи власника худоби, або „capitalis” – головний, основний [8, с. 21]. Капітал у широкому значенні являє собою все, що здатне приносити доход, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг. При цьому приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмову від використання неявних коштів на споживання в поточному періоді, винагородити його за ризик, повернути втрати від інфляції в майбутньому. Отже, інвестиції тісно пов'язані зі збільшенням капіталу.

Отже, між інвестиціями і капіталом існує нерозривний взаємозв'язок. Нове виробництво неможливо розпочати без створення нового капіталу, так само як продовження виробничого процесу потребує витрат на відновлення й оновлення капіталу, пов'язаних із фізичним зносом чи моральним старінням засобів виробництва. Капітал, з одного боку, як певний запас, багатство чи гроші є основою інвестицій, а, з іншого, – інвестиції є умовою його нормального функціонування, відтворення та примноження [5, с. 107].

Провівши аналіз вищенаведених визначень, можна помітити їх загальні теоретичні елементи. Так, спільним для всіх визначень інвестицій є визнання того, що інвестиції є вкладеннями капіталу в об'єкти господарської діяльності з метою отримання вигод. Проведемо аналіз понять «інвестиції» та «інвестиційні ресурси», наведених у нормативних документах, економічних енциклопедіях, працях українських та зарубіжних вчених (табл. 1).

Нині коли наша держава формує власну інноваційну політику постають питання формування інвестиційної привабливості вітчизняної економіки і створення умов, які змусять працювати іноземний капітал в інтересах України. При цьому інвестиційна привабливість виявляється одним із основних факторів економічного зростання, оскільки напряму залежить від співвідношення попиту і пропозиції (особливо на інвестиційних ринках), економічної динаміки,

від рівня монополізації провідних галузей матеріального виробництва, наявності ефективних власників і стратегічних інвесторів.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз категорій «інвестиції» та «інвестиційні ресурси»

| Поняття | Зміст | Джерело інформації / автор |
|------------|---|---|
| Інвестиції | всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект | Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1] |
| Інвестиції | довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку | Економічна енциклопедія [2] |
| Інвестиція | це спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити збереження чи зростання вартості капіталу та (або) принести позитивну величину доходу | Гитман Л. Дж., Джонк М.Д. [3] |
| Інвестиції | це капітал в його матеріальній (майно компанії) і вартісній (джерела ресурсів) формі, що використовується у короткотерміновій чи довготерміновій перспективі з метою отримання економічної вигоди і досягнення соціального ефекту | Д.О. Єндовицький [4] |
| Інвестиції | це сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі економіки з метою отримання підприємницького доходу, прибутку, процента | А.М. Мороз [5] |
| Інвестиції | вкладення капіталу в об'єкти підприємницької діяльності з метою забезпечення його зростання у майбутньому | Пересада А.А. [6] |
| Інвестиції | це довгострокові вкладення капіталу (грошей) у підприємницьку діяльність з метою отримання певного доходу (прибутку)" | С.Ф. Покропивний [7] |
| Інвестиції | як економічна категорія відображають відносини, пов'язані з довгостроковим авансуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності | Д.М. Черваньов та Л.І. Нейкова [8] |

Сьогодні, після світової фінансово-економічної кризи, сільськогосподарські підприємства та аграрний сектор у цілому потребує значних інвестиційних ресурсів, оскільки його існування у подальшому – це вже не питання розвитку даного сектору, а питання його виживання або подальшого його безповоротного занепаду. Саме для цього необхідно використовувати всі можливі інвестиційні ресурси. Щоб досягти належного результату потрібно зазначити причини, які приводять сьогодні до зниження інвестиційної активності, а саме:

- податковий тиск на вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та відсутність пільг для виробничих інвестицій, а також нерівномірність оподаткування;
- найвигіднішими сферами вкладення капіталу стали операції з цінними паперами, нерухомістю, банківськими операціями;
- низький рівень завантаженості раніше введених в експлуатацію основних фондів і високий рівень їх зношеності, що не дозволяє аграрним підприємствам нагромаджувати необхідні кошти для виробничої бази, а також нецільове використання амортизаційних відрахувань;
- плінність висококваліфікованих науково-технічних кадрів;
- недосконалий порядок відкриття нового підприємства;
- нестабільність правових основ інвестиційної діяльності.

Зарубіжний досвід показує, жодна економіка світу не досягла значних результатів без залучення коштів вітчизняних та іноземних приватних інвесторів. Де, саме інвестиції означають модернізацію і технічне переоснащення, впровадження енерго й ресурсозберігаючих технологій, а, отже, зменшення частки матеріальних витрат у структурі собівартості та збільшення оплати праці, виробництво конкурентоспроможної продукції сільськогосподарськими підприємствами.

Як свідчать вітчизняні науковці, для поліпшення інвестиційного клімату в аграрному

секторі необхідно підвищити ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств, особливо посиленням державної підтримки виробників-аграріїв. Особливий інтерес викликає позиція тих вчених, які пов'язують розвиток інвестиційно-іноваційного процесу з функціонуванням інтегрованих структур нового ринкового типу. Спираючись на вище сказане нами визначена мета з'ясувати особливості сучасного механізму джерел інвестування в агропромислове виробництво.

Література:

1. Про інвестиційну діяльність: закон України». – Закони та постанови. – К.: 1992. – С.2 – 12. [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 3 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Вид. центр „Академія”, 2002. – 952 с.
3. Гитман Л. Основы инвестирования / Гитман Л., Джонк М.; [пер. с англ.] – Дело, 1997. – 1008 с.
4. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Д.А. Ендовицкий; под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 400 с.
5. Мороз А. М. Банківські операції : [підручник] / А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2009. – 608 с.
6. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом: [посібник] / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
7. Покропивний С.Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: [Навч. посібник] / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболь, Г.О. Швиданенко, О.Г. Дерев'яно Київський національний економічний ун-т. — 2.вид., доп. — К. : КНЕУ, 2002. — 379с.
8. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. - К.: Знання, 1999. - 514 с.

Krivtsova M.S.

Ph.D in Economics, Professor

Soroka A.V.

Ph.D in Economics, Associate Professor

Odessa National Economic University, Ukraine

DEVELOPMENT OF SOCIAL STRATEGIES AT ENTERPRISES OF UKRAINE

The issue of the day of social sphere is examined on a microlevel in the article. Essence and role of social strategy is analysed in providing of effective activity of enterprise. Basic components and approaches to social strategy in control system by an enterprise is defined and reasonable.

Key words. *Social sphere, strategy, social strategy of enterprise, algorithm of development of strategy, components of social strategy.*

The growing mutual dependence between economy and social services, interpenetration of economic and social spheres formed an objective basis for emergence and development of social strategy as a peculiar instrument of management.

Specifics of functioning of the modern organizations is that they carry out their activity under conditions of formation of socially-oriented market economy therefore social strategy obtains a role of one of the main strategies whose task is identification and satisfaction of requirements and expectations of groups of people interested in the activity of the enterprise: owners, employees, state and local authorities, and also representatives of various informal movements and organizations (labor unions, ecologists).

Problems of the social sphere development have been reflected in scientific works of many Ukrainian scientists. Significant contribution to development of certain aspects of this problem was made by V. Geets, T. Kachala, V. Kutsenko, A. Melnik, S. Pakulina, A. Topchy, etc. At the same time it should be noted that in the majority of works mainly macroeconomic problems in the social sphere have been investigated, thus not enough attention was paid to issues of social strategy implementation at the factory level.

The aim of this article is to define the essence of social strategy and its role in the enhancement of efficiency for modern organizations.

We consider social sphere of an enterprise as a set of social processes and relations of internal and external environment of a company. On the basis of such understanding, it is naturally interconnected with economic subsystem of the organization and becomes its integral part - the fact

that leads to impossibility of achievement of high efficiency and balance of business management in a separation from development of the social sphere.

Accentuation of social strategy as of an independent functional strategy is needed as at present both central and regional authorities are unable to supply citizens with a necessary set of goods and services, providing their normal activity. In these conditions an organization is compelled to pay more attention to the solution of social problems, compensating defects of state and local governments in this sphere.

Importance of social strategy development is defined by certain reasons:

- Ignoring laws of development of system, violation of principles and regularities of management;
- Low level of humanization of administrative culture;
- Absence of innovative social action program;
- Absence of anti-recessionary social action program;
- Need of improvement of labor life quality;
- Inefficient use of social potential;
- High necessity in image modeling;
- Need for shaping and development social capital of a firm;
- Low efficiency of social investments of the enterprise;
- Diversity of processes of corporate social responsibility.

We consider social strategy as a complex system of ways to reach long-term social goals of a company, interconnected with its economic strategy, in the long term creates conditions for building and effective use of social capacity of the enterprise and takes into account the contextuality of factors of internal and external environment.

Social strategy is the leading direction for development of the social subsystem of an enterprise and of each employee as structural elements of the society. Unlike social policy, it is developed under deficiency of resources or changes in the business environment and provides the analysis of various options of actions aimed at choosing the best alternative for implementation of social priorities and ways of development which can be really provided through available resources.

The complex of social tasks of the organization can be indicatively presented as follows:

1. Social tasks which have to be solved directly within the organization in favour of all (or of the majority) members of the staff. That is improvement of work conditions, of rest, of relationship in the staff, of the form, the size of salary and other matters which directly influence the character of social and production relations which allow to judge the level of necessary social conditions.

2. Social tasks characterizing the level of development of objects of social infrastructure at an enterprise in which certain workers and local authorities are most interested. That is provision of well-planned housing for employees of the enterprise, existence of preschool institutions, recreation and medical institutions for workers and members of their families, existence of educational institutions, etc. This group of social tasks can enhance the motivation of workers to improvement of social and economic indexes of their production - economic activity and performance of corporate strategy of the organization.

Owing to the fact that social strategy can be implemented both in internal and in external environment of an enterprise, we defined its two main types:

Internal (aimed at the development of the social sphere of an organization) - which is a system of measures and long-term plan of action of the enterprise for the purpose of providing conditions for effective use and development of its social potential as well as competitiveness enhancement.

External (which defines organizational behavior of the company in relation to its environment) - which is a set of actions of a company for formation of relationship with subjects of strategic interaction, defines conditions and rules of coexistence in economic system as well as reaction to various events and processes.

We consider that social strategy has to be developed in the form of an independent action program coordinated with corporate and business strategy of the organization. Depending on means of such coordination two approaches to formation of social strategy are possible.

The first one assumes that development of social strategy is carried out in full accordance with economic strategy, therefore, has functional character and provides the strategic production objectives as well as functioning of all business processes of the organization in the long run. Thus, social strategy holds a specific position in hierarchy of strategy of an enterprise and is characterized by the following:

- a) it is related to functional type of a strategy very relatively as the company is a social and economic system consisting of two equivalent subsystems;
- b) both heads and the staff of the organization have to participate in formation of social strategy;
- c) implementation of social strategy covers all levels and structural units of the enterprise.

The other approach is focused on purposes, provides for the development of internal and external social strategy as independent action programs which define the general line of company development, that is influencing on choice of economic strategy. Thus internal social strategy is a system of measures and the long-term action plan of the enterprise aimed at provision of conditions for effective use and development of its social potential as well as competitiveness enhancement.

Strategy of organizational behavior of the enterprise in external environment as set of actions of the company for shaping of relationship with subjects of strategic interaction, defines conditions and rules of coexistence in economic system as well as reaction to various events and processes. For development of proper social strategy which considers variability of external and internal environment, certain phases need to be passed: [1, p. 181]

1. Formulation of social mission, strategic social objectives and tasks of the organization.
2. Carrying out the complex analysis of the internal and external social sphere of the organization, analysis of economic strategy.
3. Development and analysis of strategic social alternatives, choice of the strategic lines for development of the social sphere of the organization.
4. Development of a complex of strategic social projects, programs, plans and budgets.
5. Development of organizational actions in order to ensure implementation of social strategy.
6. Assessment of developed and implemented social strategy.

The main components of social strategy domestic for local enterprises can be the following.

- I. Strategy of development of staff capacity of the enterprise.

Each enterprise has to represent accurately how and in what lines it shall develop professional and creative abilities of its staff which is the major factor for determining the potential for success. At any option of basic development strategy of an enterprise it is crucial to consider by what means of what human personnel it can be possibly implemented. Development of basic strategy has to be carried out taking into account present and future possibilities of the staff. Development strategy for staff of an enterprise is connected with practical implementation of various aspects of human resource management. We believe that this strategy has to be considered as the continuous process including the following elements.

1. Planning of staff needs of an enterprise during which it is necessary to consider its both quantitative (the size of the staff) and qualitative characteristics
2. Strategy of staff shaping of an enterprise which has to provide carrying out intensive researches in labor market in advance to estimate possibilities of own staffing.

Each enterprise has to watch closely his own image in the labour market. Image turns into a decisive factor of appeal of the enterprise, defines its chances to attract new employees. It should be noted that these chances are much higher at the enterprises with a rather well adjusted system of stimulation of the staff.

3. Strategy of staff development of an enterprise which has to consist in achievement of the maximum compliance of opportunities of an employee to requirements which are imposed on him. For this purpose the staff of an enterprise needs respective conditions to be created. First of all, it

concerns providing conditions for staff development on workplaces. In this regard development of staff training and retraining strategy management, creation of necessary conditions for development of creative activity of workers and self-realization of a personality in the course of the professional growth and career pursuance is of particular importance. Moreover, development of the staff has to be closely connected with the general organizational development of an enterprise.

4. Strategy of use and preservation of the staff which has to provide specific fixing of employees at the enterprise and stimulation by means of corresponding tools of return of the personnel and increase of productivity. Along with material stimulus, there is more weighed concept of work incentives coming to the forefront - the organization of working hours, increase in possibility of personal development, expansion of participation in communication process, etc. Similar stimulation will promote development of business spirit and innovative activity of the staff. In this regard development at the enterprise of a special motivational mechanism directed at individual requirements and interests of workers is of particular importance, and as a result defines their behavior in the course of work. As the main components of the motivational mechanism it is possible to refer to:

- Internal biosocial factors of behavior motivation;
- External incentives of economic behavior.

5. Motivational mechanism. In general a motivational mechanism at an enterprise can include implementation of the following consecutive procedures:

- Justification and choice by the administrative worker of purposes and problems of motivational activity at the enterprise;

- Choice of a specific model of a motivational mechanism on the basis of the analysis and an assessment of internal factors of motivation and external incentives of economic behavior of employees of the enterprise. It should be noted that the level of satisfaction of needs of labor staff members of an enterprise depends on the correct statement of purposes and on choice of ways of activation of factors of behavior motivation, of extent of understanding and acceptance by subordinates of the motivating influences from their Head.

6. Strategy of staff reduction of an enterprise which provides development of carefully differentiated tools of staff reduction.

II. Basic social strategy of the enterprise.

This strategy consists in ensuring a complex development of the social sphere of the enterprise which can include the following main components.

1. Improvement of social structure of staff of the enterprise. On the basis of analysis and assessment of social and qualification structure of employees of the enterprise, considering the purposes and the planned results of other functional strategy, the main lines in activities in the social sphere both in production staff in general and in separate social groups are defined (women, youth, workers, employees, etc.).

2. Improvement of labour conditions and labor protection, improvement of health of workers. Development of this section of basic social strategy of the enterprise has to be carried out taking into account specifics of production which define working conditions, nature of professional traumatism and occupational diseases.

3. Improvement of domestic and welfare conditions of employees and their families. In this section of basic social strategy main objectives and means are determined by formation and improvement of social infrastructure of the enterprise. Within development and implementation of social strategy, target programs for the solution of the majority of priority problems of social development of the enterprise can be defined. Therefore, e.g., such target programs as "Health", "Housing", "Mother and child", etc. can be developed.

4. Social security of employees of the enterprise. In this section of strategy of the enterprise, some means from corporate profit can constitute additional remunerations to working pensioners, women-mothers can be introduced, to decrease the cost of the goods and services realized within social infrastructure of the organization.

Financial support (budgeting) of the social strategy of an enterprise can be shaped in several ways.

First, the management of the company justifies and determines the amount of funds for social development that is based on the available resources.

Second, the budget planning of social strategy of an enterprise can be based on the percentage from revenue.

Third, budget planning for social strategy of an enterprise can be based on specific aims and means necessary for the implementation of specific social events.

Choice of a particular method of study and budgeting of social strategy should be carried out individually, depending on the specifics of a particular company and should be defined by its board.

The efficiency of social strategy of an enterprise can be defined as the final social result obtained in a least-cost and as soon as is practicable. A rather advisable criteria of social outcomes may be the regulation and modeling of social processes. Social norms are a kind of sociological techniques for characterization of practicable state of social processes that are based on consideration of the objective laws of social development [2].

The development of market relations provided domestic enterprises with opportunities for self-production, financing and investing activities. Along with many new prospects, economic agents faced the threat of financial insolvency as a result of negative external and internal factors of doing business. Unfortunately, not all organizations have been prepared for this - in present time numerous industrial enterprises are unprofitable.

Bankruptcy risk is a probable danger of deterioration in the welfare of workers due to inability of the employer to meet the claims of creditors on monetary obligations, compulsory payments and social programs.

First, the risk of bankruptcy is a massive risk of social origin, which a significant part of the employed population is subjected to. Social origin of bankruptcy risk is confirmed by the existing economic structure in the society, allows for the possibility of bankruptcy and, consequently, the loss of livelihoods, workers of bankrupt enterprises.

Second, according to the authors, the deterioration of workers' welfare is manifested in the deterioration of all life parameters, the inability to satisfy not only material but also social and spiritual needs. Social factors of the deteriorating financial condition of enterprises are presented in Table 1.

Table 1

Social factors of the deteriorating financial condition of enterprises

| External factors | Internal factors |
|--|---|
| 1. Increasing labor supply | 1. Inefficient production management |
| 2. Decline in real income of the population | 2. Low professionalism and lack of experience of administrative staff |
| 3. State of world commodity markets | 3. Absence of a highly skilled workers training system |
| 4. Level of state support of entrepreneurship | 4. Inefficient social investments |
| 5. Change of consumer preferences | 5. Ineffective financial management |
| 6. Destructive social policy of the state | 6. Disadvantages of social policy |
| 7. Absence of stimulating function of tax policy | 7. Poorly planned system of material, moral and career motivation |
| | 8. Absence of corporate culture |

Therefore, the above mentioned features include the need to develop and implement anti-crisis social strategy.

The anti-crisis strategy for social enterprise is a part of the general anti-crisis strategy. The principles of the anti-crisis strategy in the social process of financial rehabilitation may include:

- compliance with established laws and norms of collective agreements in the field of social and labor relations;
- the maximum possible preservation of the workforce, jobs with competitive remuneration, social benefits and guarantees to employees;
- ensuring safe working conditions and a high level of social conditions in the workplace, based on the priority of safety of workers and preservation of their health;

- commitment to fulfil obligations on professional and cultural development of employees;
 - taking into account the interests of all parties interested in the preservation of the company.
- The anti-crisis social strategy of an enterprise can be viewed through the following lines:

The first line which is interaction with the staff of the insolvent company, motivation of employees of enterprise in crisis, provides for the implementation of measures which aim to preserve material and moral incentives for employees for continuation of the employment relationship with the company. To do so we suggest the following.

1. In order to strengthen the social protection of workers of insolvent enterprises, it is suggested to make any wage arrear as well as outstanding contributions to the state budget the social insurance funds, out of turn.

2. To preserve full set of social benefits that workers were able to use at a financially stable enterprise

3. Upon restructuring of production to steadily comply with the requirements of the Labor Code of Ukraine regarding offer for an employee of other available work, and in the absence of such - the payment of appropriate remuneration to this employee. Giving employees a certain amount of working time (e.g., 8:00 per week) for search for a new job. Encouraging of its own employees by career development.

Staff development should include the following activities.

1. Preservation of long-term educational programs, such as training in specialized Universities. In order to alleviate the financial burden of long-term leaning process, it can be transferred to a remote basis.

2. Continuation of the work with target groups: mentoring programs, movements of young professionals, skills transfer courses. As a rule, they do not require heavy material costs as they operate in the premises of enterprise and after working hours.

3. Social adaptation to restructuring can be expressed in the provision of workers benefits of starting their own small business. Safety at work may include:

- Support of conditions for carrying out of the social control of labor protection, functioning of technical labor inspectorate and authorized institution.
- Implementation and support of targeted programs of mode of life in the workplace, on the content of cultural and domestic sphere.

Thus, the implementation of offered recommendations creates prerequisite to improve the stability of the staff and level of commitment of workers of the organization due to increasing labor satisfaction and quality of working life; to reduce turnover of labor and to ensure growth in labor productivity through enhanced internal social potential; to optimize social investment and non-financial risks of the enterprise; to increase sales and market capitalization of companies on the basis of formation of socially responsible image, and, in general, it will allow to move from poorly interconnected, randomly distributed in time and under-developed activities, projects and programs related to external and internal social problems of economic entities organizations in a holistic, scientifically-based system of innovative long-term social changes.

References:

1. Soroka O.V. Social organization strategy: the nature and the need for development. Current problems and prospects of development of the economy Ukraine / Material from International Scientific Conference, Uzhgorod, city March 7, 2014. pp.179-182
2. Basis of Modern Social Administration: Theory and Methodology / Prep. Ed. by Ivanova V.N. - M.: OAO NPO "Economy", 2000. - 271 pages.

Tanklevska N.S.

Doctor of Economic Sciences, professor

Sinenko A.A.

PhD student

State University "Kherson State Agricultural University"

FEATURES OF OPERATION OF FINANCIAL SUPPORT AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE

Танклевська Н.С.,

д.е.н., професор

Синенко О.О.

аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

The article analyzes the level of state support of agricultural enterprises, its basic form and level of the total needs as well as comparison of developed countries. The essence of the concepts of "state support" and "state aid" and form their impact on agricultural enterprises. Considered bodies interested in reforming the system of state financial support agricultural enterprises in the relevant areas and timing of implementation.

Key words: *State support and financing agricultural enterprise budget, state resources, economic activity.*

У статті проаналізовано рівень державної підтримки сільськогосподарських підприємств, її основні форми та рівень забезпечення від загальної потреби, а також здійснено порівняння з розвиненими країнами. Досліджено сутність понять «державна підтримка» та «державна допомога» та форми їх впливу на сільськогосподарські підприємства. Розглянуті органи, які зацікавлені у реформуванні системі державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств за відповідними напрямками та строками реалізації.

Ключові слова: *державна підтримка, фінансування, сільськогосподарське підприємство, бюджетні кошти, держава, ресурси, господарська діяльність.*

State participation in agricultural policy has significant influence through public mechanisms on farms and primarily through appropriate laws, introduction of various development programs, providing social benefits and social security entities Agricultural production. However, this is not possible on all areas of agricultural policy. It should be noted that the agricultural sector is quite peculiar, and although it depends largely on climatic conditions, yet important role in the development of industries, government intervention plays.

The purpose of writing is to study the forms and methods of state support of agricultural enterprises in Ukraine, aimed at improving their competitiveness and justification conceptual approach to the formation of the system of state regulation of agricultural production.

In the field of state regulation of agricultural production much emphasis on indirect forms of state support of agricultural enterprises, which represent a system of measures to create favorable organizational and economic conditions for their operation and Development [9]. In terms of integration of Ukraine into the EU was adopted and reforms that contribute to this process.

In 2013 developed by EU-funded project "Harmonisation of public procurement in Ukraine with EU standards", carried out by a consortium led by Crown Agents Ltd. The overall objective of the Project is to promote sustainable and consistent public finance management by establishing comprehensive and transparent legal framework and effective institutional infrastructure of public procurement and improve accountability and professional ethics of public authorities in public procurement and development of national system state aid in Ukraine. The project promotes the development of a coherent public finance management by establishing comprehensive and transparent legal framework and effective institutional infrastructure of public procurement, and improving accountability and professional ethics of public authorities in public procurement and development of the national system of state aid in Ukraine [1]. According to the Law of Ukraine "On state assistance to business entities", adopted in July 2014, key institutions interested in the reform of state aid and responsible for their implementation shown in Fig. 1.

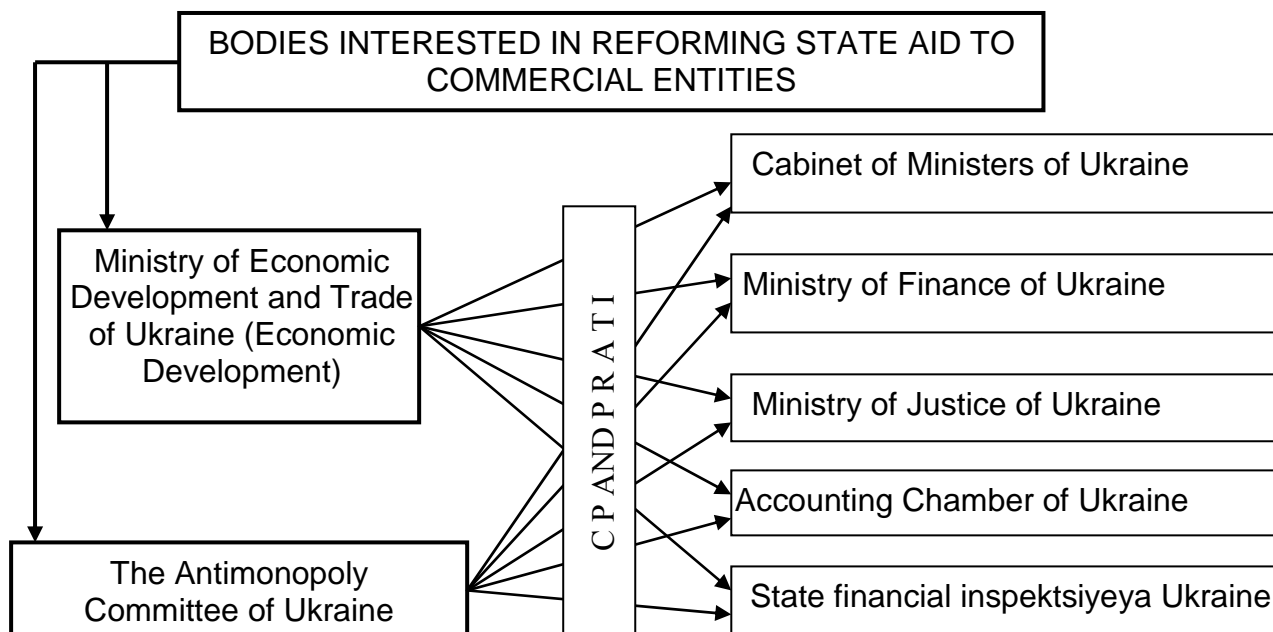


Fig. 1. Government support for businesses

The main objective of this project is to submit to the Government, concerned state bodies and institutions of Ukraine, public initial analysis of the objectives, scope, the main recipients of the amounts of total state support of business entities in Ukraine in recent years. Similar research in Ukraine was not held.

Thus, it is advisable to determine the nature of the concepts of "state support" and "state aid" and form their impact on farms (Fig. 2). The Law of Ukraine "On state assistance to business entities" defines state aid as entities support any form of undertakings through state resources or local resources, which distorts or threatens to distortion of economic competition, creating advantages for the production of certain types of products or proceedings of certain types of business. Measures of state support to promote overall economic development and sustainable growth.

Positive dynamics of public funding of the agricultural sector gained only in 2000 constant growth to its volumes observed in 2008, when Ukraine gained the status of a member of the World Trade Organization. This year the government allocated through various channels agroindustrial complex 11.2 billion. USD. [2, c. 184].

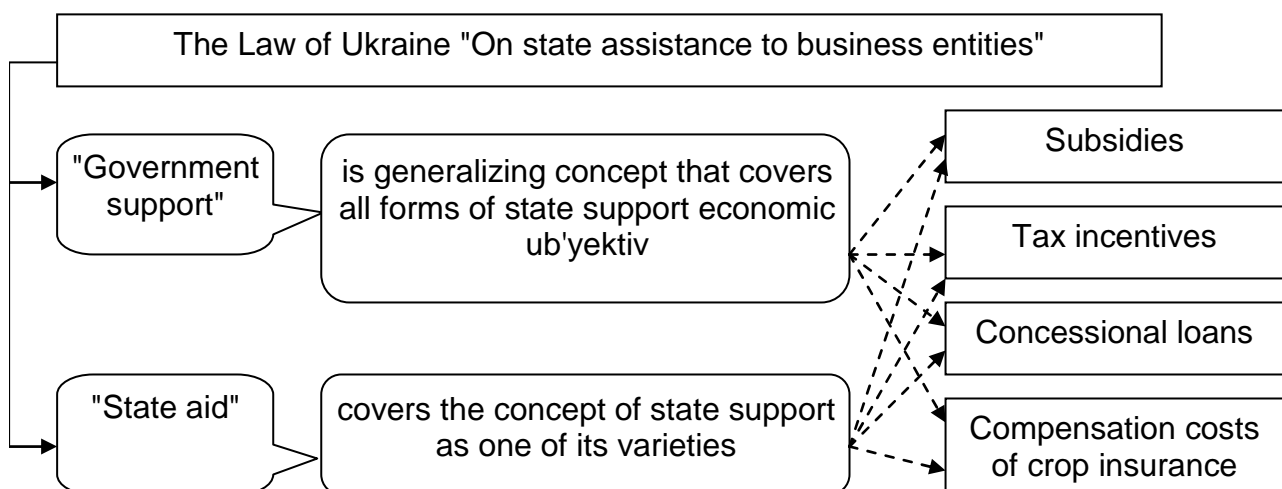


Fig. 2. Structure of farm support

Today the ideology of state support focused on economic pragmatism, resulting in increasing the impact of each budget hryvnia. Agricultural enterprises have a higher rate of return on financial investments due to scale. From this perspective, the current structure is quite clear

allocation of budget financing of agricultural production. However, it does not match the severity of the problem of financial security for different volumes of agricultural enterprises [3]. In world practice, for budget allocation to support agriculture takes into account not only economic, but also social, cultural, historical, ecological aspects. In this context, and based concept of sustainable development of agriculture and rural areas, which dominates the economic and agricultural policies of developed countries. For example, in the US, about 70% of budget subsidies are the smallest in size manufacturing agricultural producers. The data on the actual volume of average annual state support of agriculture in some countries are shown in Table. 1.

Table 1

State financing of agricultural enterprises in developed countries *

| Country | Funding, mln. USD. |
|-------------|--------------------|
| Australia | 450 |
| New Zealand | 210 |
| Canada | 4850 |
| USA | 23679 |
| EU | 92390 |
| Japan | 35472 |

* Calculated according to author [3]

As the data in Fig. 1, the actual volume of annual state support for agriculture in developed countries differ significantly: from 210 in New Zealand to 92 billion. Dollars. US to EU countries. Experience of European agriculture and to ensure the competitiveness of agricultural enterprises in the global market points to the leading role of the state and state support in this process [4].

Today the mechanism of state funding in the agricultural sector Ukraine is able to provide no more than 10-20% of total demand. Hence the constant underfunding of the industry at 80-90% resulting in a significant reduction in the efficiency of use of budgetary funds and does not cause a rapid increase of indicators of the industry [6, c. 3]. Required new effective change in the direction of state financial support agricultural enterprises. In this direction adopted Action Plan for the implementation of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine and central executive bodies whose activities are directed and coordinated by the Cabinet of Ministers of Ukraine (CMU) through the Minister of Agrarian Policy and Food of Ukraine, the Program of CMU and the Coalition Agreement adopted in 2015 [5]. In carrying out reforms to agriculture in 2020 provides for certain changes to agricultural enterprises of the public financial support:

- 1) to June 1, 2017 the development of a new system of taxation to encourage the development of agricultural production;
- 2) improving the system of state support for agricultural production, to ensure transparency (smaller number of programs, clear and unambiguous wording of requirements for applicants) (second quarter 2015);
- 3) government support for farmers, small and medium agricultural producers by providing preferential loans, including long-term to finance projects aimed at production (with a possible further processing), agricultural products, and reduce the cost of insurance premiums (premiums) insurance contracts crops the risk of death (from the first quarter of 2016);
- 4) providing legislative regulation and practical implementation of financial instruments in the markets of agricultural products (agricultural receipts, futures and forward contracts, including those concluded on global commodity and stock markets) (first quarter 2015);
- 5) privatization of state enterprises subordinate to the Agriculture Ministry, in addition to the nature reserve fund of national importance and cultural monuments;
- 6) investment promotion international financial institutions and countries - strategic partners of Ukraine (including the European Union, the USA, China) for projects in agriculture;
- 7) the changing role Agricultural Fund by developing and promoting the adoption of a new version of the Law of Ukraine "On State Support of Agriculture of Ukraine".

Despite the huge potential, Ukraine's agriculture remains inefficient and uncompetitive, and a number of organizational and financial problems - unresolved. Necessary to improve the system

of state regulation and funding of entrepreneurial activity in agriculture, including using the state mainly financial, administrative and not regulatory instruments. State support of agricultural production should focus on innovation and investment development of agricultural enterprises. Public financing of agricultural enterprises in market conditions is an objective necessity.

References:

1. Report on the results of a study of state support of business entities in Ukraine [electronic resource]: Access: www.eupublicprocurement.org.ua
2. Krupski VS Possibilities of state financial support for agriculture in the Ukraine during the economic crisis / VS Krupski // Scientific Herald NLTU Ukraine. - 2009 - Vol. 19.11. - P. 184-188.
3. Mazur AG Public funding of farms / AG Mazur // Economy and management of agribusiness. - 2014. - № 2. - P. 35-39.
4. Maystro S. Fields of state support for the agricultural sector and its impact on competitiveness on the world market [electronic resource]: / SV wizard. - Access: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05msvpsr.pdf>.
5. Reform of Agriculture Project Verkhovna Rada of Ukraine the VIII convocation "Coalition Agreement" 2014 - [electronic resource]. - Access: <http://minagro.gov.ua/node/15654.3>.

Тkachenko O.P.

PhD of economic Sciences, Associate Professor,

Timchenko O.D.

Senior Lecturer

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

MANAGEMENT OF ASSORTMENT PACKAGE TOURS TOURISM BUSINESS ENTERPRISES

Тkachenko O.P.

к.е.н., доцент,

Тімченко О.Д.

старший викладач

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ПАКЕТНИХ ТУРІВ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

In the article the current state of the tourist business in Ukraine, revealed problems of implementation of marketing strategy, reasonable proposals to improve the competitiveness of tourism enterprises based inventory management package tours using matrix BCG.

Key words: *tourist activities, travel agency, marketing strategy, package tour, matrix BCG, management of assortment package tours.*

В статті розглянуто сучасний стан туристичного бізнесу України, розкрито проблеми реалізації маркетингової стратегії, обґрунтовано пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства на основі управління асортиментом пакетних турів з використанням матриці BCG.

Ключові слова: *туристична діяльність, туристичне агентство, маркетингова стратегія, пакетний тур, матриця BCG, управління асортиментом пакетних турів.*

Сучасний стан економіки України під впливом політичної ситуації характеризується некоординованими реформами складових ринкового простору, що негативно впливає на розвиток багатьох суб'єктів ринку і, у великому ступені на розвиток суб'єктів туристичного бізнесу, та послаблює їх здатність до зміцнення конкурентних переваг та взаємного конкурентоспроможного функціонування [1].

В теперішній час спостерігається тенденція наростання кризових явищ в туристичній галузі, обумовлених спектром різноманітних викликів: глобалізація, дезорганізація товарно-грошового обігу, соціально-політичні чинники ще більше загострюють ситуацію. За таких обставин керівництву туристичних підприємств необхідно систематично вивчати ринкову кон'юнктуру з метою прийняття обґрунтованих стратегічних рішень.

Згідно з проведеним дослідженням ринку туристичних послуг України на основі показників за 2004-2013 рр., наша держава володіє значним природним, історико-культурним, рекреаційно-інфраструктурним потенціалом, що зумовлює формуванню

значних конкурентних переваг в пропозиції турпродукту та послуг. Однак, на сьогоднішній день, цей потенціал не достатньо повно розкрито, про це свідчить частка туристичної галузі в структурі ВВП країни, яка протягом останніх років коливається в межах 2,0-2,5 %. До основних перешкод, що гальмують розвиток туристичної сфери в Україні можна віднести економічні, політичні, екологічні, управлінські, соціально-культурні чинники [4].

Протягом останніх років спостерігається тенденція розвитку туристичної сфери України, незважаючи на доволі велику кількість чинників, що негативно впливають на неї. Аналіз динаміки туристичних потоків в нашій державі за 2000-2015 рр. демонструє те, що середньорічний приріст кількості туристів обслугованих суб'єктами туристичної діяльності становить 3,6%, що свідчить про відносно стабільний розвиток галузі туризму в Україні [4].

Функціонуючи на ринку в умовах невизначеності, суб'єкти туристичного бізнесу спрямовують свої зусилля на досягнення визначених цілей як у теперішньому, так і в майбутньому із врахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, а також економічної та соціальної відповідальності. Визначення конкурентного вибору, який дозволяє суб'єктам туристичного бізнесу не просто використовувати поточні можливості, а концентрувати ресурси для вирішення пріоритетних завдань, що забезпечують переваги у суворо визначених та перспективно вигідних напрямках, складають загальну стратегію діяльності.

Надзвичайно важливе місце в стратегічній діяльності суб'єкта господарювання посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири та пошуку засобів реалізації в рамках обраної стратегії.

Сучасні умови ринкового середовища обумовили формування нового маркетингового підходу до вирішення проблем управління виробництвом й реалізацією туристичних послуг. Одним із заходів реалізації маркетингової стратегії для туристичного підприємства є розробка та впровадження методики управління асортиментом пакетних турів.

Світовий досвід свідчить, що процес управління асортиментом пакетних турів у туристичному бізнесі є систематичною діяльністю щодо його вдосконалення та пристосування до вимог ринку з метою отримання максимально можливого прибутку [2]. А найбільш застосовуваними методами якісного аналізу пакетних турів є побудова матриць, оснований на відомій «матриці БКГ» (Boston Consulting Group (BCG)) [3]. У основі матриці Бостона лежить модель життєвого циклу туристичного продукту, відповідно до якої туристичний продукт в своєму розвитку проходить чотири стадії: вихід на ринок (товар-«проблема»), зростання (товар-«зірка»), зрілість (товар-«дійна корова») і спад (товар-«собака»).

Основна ідея використання даної методики, у нашому випадку, полягає у визначенні позиціонування кожного пакетного туру до одного з чотирьох квадрантів матриці. Отже, за допомогою даного аналізу ми можемо визначити, які пакетні тури найбільш популярні, які із них приносять найвищий прибуток, які – володіють найвищими і найнижчими прибутками, а також за отриманими результатами обґрунтувати пропозиції щодо оптимізації асортименту пакетних турів турагентства.

Коефіцієнт популярності пакетного туру та прибуток однієї одиниці пакетного туру становлять основу розробленої нами матриці. Доцільність вибору таких параметрів як критерію оцінки ефективності обумовлена тим, що саме така залежність формує загальну прибутковість туристичного агентства.

Нами було проведено дослідження та аналіз 22 пакетних турів одного з туристичних агентств м. Харкова, за результатами якого здійснено позиціонування реалізованих пакетних турів турагентства за допомогою матриці БКГ (рис. 1).

На основі проведеної структурної характеристики пакетних турів, що були затребувані та реалізовані турагентством, отримано наступні результати:

- пакетні тури, що потрапили до (I) квадранту користуються високою популярністю і приносять великий прибуток агентству;
- пакетні тури (II) квадранту матриці користуються високою популярністю, але приносять низький прибуток;

- пакетні тури (III) квадранту не мають попиту і не приносять прибутку;
- пакетні тури (IV) квадранту приносять досить високий прибуток, але вони користуються меншою популярністю у відмінності від пакетних турів, що позиціонувались у (II) квадранті матриці.

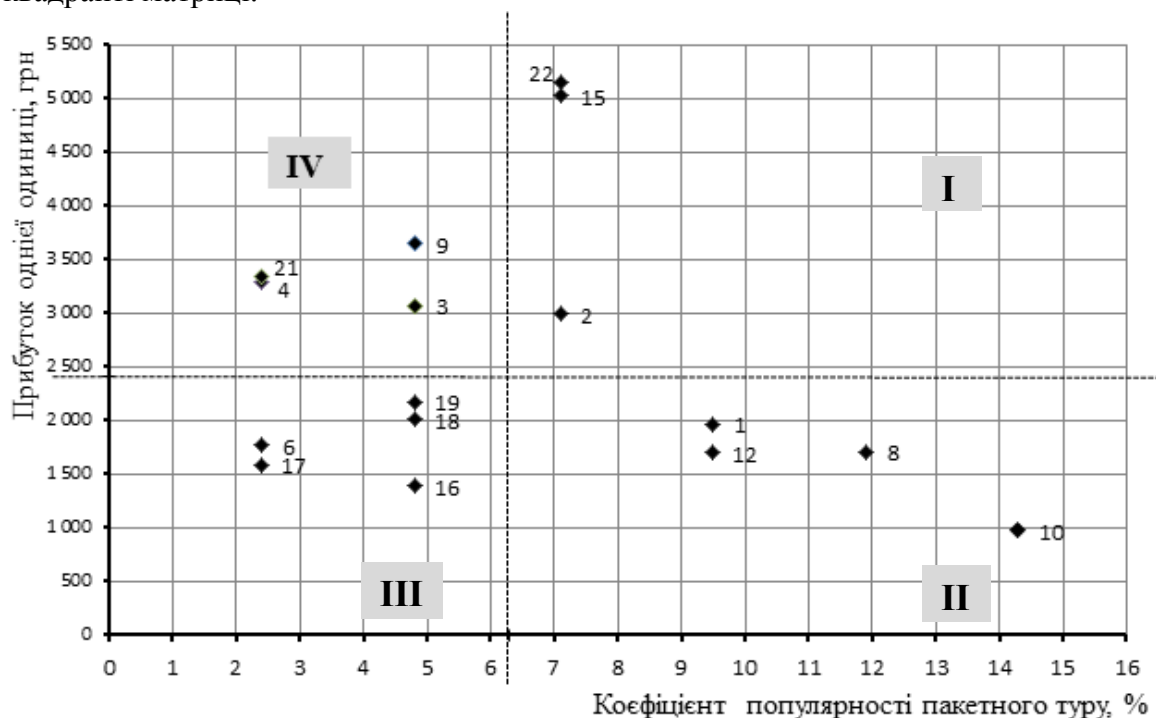


Рис. 1. Позиціонування реалізованих пакетних турів турагентства за допомогою матриці БКГ

Отримані результати дозволяють обґрунтувати пропозиції щодо управління асортиментом пакетних турів:

1. Пакетні тури, що користуються високою популярністю і приносять найбільший прибуток, складають найменшу питому вагу – 13,6 % та потрапляють в I квадрант матриці. Щодо збільшення питомої ваги таких пропозицій, необхідно вжити певних заходів. Для цього необхідно збільшувати попит на представлені пропозиції, а також переглянути собівартість і продажну ціну. Представлені пакетні тури необхідно розвивати, щоб вони зміцнили свої позиції, що також приведе до підвищення прибутковості. Їхні позиції вимагають постійної уваги, оскільки вони можуть перетворитися на «проблему, собаку або дійну корову».

2. Квадрант (II) - «дійна корова» - представлений пакетними турами, що характеризуються високою популярністю і низьким прибутком. Питома вага цих турів складає 18,2 %. Підвищити прибутковість даних позицій можна за рахунок незначного збільшення цін.

3. Позиції «собак» - квадрант III - як правило, приводять до самого гіршого результату і такі пакетні тури зазвичай виключають з пропозицій туристичного агентства. В нашому випадку ми бачимо, що в цей квадрант найбільше потрапили пакетні тури, які вимагають оформлення Шенгенської візи, що ускладнює процедуру оформлення документів і встановлює певні часові обмеження. На нашу думку, з цими позиціями слід і далі працювати, оскільки вони є улюбленими для постійних клієнтів. В свою чергу, введення нових правил, які спрощують отримання Шенгенської візи, приваблять нових клієнтів в майбутньому.

4. Найбільшої уваги вимагає квадрант IV, кількість пакетних турів у якому мають найбільшу питому вагу 36,4%. Відносно цих позицій, перш за все, необхідно звернути увагу на ціну, її обґрунтованість, а також особливості наповнення та специфічні особливості цих пакетних турів, які можуть бути не привабливими для споживачів. Так, наприклад, ціни деяких пакетних турів найвищі серед представлених пропозицій по певній країні, тому

підлягають перегляду з точки зору цінової політики турагентства. Також необхідно перевірити собівартість і наповненість даних пакетних турів. Особливу увагу необхідно звернути на позиції, які були затребувані споживачами, але не були реалізовані. Стосовно них необхідно розробити пропозиції, щодо їх ефективної презентації і активізації продажів. Надані рекомендації сприятимуть підвищенню популярності пакетних турів серед споживачів турагентства.

Оскільки не всі пакетні тури приносять однаковий прибуток і не всі однаково популярні, турагентство повинно чітко уявляти, які пакетні тури необхідно реалізувати перш за все. Кожний пакетний тур повинен мати чітко сформовані специфічні особливості. Також, турагентству необхідно здійснити групування пакетних турів використовуючи просту класифікацію, наприклад пляжний відпочинок, круїзний, маршрутні тури або за місцем призначення, наприклад, Східна Європа, Західна Європа, США та ін.

Таким чином, систематичне проведення аналізу асортименту пакетних турів за матрицею БКГ забезпечить керівництво необхідною інформацією щодо стану тих чи інших позицій, що в свою чергу, дозволить своєчасно приймати обґрунтовані управлінські рішення і в подальшому сформувані специфічні особливості у конкурентній боротьбі.

Література:

1. Бобрицька Н. Д., Кирилова О.В. Маркетингове антикризове управління туристичними підприємствами в сучасних умовах /Н.Д. Бобрицька, О.В. Кирилова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 5 (15). – С. 41-46.
2. Данько Т. П. Количественные методы анализа в маркетинге : монография / Т. П. Данько, И. И. Скоробогатых. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.
3. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія : за ред. С. М. Ілляшенка. Суми: Папірус, 2010. – 624 с.
4. Офіційний сайт Державного агентства України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/>

Fadyeyeva I.G.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine

PROCESS APPROACH TO IMPROVE OPERATIONAL MANAGEMENT SYSTEM OF OIL AND GAS ENTERPRISES OF CORPORATE STRUCTURE

Фадєєва І.Г.,

д.е.н., професор

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НАФТОГАЗОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ КОРПОРАТИВНОЇ СТРУКТУРИ

Improving the management structure of oil and gas enterprises of corporate structure is an actual scientific and applied problem because of the widespread introduction of information technologies and the need to improve the existing control systems because the cost of managing the business segment upstream reaches 30% of the oil cost [1]. In oil and gas companies there are implemented and operates many functionally separate models for economic results and continuing their development. This is a significant obstacle to the conversion of closed control systems with negative and positive feedback based on the process approach to management and designed for high performance technical and economic management of oil and gas.

Keywords: *management, oil and gas company corporate structure, process approach, feedback, performance management, business segment upstream*

Вдосконалення структури системи управління нафтогазовими підприємствами корпоративної структури є актуальною науково-прикладною проблемою у зв'язку з широким впровадженням інформаційних технологій і необхідністю підвищення ефективності існуючих систем управління, оскільки витрати на управління у бізнес-сегменті upstream сягають 30% собівартості видобування нафти [1]. У нафтогазовидобувних компаніях впроваджено і функціонує багато функціонально відокремлених за економічними результатами моделей і продовжується їх розвиток. Це є суттєвою завадою переходу до замкнених систем управління з негативним і позитивним зворотними зв'язками, які ґрунтуються на процесному підході до управління і спрямовані на високу техніко-економічну результативність управління видобутком нафти і газу.

Ключові слова: системи управління, нафтогазові підприємства корпоративної структури, процесний підхід, зворотний зв'язок, результативність управління, бізнес-сегмента *upstream*.

На даний час вітчизняні нафтогазовидобувні підприємства не мають єдиної методології ефективного техніко-економічного управління бізнес-процесами, відсутні ефективні моделі управління корпоративними структурами. Слід зазначити, що для бізнес-сегмента *upstream* характерними є відкритість, складна структура внутрішніх зв'язків, переходи між внутрішніми станами, висока динамічність, наявність керуючих параметрів та випадкових чинників. Це вимагає від підприємств гнучкості, оновлення і здатності адаптуватися до складних і жорстких вимог ринкового середовища.

Дослідженню процесів управління нафтогазовими підприємствами приділяли значну увагу такі науковці як Акопов А.С., Балакіров Ю.А., Палагушкін В.А., Капушак Л.В., Петренко В.П. Вагомий внесок у теорію управління складними економічними системами зробили такі вчені як Томашевський В.М., Шагаєв А.Ф., Пастухова Е.А., Ладанюк А.П.

Згідно М. Хаммера і Дж. Чампі, які одними з перших заявили про необхідність впровадження процесного підходу і перепроєктування діяльності відповідно до вимог сучасної конкурентного середовища, даний підхід передбачає, що: «... компаніям потрібно будувати свою роботу вже не на основі поділу праці по Адаму Сміту. Орієнтація на окремі завдання застаріла в світі сучасних клієнтів, конкуренції і змін. Тепер компанії повинні бути організовані на основі ключових процесів» [2, с. 48]. Відповідно, центральною ланкою в рамках зазначеного підходу є пріоритетність орієнтації на потреби клієнтів. В роботі [3] зазначено, що єдина мета бізнес-процесів - задоволення потреб клієнтів - одержувачів проміжного або кінцевого продукту. Це дозволяє зробити висновок про ключову роль процесного підходу в рамках політики «активного проштовхування», заснованої на тактиці орієнтації на клієнта, що є важливішою умовою, що визначає необхідність процесних нововведень. Базовою категорією, що визначає сутність процесного підходу, є «бізнес-процес». В роботі [3] процес трактується як «... логічний, послідовно-вальний, взаємопов'язаний набір заходів, який споживає ресурси постачальника, створює цінність і видає результат споживачеві» [3, с. 13]. М.Хаммер і Дж.Чампи визначають бізнес-процес «... як комплекс дій, в якому на основі однієї або кількох видів результативних даних створюється цінний для клієнта результат» [2, с. 55]. Провідні російські фахівці в області процесного управління, В.В. Рєпін і В.Г. Еліферов, визначили даний термін наступним чином: «бізнес-процес - стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності (послідовності робіт), яка за певною технологією перетворює входи і виходи, що надають цінність для споживача» [4, с. 23].

Особливе місце в концептуальній моделі управління підприємством на основі процесного підходу займає механізм удосконалення управління, оскільки саме з його допомогою здійснюється зв'язок теоретичних розробок авторів і реальної практики управління підприємствами. Під механізмом управління підприємством розуміється сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільною метою, за допомогою яких здійснюється ув'язка і узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування і розвиток нафтогазового підприємства як соціально-економічної системи. В даній роботі механізм управління розвитком підприємств на основі процесного підходу утворює теоретична база наступних загальнонаукових і часткових підходів до управління: системний; процесний; ситуаційний, аспектний; синергетичний. Ефективне поєднання теоретичних положень синергетичного та процесного підходів визначає авторський підхід до проблеми побудови моделі управління розвитком підприємств на основі процесних інновацій.

Ефективне техніко-економічне управління в умовах ринкових перетворень економіки передбачає отримання прибутку з певними показниками рентабельності шляхом збільшення видобутку (доходів) та (або) зменшення витрат і собівартості нафти і газу (продукції) у всій структурі процесів нафтогазовидобування і на усіх рівнях управління. Для цього необхідно оцінювати частку доходу кожної свердловини у загальному доході та визначати витрати,

віднесені до кожної свердловини за виробничо-технічною структурою та за рівнями управління. Ефективність кожної свердловини в умовах українських реалій визначається багатьма чинниками, які на різних родовищах і підприємствах мають різний ступінь значущості елементів витрат у структурі собівартості видобутих вуглеводнів.

Характер розподілу витрат за свердловинами досить складний і залежить не тільки від режимів роботи кожної свердловини, але й від вмісту води у флюїді, що видобувається, витрат за технологічною структурою, за рівнями управління, а також від співвідношення доходів і витрат технологічних комплексів підприємства.

Оскільки первинний облік витрат на підприємстві ведеться диференційовано за місцями їх виникнення, але формується у бухгалтерських звітах інтегровано, це заважає здійсненню техніко-економічного аналізу ефективності на рівні свердловин, покладів, процесів, цехів і бригад.

Слід зазначити, що джерелами доходів є лише видобувні свердловини, але їх ефективність суттєво різна. Тому аналіз роботи свердловин з урахуванням індивідуальних показників видобутку нафти, прямих і приведених витрат є визначальним для ефективного управління НГВП. Проте на сьогодні у складі АСУП і АСКТП задачі аналізу ефективності роботи свердловин і координування управління не вирішуються [5,6].

Для визначення прибутковості свердловин та їх ранжування на прибуткові, умовно прибуткові і збиткові здійснюється аналіз техніко-економічних показників. Як вхідні техніко-економічні показники, необхідні для здійснення аналізу, оберемо наступні: видобуток нафти з N свердловин, видобуток рідини з N свердловин, видобуток газу з N свердловин, середня обводненість видобутої нафти ($0,0 \div 0,99$); обсяг закачування води у системі підтримання пластового тиску, ціна 1 тонни нафти, ціна 1000 м^3 газу, коефіцієнт утилізації газу, ($0,1 \div 1,0$); фонд експлуатаційних свердловин, амортизація ліцензій, планова відносна рентабельність ($0 \div 2,0$); витрати на енергію для вилучення продукції з пласту, витрати на вплив на пласт у системі підтримання пластового тиску, витрати на збір і транспортування продукції, витрати на технологічну підготовку нафти, витрати на експлуатацію обладнання, відрахування, інші невиробничі витрати, заробітна плата основного виробничого персоналу, зарплата додаткова, цехові витрати, загально-виробничі витрати, виробнича собівартість 1 тонни нафти, виробнича собівартість 1000 м^3 газу.

Прибутковою вважається свердловина з позитивним значенням показника прибутку P_i , перехід від прибуткових свердловин до умовно прибуткових здійснюється за критерієм $P_i \leq 0$; перехід до збиткових свердловин – за критерієм $R_{nak} \leq R_{en}$ (встановлюється у межах $0,0 \div 2,0$), де R_{nak} – накопичене значення рентабельності.

Проте інформація, яка формується у базах даних підприємства, не об'єднана моделями і методиками управління, оптимізацією процесів виробництва по горизонталі, по вертикалі і за техніко-економічними критеріями.

Значимо, що нафтогазовидобувне підприємство містить пов'язані бізнес-процеси:

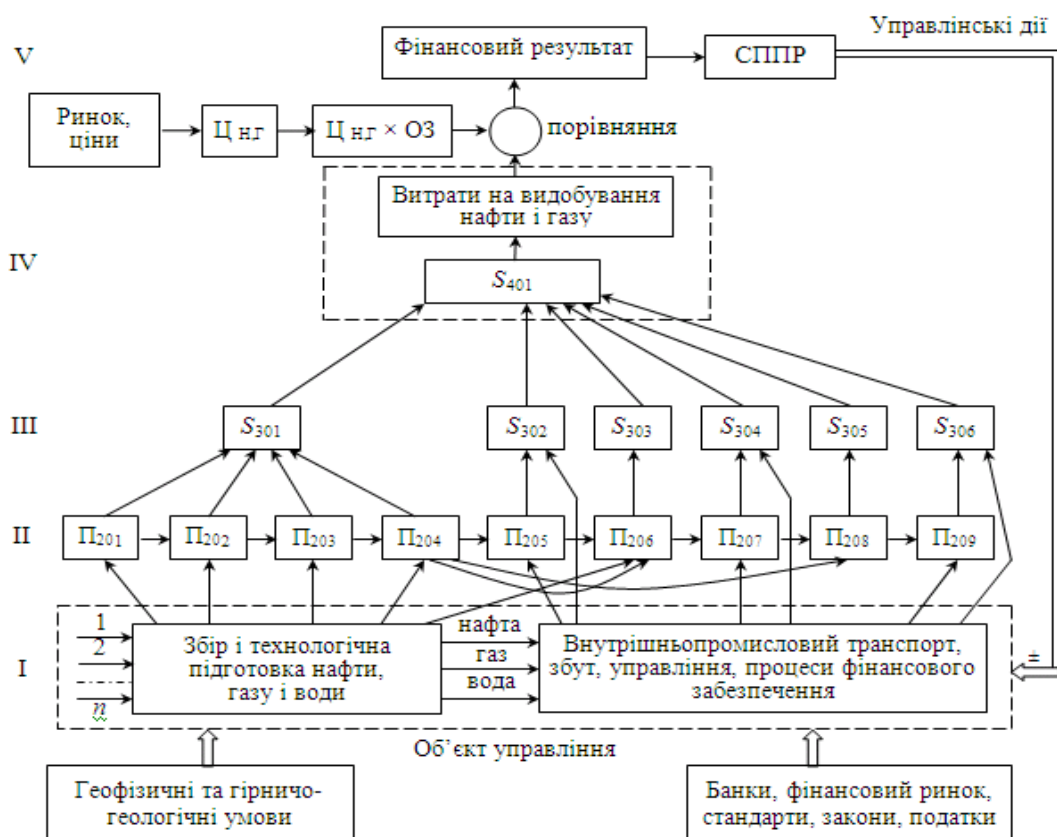
- видобуток і збір вуглеводнів; технологічна підготовка нафти, газу і води; реалізація нафти і газу споживачам. Ці бізнес-процеси розробки родовища вуглеводнів функціонують за певних географічних і гірничо-геологічних умов. Суттєвими обмеженнями є обсяги і режими видобування і відвантажування продукції, обмеження щодо енергії, води, екологічних норм та ін.;

- реалізація нафти, газу, яка залежить від ціни, кількості і графіків постачання, динаміки оплати і т.п. Від ефективності цього бізнес-процесу залежить фінансовий стан компанії;

- фінансове забезпечення виробництва, облік, звітність і аналіз ефективності виробництва. Бізнес-процес регулюється законодавством і корпоративними стандартами;

- розвиток виробництва і усунення розладнань процесів виробництва. Бізнес-процес пов'язаний з ринком обладнання, енергії, матеріалів, робіт, послуг і безпосередньо впливає на собівартість продукції.

Кінцевим завданням є отримання прибутку з необхідними показниками рентабельності, забезпечення перевищення доходів над витратами за інтегральними показниками по підприємству.



i – кількість експлуатаційних свердловин; $C_{н.г.}$ – ціна реалізації одиниці продукції (нафти, газу); СППР – система підтримки прийняття рішень; OZ – обсяг збуту продукції; $S_{201}, S_{202}, S_{203}, S_{204}, S_{205}, S_{206}, S_{207}, S_{208}$ – відповідно підсистеми видобування нафти і газу, збору нафти і газу, нагрівання рідини, технологічної підготовки нафти (сепарація, деємulsionація), перекачування товарної нафти, осушення газу, транспортування газу, технологічної підготовки води; $S_{301}, S_{302}, S_{303}, S_{304}, S_{305}, S_{306}$ – відповідно мінімум витрат на видобування та технологічну підготовку нафти; мінімум витрат на перекачування товарної нафти; мінімум витрат на видобування та технологічну підготовку газу; мінімум витрат на транспортування газу на ГПЗ; мінімум витрат на видобування та технологічну підготовку води мінімум витрат на закачування води у пласт; S_{401} – мінімум виробничої собівартості продукції.

Рис. 1. Ієрархічна структура моделі системи управління НГВП
(сформовано автором)

Перевагами корпоративної інформаційно-управлінської системи, яка ґрунтується на процесному підході до управління є вихід на якісно новий рівень управління і планування діяльності підприємства завдяки впровадженню сучасних інформаційних технологій; можливість планувати виробничі процеси та прогнозувати видобуток нафти і газу; контроль за використанням обладнання; підвищення оперативності і якості роботи кожного підрозділу і кожного співробітника підприємства. Остання перевага забезпечується за рахунок створення і використання системи електронного документообігу, що дає змогу раціонально організувати внутрішні і зовнішні інформаційні потоки; впровадження єдиного інформаційного простору для бізнес-систем і технологічних систем, які входять до інтегрованої інформаційно-управлінської системи; організації чіткого персонального контролю за виконанням наказів і розпоряджень керівництва.

Використання в управлінні розвитком підприємства такого інструменту, як процесні інновації, дозволяє підвищити його виробничо-збутові та організаційно-економічні можливості. Висунуті теоретичні передумови управління підприємством на основі процесного підходу диктують ряд першочергових завдань з метою їх практичної реалізації, а саме:

1. Обґрунтувати ключову роль процесних інновацій у розвитку підприємства.
2. Запропонувати якісно нову концепцію трактування економічної сутності процесного підходу.
3. Проаналізувати сучасний стан інноваційного розвитку нафтогазових підприємств України.
4. Розробити збалансовану систему показників і інтегральний індикатор інноваційної активності підприємств.
6. Розробити модель управління підприємством на основі процесного підходу та запропонувати підхід до оцінки ступеня синергетичного ефекту.

У результаті проведених досліджень, аналізу та декомпозиції загального завдання управління була побудована ієрархічна структура моделі системи управління НГВП на основі процесного підходу (рис. 1) [10, с. 48].

Провівши структурний аналіз моделі, запропоновано розподілити отриману ієрархічну систему на наступні рівні [7, с. 48-49]:

- I – параметри стану об'єкта управління (бізнес-процесів),
- II – бізнес-процеси формування витрат на видобування вуглеводнів, нагрівання рідини, сепарацію нафти від газу, деемульсацію, перекачування товарної нафти, осушення газу, транспортування газу на газопереробний завод, підготовку води і закачування її у пласт, які відбуваються у підсистемах $S_{201} \div S_{208}$;
- III – цільові функції підсистем (бізнес-функцій) – $S_{302} \div S_{306}$;
- IV – цільова функція системи (бізнес-процесу) – S_{401} ;
- V – рівень прийняття управлінських рішень.

З метою створення єдиного підходу при синтезі цільової функції системи S_{401} на основі виокремлених бізнес-процесів, бізнес-функцій, рівнів та параметрів математичних моделей враховано те, що вектор координат стану кожної підсистеми підприємства, що передається на вищий рівень, містить параметри стану підсистем нижніх рівнів.

Таким чином, управління розвитком підприємства на основі процесного підходу - це ітераційний цілеспрямований процес, в завдання якого входить координація змін діяльності підприємства за всіма його напрямками, внаслідок чого досягається синергетичний ефект, що обумовлює тенденції довгострокового стійкого розвитку підприємства. Реалізація розробленої концепції дозволила побудувати ефективну систему управління нафтогазовими підприємствами на основі процесного підходу та розробити ділові пропозиції з метою правового врегулювання процесних інновацій.

Література:

1. Fadyeyeva I.G. Sugeno-Type Modeling of well-drilling self-price / I.G. Fadyeyeva // Научно-технический и практический журнал (Республика Казахстан) Орфлдын гылым жаршысы: Серия: Экономические науки. – 2012. – № 12. – С. 50-59.
2. Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе.: Пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
3. Джеймс Харрингтон, К.С. Эсселинг, Харм Ван Нимвеген: Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация: Пер. с англ. – СПб: АЗБУКА БМикро, 2002. – 342 с.
4. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004.
5. Фадеева И.Г. Принципы построения систем управления процессом формирования затрат предприятий / И.Г. Фадеева // «Современные направления теоретических и прикладных исследований-2007»: междунар. науч.-практ. конф. 15-25 марта 2007 г.: сб. науч. трудов. – Одесса: Черноморье, 2007. – С. 76-79
6. Троянов Т.Ф. Задачи автоматизации управления нефтедобычей на Сахалине / Т.Ф.Троянов // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа: УНН, 1998. – С. 189-194.
7. Фадеева И.Г. Обґрунтування концепції синергичного розвитку нафтогазових корпорацій / И.Г. Фадеева // Materialy VII mezinarodni vedecko-practicka konference [«Vedecky prumysl evropskeho kontinentu-2011»], Dil 8. Ekonomicke vedy: Praha, Publishing Haus “Education and Science”, (Praha, 27.11.2011г.-05.12.2011г.). – Praha. – Str. 43-52
8. Палагушкин В.А. Интеллектуальные системы управления скважинными системами / В.А. Палагушкин // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа: УНИ, 1998. – С. 43-48.

9. Щедрин В.П. Основы развития эффективного управления в нефтедобычи / В.П. Щедрин // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа: УНИ, 1998. – С. 147-151.
10. Фадеева И.Г. Синтез структуры модели эффективного управления нефтегазовидобывающей компанией / И.Г. Фадеева // Экономический часопис-XXI. – 2012. – № 5-6. – С. 46-49.

Franchuk O. P.

Postgraduate (PhD/doctoral Candidate)

O. S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

THE SYSTEM OF MANAGEMENT QUALITY OF TELECOMMUNICATIONS SERVICES

Франчук О.П.

аспірант

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С.Попова,

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

In the article the quality management of telecommunication services and components are considered indicators of quality such as technical and organizational

Key words: *communication, telecommunications, service market, competitiveness, services' quality criteria, community, consumer, quality.*

У статті досліджено управління якістю телекомунікаційними послугами та розглянуто складові показники якості такі як: технічні та організаційні.

Ключові слова: *зв'язок, телекомунікації, ринок послуг, конкурентоспроможність, показники якості послуг, суспільство, споживач, якість.*

У сучасних умовах розвитку телекомунікаційної сфери однією з найважливіших складових ефективності та рентабельності об'єктів телекомунікаційної індустрії являється якість послуг.

Зважаючи на вибір напряму нашого наукового дослідження, вбачаємо доцільно аргументувати власну наукову позицію, яка зумовила вектор дослідження, про те, що здатність телекомунікаційних підприємств досягати своїх цілей, забезпечуючи конкурентоспроможність послуг, визначається реально діючою системою організації й управління, тобто системою управління якістю.

Важлива роль у науковому доробку проблем забезпечення управління якістю належить таким відомим вченим, як Е. Демінг, Б. Карлоффа, Ф. Котлер, М. Мескон, Г. Тагуті, В. Шухарт, Ю. Адлер, Л. Бадалов, А. Вакуленко, С. Ільєнкова, О. Криворучко, М. Круглов, В. Лапидус, В. Мишин, В. Окрепилов, П. Орлов, М. Шаповал, В. Шинкаренко, однак питання якості потребує подальшого дослідження

Актуальність роботи підтверджується загальною тенденцією розвитку сучасного інформаційного суспільства, як нового етапу в розвитку людства, на якому інформаційні та телекомунікаційні технології стають базовими. Саме тому, із наданням якісних телекомунікаційних послуг та якісного обслуговування починається формування потенціалу та подальшого розвитку оператора, збільшення рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних компаній.

В сучасній літературі існують різні трактування поняття якості. Наведемо до прикладу декілька з них.

Якість належить до категорії складних і динамічних понять. Об'єктами, якість яких можна оцінити, є не лише продукція, до категорії якої можуть входити послуги або елементи послуг, але і весь комплекс понять виробничо-збутової сфери [1].

Якість – сукупність характеристик об'єкта (індивідуально описуваний і розглядуваний процес, продукція, організація, або система, будь-яка комбінація з них), що стосується його спроможності задовольнити установлені і завбачувані потреби [1].

Згідно міжнародної організації по стандартизації (стандарт 150 8402), якість - це сукупність властивостей і характеристик послуг, які додають їм здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби.

Дослідник Роглев Х. Й., під поняттям якості розуміє відповідність наданих послуг очікуванім або встановленим стандартам [2].

У руслі дослідження, ми вбачаємо, що якість послуг - це головний показник конкурентоспроможності, який є найголовнішим для інформаційного суспільства в телекомунікаційній сфері.

Якість – це сукупність властивостей, які обумовлюють спроможність послуги задовольняти певні потреби відповідно до її призначення. Якість зв'язку завжди була одним із найважливіших показників у галузі зв'язку, який належить до категорії складних і динамічних понять. Динамічність категорії «якість» полягає в тому, що вимоги щодо якості оцінюваних об'єктів, сподівання стосовно них змінюються надто швидко. Це пов'язане з тим, що потреби споживачів щодо якості послуг та обслуговування збільшуються та швидко змінюються. Споживачі прагнуть користуватися якісною послугою та отримувати якісне обслуговування. Нова фаза розвитку суспільства (інформаційне суспільство) доводить нам, що інформація стає головним товаром у розвитку нового суспільства. Перше, що прагне мати людина, – це якісна інформація [4].

Для визначення рівня якості послуг слід визначити не тільки саму послугу (яка надається споживачу), а й рівень обслуговування. Якість – є єдиним показником, який вказує на придатність послуги для споживача. Споживачу не важливі технічні або організаційні показники якості послуги зв'язку. Йому необхідно використовувати надійну, безперебійну, швидко та доступну послугу, завжди бачити та чути. Узагальнемо основні показники якості послуг зв'язку:

1. надійність;
2. швидкість;
3. доступність;
4. безперебійність.

Ці показники якості поділяються на технічні та організаційні. Технічні є показниками якості послуг, а організаційні – якості обслуговування. До технічних показників належать: доступність, надійність, якість передавання сигналу, безперебійність. До складу організаційних показників входять: якість роботи служби ремонту, зв'язок абонента з адміністрацією, доступність адміністрації тощо [4].

Технічні та організаційні показники пов'язані між собою. Перелік усіх показників якості та їхніх властивостей наведено у міжнародних стандартах контролю за якістю: у системі стандартів ISO ДСТУ серії 9000-2001 «Системи управління якістю. Основні положення та словник», ДСТУ ISO 9004-20014 «Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності». ISO 9011 визначає основні правила та процедури оцінки якості, які здійснюються системою управління якістю [6].

Управління якістю – аспекти виконання функції управління, що визначають політику, цілі і відповідальність у сфері якості, а також здійснюють їх за допомогою таких засобів, як планування якості, оперативне управління якістю, забезпечення якості і поліпшення якості в рамках системи якості [3].

Управління – скоординовані дії щодо спрямування та контролювання діяльності оператора телекомунікацій стосовно якості [7].

Зазвичай управління якістю представлено системою методів та заходів, що здійснюються для задоволення вимог до якості - воно містить у собі види діяльності оперативного характеру, які спрямовані одночасно на управління процесом і усунення причин незадовільного функціонування на відповідних стадіях виробництва послуги зв'язку.

Відповідно до рекомендацій і стандартів чинного законодавства та норм міжнародного досвіду, системи управління, які створюються і функціонують, повинні відповідати таким принципам: – повна самостійність управління операторами власними телекомунікаційними мережами; – координація та моніторинг із центру управління оператора телекомунікацій; – централізоване управління із Національного центру оперативно-технічного управління телекомунікаційними мережами в умовах надзвичайних

ситуацій; – організація міжмережних з'єднань і взаємодія мереж операторів телекомунікацій в повсякденних умовах; – взаємодія центрів управління мережами операторів телекомунікацій з Національним центром оперативно-технічного управління телекомунікаційними мережами в умовах надзвичайних ситуацій [9].

Система управління якістю являє собою погоджену робочу структуру, що функціонує у телекомунікаційній компанії, та має включати ефективні технічні й управлінські методи, що забезпечують найкращі і найбільш практичні способи взаємодії трудових ресурсів телекомунікаційних компаній, його агентів, контрагентів та споживачів телекомунікаційних послуг.

Система якості – сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення управління якістю.

Для управління якістю телекомунікаційних послуг доцільним вбачається формування нормативно-методичної бази для планування, контролю, аналізу, обліку та стимулювання якості праці й обслуговування у сфері телекомунікацій. Сукупність усієї нормативно-методичної бази, нормативно-технічної документації має планомірно перерости в систему стандартизації у сфері телекомунікації та підприємств телекомунікаційної індустрії.

При впровадженні системи управління якістю кожна телекомунікаційна компанія повинна визначити цілі та політику з якості, поставити відповідні завдання із забезпечення стабільного, довгострокового характеру.

Суть створення системи управління якістю – чітке визначення переліку послуг, які надаються населенню, та внутрішніх процесів забезпечення діяльності органів влади, установлення однозначного та прозорого порядку виконання кожного процесу, установлення показників, за якими визначається правильність і якість кожного процесу, а також порядку та послідовності аналізу цих показників, розробка методів поліпшення кожного процесу [9].

Система управління якістю послуг являє собою організаційну структуру з чітким розподілом відповідальності, процедури, процесів та ресурсів, які необхідні для управління якістю телекомунікаційних послуг.

На нашу думку, термін «система управління якістю надання телекомунікаційних послуг» з урахуванням галузевої специфіки та впливу імператив формування якості доцільно викласти як дефініцію у вигляді сукупність управлінських органів і об'єктів управління, взаємопов'язаних методів і засобів по управлінню телекомунікаційними компаніями, що спрямовані на встановлення, забезпечення і підтримку високого рівня якості такого різновиду послуг.

Система управління якістю у сфері телекомунікацій це сталий, постійний процес діяльності, спрямованим на підвищення рівня послуг, удосконалення елементів виробництва та впровадження системи якості. В нашому уявленні система управління якістю, включає в себе усі процеси із проектування, забезпечення та збереження якості телекомунікаційних послуг.

Всі заходи з управління якістю — організаційні, технічні, фінансово-економічні, правові, соціально-психологічні, виховні і т. д. — мають бути об'єднані в єдиний, планово реалізований комплекс.

Різноаспектне правове явище «якість» є комплексним поняттям, що всебічно характеризує ефективність діяльності телекомунікаційних компаній, стиль управління, стратегію, маркетинг і організацію надання послуг, а тому ефективне управління якістю є однією з найбільш актуальних проблем сучасних телекомунікаційних компаній.

Література:

1. Управління якістю інфокомунікаційних послуг: [навч. посіб.] / Є. Г. Борисевич, В. Г. Буряк, І. В. Станкевич, Є. М. Стрельчук. – Одеса: ОНАЗ, 2010. – 272 с.
2. Роглев Х. Й. Основи готельного менеджменту: [навч. посіб.] / Роглев Х. Й. – К : Кондор, 2005. – 408 с..
3. Гранатуров В. М. Управління послугами зв'язку: [навч. посіб.] / В. М. Гранатуров, І. В. Літовченко. – К. : Освіта України, 2010. – 254 с.

4. Колесник К.С. Дослідження показників якості як головного чинника конкурентоспроможності телекомунікаційного оператора:
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201371/86.html>
6. Князева Н. О. Проблеми оцінки та управління якістю послуг в поштовому зв'язку : [моногр]. / Н. О. Князева, О. А. Князева. – Одеса: Фенікс, 2011. – 244 с.
7. ДСТУ 9000-2007 «Системи Управління Якістю. Основні положення та словник». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: document.ua/sistemiupravlinnja-jakisty-osnovni-polozhennja-ta-slovniknor14237.html
8. Денисенко М. П., Формування системи управління якістю послуг у сфері туризму / М. П. Денисенко, Н. М. Терещенко // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 1. – С. 134–138.
9. Вернигор І. Ю. Упровадження системи управління якістю послуг в органах виконавчої влади України: проблеми та шляхи їх розв'язання / І. Ю. Вернигор // Державне управління: теорія та практика. – 2012. – № 2.

Chernyavskaya E.I.

Doctor of Economics, Professor

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

EXTERNAL DETERMINANTS OF DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL OF THE COUNTRY AND REGIONS

Чернявська Є.І.

доктор економічних наук, професор

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ І РЕГІОНІВ

The article analyzes the scientific approaches to the classification of external determinants of the development of labor potential. This study proves that the development of labor potential mainly depends on the specification of ownership of the means of production and the nature of the employment relationship. There are several actual trends in development of labor potential at the level of the national economy and regions, such as shaping employment relations according to principles of social partnership, development business organizations and activation of investment process of enterprises, involvement mechanisms of motivation into the framework of collective labor relations.

Keywords: *labor potential, development of labor potential, socio-economic form, the ownership of means of production, the nature of the employment relationship.*

У статті проаналізовано наукові підходи до класифікації зовнішніх факторів, що визначають розвиток трудового потенціалу. Обґрунтовано, що розвиток трудового потенціалу головним чином залежить від специфікації прав власності на засоби виробництва і характеру трудових відносин. Актуальними напрямками розвитку трудового потенціалу на рівні національної економіки і регіонів є формування характеру трудових відносин за моделлю соціального партнерства, розвиток бізнес організацій та активізація інвестиційного процесу підприємств, включення мотиваційних механізмів в структуру колективних трудових відносин.

Ключові слова: *трудоий потенціал, розвиток трудового потенціалу, соціально-економічна форма, відносини власності на засоби виробництва, характер трудових відносин.*

Актуальність теми. В сучасних умовах ринкової економіки праця виступає одним із вагоміших факторів ефективності виробництва та конкурентоспроможності країни, регіонів. В той же час сама праця є об'єктом впливу різних факторів, які оказують на її розвиток як позитивний, так і негативний вплив, що в свою чергу негативно позначається на добробуті людей, громадян, їх доходах, зайнятості. Але головне, те, що інволюційні процеси в сфері праці, розвитку трудового потенціалу негативно позначаються на ефективності ринкових реформ, становленні нової економічної системи та розвитку України як самостійної незалежної держави. В економічній літературі головна увага приділяється з'ясуванню сутності та змісту поняття «трудоий потенціал». Менше уваги приділяється дослідженню факторів, що визначають ефективний розвиток трудового потенціалу. Дане зумовлює актуальність наукового дослідження та статті.

Аналіз публікацій. В науковій літературі фактори впливу на розвиток трудового потенціалу поділяють на внутрішні і зовнішні, при цьому підкреслюється визначальна роль зовнішніх факторів. Стосовно зовнішніх факторів існує низка класифікацій, але вони не дають чіткої відповіді, які фактори є саме першочерговими у зупинці інволюційних процесів

в сфері праці та визначенні умов прогресивного розвитку трудового потенціалу як на національному, так і регіональному рівнях.

Метою статті є визначення тих факторів, що знімають негативні процеси в сфері праці та забезпечують розвиток трудового потенціалу в країні як на національному, так і регіональних рівнях.

Виклад основного матеріалу. Перш за все відзначимо, що поява поняття трудового потенціалу в економічній літературі відноситься до періоду 70-80-х років минулого століття, коли соціалістична економіка стала перед необхідністю переходу до інтенсивного етапу економічного зростання. В понятті «трудоий потенціал» знайшло відображення нової ролі живої праці, тобто як економічна категорія трудовий потенціал є формою особистого фактору виробництва та його ролі в процесі інтенсивного етапу динаміки виробництва.

Оскільки процес праці здійснюється в формі етапів або фаз, то закономірно трудовий потенціал розглянути за цими етапами. На етапі формування робочої сили підприємств національної економіки та регіонів трудовий потенціал виступає в формі якісно-кількісного складу робочої сили. На етапі здійснення виробництва трудовий потенціал виступає в формі професійно-кваліфікаційної структури працівників, а також в формі показників використання робочого часу з урахуванням неявок робітників, порушень трудової дисципліни, простоїв, плинності кадрів. В узагальненій формі трудовий потенціал на даному етапі відбивається в показниках продуктивності праці та якості продукції. Процес виробництва або праці закінчується виготовленням продукції / наданням послуг. Обсяг та структура виготовленої продукції/ послуг є функцією двох факторів: засобів виробництва і робочої сили. Роль засобів виробництва в умовах суспільної форми власності можна розглядати в якості константи, тоді зміни в обсязі та структурі продукції/ послуг будуть функцією трудового потенціалу. Безсумнівно, в якості ефективності трудового потенціалу необхідно розглядати також показники, що характеризують оплату праці, життєвий рівень працівників. Необхідно констатувати, що в період соціалістичного розвитку управлінська номенклатура не змогла вирішити проблему більш високої продуктивності праці та життєвого рівня працівників. Конструкція суспільного виробництва на підставі суспільної власності на засоби виробництва і жорсткого регулювання зайнятості та рівня доходів виявилася не життєвездатною.

Під розвитком трудового потенціалу ми розуміємо нові характеристики в якості робочої сили, нові знання, компетенції працівників, нові поведінкові риси, що знаходять відображення в якості продукції та підвищенні продуктивності праці.

На розвиток трудового потенціалу оказує вплив низка факторів і перш за все зовнішніх. В науковій літературі автори наводять різноманітні переліки та класифікації зовнішніх факторів розвитку трудового потенціалу. На думку Г.В. Осовської та О.В. Крушельницької розвиток трудового потенціалу визначають три підсистеми факторів: демографічна (стать, вік, сімейний стан); професійно-кваліфікаційна (професійна структура, кваліфікаційний рівень, трудова мобільність, структура зайнятості за галузями і регіонами) та соціально-культурна підсистема (соціальний склад, освітній рівень, тривалість життя, стан здоров'я, міграційна рухливість) [1, с. 39]. Названі фактори, безперечно, відображають та визначають розвиток трудового потенціалу, причому як на національному рівні, так і рівні регіонів. Однак вказані фактори є відображенням більш глибоких основ розвитку економічної системи. Тому як в їх оцінці, так і оцінці розвитку трудового потенціалу необхідно виходити все ж таки із фундаментальних основ соціально-економічної системи.

І.П. Отенко та Л.М. Малярець вважають, що фактори – це « ...агреговані, латентні показники, що безпосередньо не можуть бути спостережені, але які проявляють себе через систему показників» [2, с.122] та пропонують розглядати зовнішніми факторами трудового потенціалу підприємства потенціал ринку та макрооточення [2, с.123]. Даний підхід лежить в площині методології та теорії конкурентних переваг М.Портера. Безперечно, дана методологія може бути застосована до аналізу, визначення факторів, що визначають розвиток трудового потенціалу. Однак даний підхід також не виходить із фундаментальних

основ соціально-економічного розвитку, не враховує інституціональний рівень існування та розвитку економічної системи, включаючи перехід від однієї економічної системи до іншої. Формальний перехід до ринкових відносин в Україні не прийняв форму розширеного відтворення суспільного виробництва, якісне зростання, що і свідчить про серйозні проблеми в системі фундаментальних основ економічної системи, до сукупності яких відносяться і соціально-трудові відносини та розвиток особистого фактору, тобто трудового потенціалу.

Привертає увагу є позиція Л.О. Згалат-Лозинської. Автор підкреслює, що трудовий потенціал – це «...ті можливості індивідів, які вже реалізуються чи можуть бути реалізовані при існуючому в суспільстві рівні розвитку продуктивних сил та соціально-економічних відносин», тобто головними факторами розвитку трудового потенціалу є продуктивні сили і виробничі відносини. На жаль, даний тезис в роботі не розкривається. Більш того, вирішення питань підвищення якості трудового потенціалу автор пов'язує знов-таки з більш поверховими формами та факторами: освітньо-професійними та економіко-мотиваційними [3].

Найбільш розгорнутим підходом до розвитку трудового потенціалу, на наш погляд, є позиція Д.А. Терещенко. Дослідник безпосередньо розглядає проблеми розвитку трудового потенціалу регіону (ТПР), але вони є методологічними принципами аналізу розвитку любого виду трудового потенціалу, в тому числі і трудового потенціалу в загалі. Розвиток ТПР Д.А. Терещенко пов'язує з державним регулюванням, що є однією із функцій державного управління. Автор звертає увагу на необхідність системного характеру державного регулювання розвитку ТПР і виокремлює в ньому дві підсистеми: керівної та керованої. До суб'єктів державного регулювання ТПР належать органи державного, галузевого, територіального та місцевого управління; об'єктом регулювання визначено соціально-економічні та організаційні відносини, що складаються в регіоні з приводу розвитку ресурсів праці. Ці відносини ґрунтуються на економічних і соціальних інтересах людей. Конкретними проявами можуть бути відносини з приводу демографічної поведінки населення регіону, ставлення людей до міграції, професійного самовизначення, мотивації і стимулювання трудової діяльності тощо [4]. Дана позиція, на наш погляд, заслуговує уваги та подальшого розвитку, причому саме в контексті специфіки економічної системи, її соціально-економічної форми, тобто виробничих відносин.

В системі виробничих відносин базовими елементами є відносини власності на засоби виробництва і відносини з приводу послуг праці, тобто трудові або соціально-трудові відносини. За умов широкої системи специфікації прав власності, їх захисту та цільового використання, що притаманно сучасній ринковій економіці, домінуюча роль у розвитку економічної системи переходить до трудових відносин. Причому, як доводить практика розвинутих країн, ефективність соціально-економічного розвитку передбачає, по-перше, необхідність проведення удосконалення та регулювання трудових відносин за параметрами моделі соціального партнерства; по-друге, регулювання розвитку трудових відносин, людського капіталу повинно здійснюватися в контексті розвитку форм зайнятості, економічних організацій та змісту праці як відображення розвитку науково-технічного прогресу та організаційної структури виробництва.

Теорія і практика доводять, що виробничі відносини, в тому числі і трудові відносини, у своєму розвитку відстають від динаміки процесу праці, продуктивних сил. Спочатку це створює застояні явища у розвитку організації та процесу праці, розвитку факторів виробництва, а потім набувають силу деструктивні та кризові явища, що відображається перш за все у неефективному використанні ресурсів, «старінні» структури виробництва та управління, гальмуванні науково-технічного прогресу, погіршенні умов розвитку діяльності та рівня життя. Деструктивні явища в системі розвитку трудового потенціалу мають множину форм, серед яких головними є:

1. Низька ефективність організації та праці управлінців, особливо тих, хто отримав назву «номенклатура».

2. Падіння дисципліни праці, плинність кадрів і, як наслідок, зниження ефективності праці робітників, підприємств, народного господарства в цілому.

3. Падіння престижу складної, кваліфікованої праці.

4. «Застійні» явища у змісті праці, що відображає відсутність стимулів у підприємств до втілення у виробничий процес досягнень науково-технічного прогресу.

5. Наростання опортуністичної поведінки працівників, особливо у формі пасивності, байдужості до якості і результатів праці, в загалі до праці, позитивної трудової поведінки.

Деструктивні, кризові явища свідчать про конфлікт інтересів і необхідність проведення у суспільстві реформ, реформуванні виробничих, трудових відносин. Оскільки організаційними формами виробничих відносин є інститути, то проведення реформ має характер змін в системі інститутів. Теоретично – питання не так і складне. Практично – дуже складне, оскільки воно зачіпає інтереси провладних сил.

Поняття інституту в науковій літературі сьогодні дискусійне. Проте більшість авторів погоджується за необхідне виокремлювати в його структурі такі компоненти: 1) духовні позиції учасників (система пануючих у суспільстві духовних цінностей, ідей, поглядів, концепцій і т.д.), на підставі котрих у реальному житті, економічній діяльності діють (чи не діють) люди, суб'єкти відносин; 2) економічні організації, в формі яких зорганізується економічна діяльність людей; 3) правила в широкому сенсі, що включають види та форми зайнятості, норми оцінки праці, напрями розвитку соціуму і трудового потенціалу суспільства, регіонів, психологічні форми взаємин між керівниками і працівниками й т.д.

Обговорення в суспільстві, соціологічні дослідження дозволяють достатньо чітко виявити погляди більшої частини громадян, їх готовність до перетворень, несення відповідальності. Укладання угод і договорів як форм балансу інтересів учасників економічної діяльності та розвитку соціуму на підставі наукових розробок на рівні суспільства, регіонів, підприємств є тією організаційною формою, що забезпечує подальший прогресивний розвиток країни, регіонів, трудового потенціалу. Сьогодні практика ринкових реформ, яка обрана політичною номенклатурою в якості подолання кризових явищ соціалістичного розвитку, не вирішила поставлених завдань. Більш того, соціально-економічна ситуація стала більш гіршою. Тому реформи потребують продовження, причому в контексті зняття гальм в розвитку виробництва і перш за все на рівні розвитку трудового потенціалу як на рівні країни, так і регіонів. Таким напрямом, на наш погляд, є:

1. Необхідно на законодавчому рівні признати товарний характер робочої сили і встановити відповідні стандарти в оцінці та мотивації праці. На більшості підприємств мотиваційні механізми, як матеріальні, так і нематеріальні, взагалі не працюють. Низька заробітна плата порушує закони відтворення робочої сили, її удосконалення та розвиток. До того ж низька заробітна плата – це обмежений попит на товарних ринках, що веде до гальмування розвитку національного виробництва. В обґрунтуванні ситуації з заробітною платою часто лунають дві тези: 1) в Україні низька продуктивність праці; 2) пропозиція праці перевищує попит, тому ціна рівноваги на робочу силу необхідно є нижчою за її вартість.

Стосовно першої тези відмітимо, що продаж-купівля робочої сили здійснюється на ринку і тому продуктивність праці ніякого відношення до ціни робочої сили не має. Продуктивність праці безпосередньо залежить від продуктивності засобів виробництва. У порівнянні з соціалістичним періодом продуктивність стала більш низькою, що свідчить про помилковий характер ринкових реформ та неправильні моделі розвитку приватної власності на засоби виробництва. Стосовно другої тези треба згадати, що практикою розвинутих країн доведено, що ринок праці, трудові відносини повинні розвиватися в рамках моделей регулювання. Інше приводить до антагонізму відносин, розвитку революційних процесів, виникненню деструктивних явищ у розвитку і трудового потенціалу, і економіки, і соціуму.

2. Щоб жити, людині потрібні матеріальні блага. Вони не падають з неба. Людина повинна їх створити. Зайнятість забезпечує людину необхідними ресурсами для життя і

визначає умови потенціалу праці та духовного розвитку. Оскільки людина живе в соціумі, то соціум в особі вищих посадових осіб повинен нести реальну відповідальність за кількість і якість робочих місць, стан ринку праці. В Україні ринкові реформи, за мету яких було визнано підвищення життєвого рівня членів суспільства, проводились на підставі приватизації державних підприємств, а не створення умов для розвитку економічних організацій. Наслідком цього стало закриття низки підприємств, скорочення робочих місць, панування ринків праці обмеженого попиту на робочу силу. Дану ситуацію можна виправити через усунення проблем в інкорпоруванні та розвитку малого підприємництва. До того ж на підставі системи податків держава може і повинна створити повинна створити стимули до активізації інвестиційних процесів на вітчизняних підприємствах [5].

3. Характер трудових відносин повинен формуватися за моделлю соціального партнерства. В Україні в 2010 році було прийнято Закон України «Про соціальний діалог в Україні», але він не забезпечує характер трудових відносин, що потрібен для прогресивного розвитку соціуму та економіки. Закон має суто формальний характер. Тому потрібне його удосконалення, наповнення нормами, що, по-перше, відбивають товарний характер робочої сили (мінімальна заробітна плата повинна відбивати умови відтворення робочої сили людини, тобто включати витрати на придбання не тільки матеріальних благ, але й на задоволення суспільних потреб і розвиток духовної компоненти); по-друге, в контексті відродження економіки забезпечують баланс інтересів найманої робочої сили, підприємців та державних чиновників, номенклатури; по-третє, соціальний діалог визнати організаційною формою узгодження інтересів суб'єктів економічної діяльності та стратегією розвитку національної економіки, трудового потенціалу.

Висновки. Трудовий потенціал є специфічною формою робочої сили в умовах інтенсивного шляху відтворення. В Україні трудовий потенціал як на рівні країни, так і регіонів знаходиться в кризовому стані. Подолання інволюційних процесів та створення умов для розвитку трудового потенціалу лежить в площині продовження ринкових реформ, забезпечення характеру трудових відносин на підставі моделі соціального партнерства, вирішення проблеми інкорпорування та розвитку малого підприємництва, активізації інвестиційної політики вітчизняних підприємств та включення мотиваційних механізмів.

Література:

1. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами/ Г.В. Осовська, О.В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – 508 с.
2. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия: монография /И.П. Отенко, Л.М. Малярец. – Харьков: ХГЭУ, 2003. – 220с.
3. Згалат-Лозинська Л.О. Економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу за умов формування ринкових відносин: Автореф. дис. канд. економ. наук: 08. 02. 03. [Електронний ресурс] – Режим доступу: diswww.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...
4. Терещенко Д.А. Система державного регулювання розвитку трудового потенціалу регіону: теоретико-методологічний аспект. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/...2/.../02.pdf
5. Чернявська Є.І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки: монографія / Є.І. Чернявська. — Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2004. — 264 с.

Shenderivska L.P.

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute», Ukraine

ECONOMIC ESSENCE OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Шендерівська Л.П.

НТУ України «Київський політехнічний інститут», Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

The approaches to defining the essence of the development of enterprise, the content of the main types of development of enterprise are considered.

Keywords: *development, changes, efficiency, competitiveness, investment, innovations, quality of products, rigidity*

Розглянуті підходи до визначення сутності розвитку підприємства, розкрито зміст основних видів розвитку підприємства.

Ключові слова: *розвиток, зміни, ефективність, конкурентоздатність, інвестиції, інновації, якість продукції, стійкість*

Підприємство є основною ланкою галузей економіки, оскільки на мікрорівні формується організаційна структура, структура управління і відповідно створюється продукція і надаються послуги. Ефективність діяльності підприємств залежить від багатьох факторів, таких як рівень конкурентоздатності, якості продукції, інноваційної діяльності підприємств, нових організаційних форм.

Будь-яке підприємство є об'єктом управління і в сучасних умовах має свої цілі, пов'язані з його розвитком, в тому числі, стратегічні. Аналіз наукових основ управління розвитком підприємств показав, що розвиток підприємств є складним поняттям і з одного боку – це процес, з іншого боку – результат змін.

Об'єктом розвитку в економіці може бути галузь, підприємство, тому розвиток розглядають на макро- і мікрорівнях. Так, на макрорівні розвиток визначається як процес структурних змін в економіці, спричинений коливаннями в співвідношеннях між споживанням та інвестиціями, внаслідок чого відбувається зміна валового національного продукту і доходу на душу населення [1, с. 793].

Розвиток на мікрорівні пов'язаний з теорією життєвого циклу підприємства, згідно з якою розвиток визначається як зміна станів підприємства, а саме, економічного зростання і економічного спаду [1, с. 793].

Розвиток, на думку деяких вчених-економістів [2, с. 77], пов'язаний зі зміною відкритої системи в просторі і часі, який характеризується визначенням нових глобальних цілей, формуванням нової стратегії розвитку. Тобто, розвитку як процесу притаманна часова і просторова визначеність, зміна цілей, економічного стану підприємства, розвиток пов'язаний зі стратегією підприємства. Деякі вчені [3] розглядають розвиток одночасно як процес і результат змін, такий підхід більш повно розкриває сутність цієї категорії. Процес змін – це послідовність дій, які призводять до зміни стану системи, а результат змін – це досягнутий новий стан. З філософської точки зору, щоб зміни можна визнати розвитком, мають дотримуватися такі умови: незворотність, спрямованість, закономірність [4, с. 555]. Незворотність полягає в тому, що підприємство змінюється в процесі свого функціонування, порівнюючи з первинним його станом і умовами. Спрямованість означає, що зміни відбуваються в певному напрямі, впливають на конкретний об'єкт – структурний підрозділ, підприємство, функції. Закономірність змін пояснюється причинно-наслідковими зв'язками між факторами і результатами, що актуалізує застосування ситуаційного підходу в управлінні розвитком підприємства. Зміни, які відбуваються на підприємстві, визначають як організаційні зміни, що пов'язані з освоєнням інновацій, нових методів управління, стратегій [3]. Розвиток пов'язаний зі стійкістю системи як здатністю переходити до нового стану, зберігаючи при цьому свою цілісність [5], тобто підприємство якісно змінюється, водночас зберігається його функціональність.

В науковій літературі найбільш поширене трактування категорії розвитку як процесу кількісно-якісних змін в системі, що призводять до підвищення її адаптивності до зовнішнього середовища й ефективності функціонування. Розвиток передбачає удосконалення в системі, які необхідні як для підвищення результатів діяльності, так і для забезпечення існування підприємства в середовищі, яке постійно змінюється, він визначається не лише кількісними, якісними, але і структурними змінами, оскільки накопичення кількісних змін спричиняє перехід до нового якісного стану, структурних перетворень, які також призводять до виникнення нових якісних характеристик економічної системи.

На основі аналізу категорії розвитку нами визначені такі основні види розвитку: економічний, інвестиційний, еволюційний, саморозвиток, соціальний, екологічний, сталий.

Ефективність діяльності підприємств пов'язана і залежить від рівня економічного розвитку. Ефективність – це міра перевищення результатів діяльності, порівнюючи з

витратами або ресурсами. Джерелом економічного росту підприємства є насамперед якісні зміни [4]. В умовах загострення конкуренції економічний ріст забезпечується за умови постійного удосконалення управління, максимального використання внутрішніх та ринкових можливостей, на основі впровадження інновацій, підвищення якості продукції, зменшення витрат на виробництво і зменшення підприємницьких ризиків. Рівень економічного розвитку може бути визначений за показниками рентабельності, прибутку, доходу, частки підприємства на ринку, ринкової вартості підприємства тощо.

Другий вид – інвестиційний розвиток – характеризується як зміни в структурі джерел фінансування та напрямках їх використання, внаслідок яких змінюється економічний стан підприємства. На інвестиційну привабливість підприємства впливають його економічний стан, інноваційна активність, перспективи розвитку галузі. Інвестиційний розвиток передбачає фінансування інновацій, а інновації – основна форма інвестицій, тому створюються нові умови для здійснення та розширення діяльності підприємств [6]. Інвестиції в інновації характеризуються високим рівнем ризику, водночас сприяють отриманню підприємством конкурентних переваг, збільшенню прибутку. Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», джерелами інвестицій є власні фінансові ресурси, позикові і залучені фінансові кошти, бюджетні асигнування, безоплатні внески, але фактично основним джерелом інвестицій підприємств є власні фінансові ресурси. Дефіцит власних ресурсів, висока ціна позикових коштів, значний рівень підприємницьких ризиків уповільнюють темпи інвестиційного розвитку підприємств.

Еволюційний розвиток, як вид, пов'язаний з адаптацією до змін у зовнішньому середовищі шляхом ефективного розміщення ресурсів, створення гнучкого виробництва, а революційний розвиток пов'язують зі зміною ділового середовища на основі інновацій [5, с. 25]. Для забезпечення тривалого життєвого циклу підприємства необхідним є постійний пошук напрямів його розвитку та економічного росту, які пов'язані з еволюційними та революційними змінами.

В економічній літературі обґрунтовують поняття саморозвитку [7], який, як вид, відбувається на основі самоорганізації, саморегулювання підприємства як системи, а керований розвиток передбачає застосування комплексу функцій управління для спрямування розвитку. Для підприємств характерне поєднання саморозвитку та керованого розвитку, тобто виникає необхідність збалансування зовнішнього і внутрішнього управління [7].

П'ятий вид – соціальний розвиток – має важливе значення для економічного зростання підприємства і характеризується необхідністю мотивації праці, організації праці, створення умов праці, розвитку інфраструктури підприємства. Соціальний розвиток потребує насамперед певного рівня кваліфікації працівників, надання соціальної захищеності, що формує корпоративну культуру, усе це орієнтовано на досягнення цілей ефективного розвитку підприємства. Соціальний розвиток підприємства може бути визначений на макрорівні, зокрема, за показником кількості створених робочих місць.

Екологічний розвиток – дуже важливий вид розвитку, що пов'язаний з охороною навколишнього середовища і має важливе значення як для якості продукції, так і її конкурентоздатності в сучасних умовах.

Управління екологічним розвитком – це питання державних органів управління на основі нормативно-правової бази країни. На поліграфічних підприємствах екологічний розвиток пов'язаний із особливостями виробництва – це використання у виробничому процесі токсичних матеріалів, наявність відходів, які потребують вторинної переробки, підвищені вимоги до безпеки ряду поліграфічних товарів, зокрема, видань для дітей, шкільних зошитів, упаковки для харчових продуктів тощо. Підвищенню рівня екологічного розвитку сприяє впровадження міжнародних стандартів якості продукції, використання ресурсозаощаджувальних технологій, утилізація відходів.

Певний інтерес представляє такий вид – сталий розвиток, він інтегрує соціальний, економічний, екологічний розвиток. Сталий розвиток деякі вчені-економісти [2] визначають

як процес змін, при якому забезпечується збалансування технологічного розвитку із соціальним добробутом та екологічною рівновагою, розподіл капіталовкладень з урахуванням гармонійної експлуатації ресурсів, в результаті чого підвищується цінність поточного і майбутнього потенціалу розвитку. Сталий розвиток передбачає економічне зростання з урахуванням збереження довкілля і забезпечується завдяки використанню творчого потенціалу усіх членів суспільства [2], тобто сталий розвиток підприємства потребує збалансованого удосконалення усіх підсистем підприємства, що необхідно враховувати в процесі управління розвитком. Поняття сталого розвитку може бути застосоване до усіх проаналізованих видів розвитку в розумінні збереження стабільних темпів змін.

Розвиток підприємств має важливе значення на різних рівнях економіки, а саме, на мікрорівні розвиток підприємств сприяє раціоналізації використання ресурсів, на мезорівні забезпечує рівномірний доступ до товарів і послуг за регіонами, на макрорівні створює умови для підвищення інвестиційної привабливості, конкурентоздатності країни. Особливого значення набуває розвиток підприємств залежно від їх галузевої приналежності. В сучасних умовах, що характеризуються високими темпами оновлення інформації, збільшенням її обсягів та ролі для розвитку суспільства, зростанням ризику поширення необ'єктивної інформації актуалізується необхідність якісних змін на підприємствах видавничої і поліграфічної галузей.

Як показав аналіз, розвиток підприємства пов'язаний насамперед з якісними змінами, що забезпечують його функціонування при різних станах зовнішнього і внутрішнього середовищ, підвищення конкурентоздатності та показників ефективності діяльності.

Література:

1. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия [Текст] / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – Санкт-Петербург, 2002. – 880 с.
2. Раєвнева О. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки [Текст] : монографія / О. В. Раєвнева, І. В. Чанкіна. – Харків : ІНЖЕК, 2013. – 264 с.
3. Ареф'єва О. В. Корпоративне управління: еволюція, становлення, розвиток [Текст] : монографія / О. В. Ареф'єва, Н. В. Васюткіна. – Київ : Ліра-К, 2013. – 180 с.
4. Філософський енциклопедичний словник [Текст] / за ред. В. І. Шинкарука. – Київ : Абрис, 2002. – 742 с.
5. Шандова Н. В. Методологія та практика управління стійким розвитком промислових підприємств [Текст] : монографія / Н. В. Шандова. – Херсон : Вишемирський В. С. [вид.], 2014. – 424 с.
6. Управління інноваційним розвитком підприємства [Текст] : монографія / В. Г. Федоренко, Л. І. Федулова, П. І. Безус [та ін.] ; за заг. ред. В. Г. Федоренко, Л. І. Федулової. – Київ : ДКС центр, 2014. – 346 с.
7. Лазарев В. Н. Управление стратегическим развитием предприятия: теоретико-методологический аспект [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Лазарев Владимир Николаевич. – Самара, 2009. – 334 с.

Shinkar S.M.

PhD, Associate Professor,

Smirnova P.V.

PhD, Associate Professor,

Bugrimenko R.M.

PhD, Associate Professor,

Kharkov State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

CURRENT STATUS AND TRENDS IN RETAIL UKRAINE

Шинкар С.М.

к.е.н., доцент,

Смірнова П.В.

к.е.н., доцент,

Бугріменко Р.М.

к.е.н., доцент,

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

The article deals with current trends in retail Ukraine. The analysis of volume, structure and dynamics of retail turnover by region of Ukraine. Regions of Ukraine revealed that the most-more influenced the trends of domestic retailers.

Keywords: retail, retail turnover.

В статті розглянуто сучасні тенденції розвитку роздрібної торгівлі України. Проведено аналіз обсягу, структури та динаміки роздрібного товарообороту за регіонами України. Виявлено регіони України, які найбільш вплинули на тенденції розвитку вітчизняної роздрібної торгівлі.

Ключові слова: роздрібна торгівля, роздрібний товарооборот.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин одним з найважливіших чинників підтримки позитивної економічної динаміки виступає розвиток внутрішньої торгівлі. Серед сегментів внутрішньої торгівлі, що безпосередньо беруть участь у забезпеченні сталості розвитку та підтримці соціальної безпеки доцільно виділити роздрібну торгівлю. Роздрібна торгівля є тією невід'ємною частиною національної економіки, яка свідчить про економічне зростання через динаміку споживчих витрат.

Основним показником розвитку роздрібної торгівлі є роздрібний товарообіг. Аналіз стану та динаміки розвитку товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України було здійснено на основі офіційних даних Державної служби статистики України [1-2].

Розглядаючи загальні тенденції розвитку роздрібного товарообороту за 2000 – 2013 роки (табл.1), можна зазначити, що протягом досліджуваного періоду загальний роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі стрімко зріс, і мав від'ємний темп приросту лише у 2009 р. (-5,8%). Ця регресія є адекватним відображенням світової фінансової кризи. Загалом за останні тринадцять років обсяг роздрібної торгівлі через торговельну мережу в Україні збільшився майже у 15,1 рази при середньорічному темпі зростання на рівні 26,7%. Аналогічну спрямованість мав і його фізичний обсяг, але темпи зростання були повільнішими.

Розглянемо структуру роздрібного товарообороту за регіонами України (табл. 2).

На нашу думку, розвиток роздрібної торгівлі в регіонах носить нерівномірний характер. Протягом досліджуваного періоду найбільшу питому вагу у формуванні роздрібного товарообороту займає м. Київ. Це пов'язано з тим, що саме в столиці формуються основні зв'язки на макрорівні між виробництвом та споживанням основної продукції, що виробляється в Україні. Протягом досліджуваного періоду питома вага роздрібного товарообороту, що було здійснено у м. Київ, підвищилася з 14,3% до 18,41%, незважаючи на деяке зниження в середині цього періоду.

Таблиця 1

Аналіз стану та динаміки розвитку товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України за період з 2000 по 2013 рр.

| Показник | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Роздрібний товарооборот, млн грн | 28757 | 34417 | 39691 | 49994 | 67556 | 94332 | 129952 | 178233 | 243898 | 230955 | 280890 | 350059 | 405114 | 433081 |
| Темпи зміни, ланцюгові, % | 129,8 | 119,7 | 115,3 | 126,0 | 135,1 | 139,6 | 137,8 | 137,2 | 136,8 | 94,2 | 121,6 | 124,6 | 115,7 | 106,9 |
| Фізичний обсяг РТО, млн грн | 10390,1 | 11720,2 | 13597,8 | 15829,5 | 19047,3 | 24113,1 | 29765,5 | 35012,2 | 39175,3 | 32876,0 | 33533,5 | 35444,9 | 38670,4 | 43426,9 |
| Темпи зміни, ланцюгові, % | 103,2 | 112,8 | 116,0 | 116,4 | 120,3 | 126,6 | 123,4 | 117,6 | 111,9 | 83,9 | 102,3 | 105,7 | 109,1 | 112,3 |
| Частка прод. товарів в РТО, % | 51,9 | 50,4 | 48,0 | 45,6 | 43,9 | 41,6 | 38,2 | 35,3 | 34,4 | 40,0 | 39,5 | 38,9 | 40,2 | 41,1 |
| Частка непрод. товарів в РТО, % | 48,1 | 49,6 | 52,0 | 54,4 | 56,1 | 58,4 | 61,8 | 64,7 | 65,6 | 60,0 | 60,5 | 61,1 | 59,8 | 58,9 |
| Роздрібний товарооборот на 1 особу, грн | 584,8 | 706,9 | 822,9 | 1045,6 | 1423,7 | 2002,6 | 2777,5 | 3832,2 | 5338 | 5015 | 6123 | 7659 | 8885 | 9520 |
| Темпи зміни, ланцюгові, % | 131,1 | 120,9 | 116,4 | 127,1 | 136,2 | 140,7 | 138,7 | 138,0 | 139,2 | 94,0 | 122,1 | 125,1 | 116,0 | 107,1 |
| Фізичний обсяг РТО на 1 особу, грн. | 211,3 | 240,7 | 281,9 | 331,1 | 401,4 | 511,9 | 636,2 | 752,8 | 846,9 | 713,9 | 755,9 | 870,3 | 976,3 | 997,1 |
| Темпи зміни, ланцюгові, % | 104,2 | 113,9 | 117,1 | 117,4 | 121,2 | 127,5 | 124,3 | 118,3 | 112,5 | 84,3 | 105,9 | 115,1 | 112,2 | 102,1 |

Друге місце в структурі роздрібного товарообороту України протягом досліджуваного періоду займає Донецька область. Проте протягом всього періоду мають місце деякі коливання розміру питомої ваги Донецької області в структурі роздрібного товарообороту України.

Таблиця 2

Структура роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі за регіонами України у 2000-2013 роках

| Регіони | 2000 | 2001 | 2002 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| АР Крим | 3,29 | 3,53 | 3,56 | 3,66 | 3,67 | 3,65 | 3,62 | 3,67 | 4,08 | 4,20 |
| Вінницька | 2,76 | 2,73 | 2,56 | 2,38 | 2,17 | 2,02 | 2,02 | 2,09 | 2,05 | 2,02 |
| Волинська | 2,00 | 1,99 | 2,00 | 1,94 | 1,74 | 1,68 | 1,68 | 1,69 | 1,77 | 1,89 |
| Дніпропетровська | 8,28 | 8,12 | 8,71 | 8,87 | 9,05 | 8,73 | 8,82 | 8,54 | 8,65 | 8,71 |
| Донецька | 9,12 | 9,07 | 8,60 | 8,34 | 9,00 | 8,62 | 9,06 | 8,95 | 9,29 | 9,27 |
| Житомирська | 2,37 | 2,21 | 2,13 | 1,88 | 1,76 | 1,79 | 1,79 | 1,88 | 1,78 | 1,83 |
| Закарпатська | 2,59 | 2,64 | 2,71 | 2,83 | 2,15 | 2,13 | 2,13 | 2,14 | 1,90 | 1,87 |
| Запорізька | 4,78 | 4,48 | 4,34 | 4,11 | 3,77 | 3,65 | 3,82 | 3,82 | 3,95 | 3,94 |
| Івано-Франківська | 2,04 | 1,92 | 1,81 | 1,66 | 1,83 | 1,84 | 1,73 | 1,82 | 1,75 | 1,74 |
| Київська | 3,52 | 3,55 | 3,65 | 3,20 | 3,99 | 4,33 | 4,35 | 4,67 | 5,13 | 5,20 |
| Кіровоградська | 1,75 | 1,84 | 1,82 | 1,55 | 1,59 | 1,57 | 1,58 | 1,52 | 1,53 | 1,51 |
| Луганська | 3,55 | 3,28 | 3,27 | 2,93 | 3,16 | 3,09 | 3,25 | 3,26 | 3,50 | 3,45 |
| Львівська | 6,33 | 5,97 | 6,19 | 5,86 | 5,20 | 5,62 | 5,35 | 5,19 | 4,86 | 4,57 |
| Миколаївська | 1,98 | 2,09 | 2,14 | 1,87 | 2,15 | 2,09 | 2,03 | 2,05 | 2,05 | 2,05 |
| Одеська | 3,87 | 4,04 | 4,65 | 5,48 | 5,74 | 6,43 | 6,41 | 6,51 | 6,65 | 6,67 |
| Полтавська | 3,70 | 3,55 | 3,25 | 2,67 | 2,72 | 2,62 | 2,57 | 2,59 | 2,58 | 2,51 |
| Рівненська | 1,65 | 1,77 | 2,05 | 1,74 | 1,56 | 1,64 | 1,56 | 1,58 | 1,54 | 1,54 |
| Сумська | 2,70 | 2,79 | 2,36 | 1,85 | 1,49 | 1,46 | 1,40 | 1,43 | 1,44 | 1,39 |
| Тернопільська | 1,34 | 1,37 | 1,42 | 1,40 | 1,34 | 1,44 | 1,36 | 1,34 | 1,23 | 1,17 |
| Харківська | 7,06 | 7,45 | 7,33 | 7,16 | 6,83 | 6,92 | 6,69 | 6,56 | 6,39 | 6,46 |
| Херсонська | 1,83 | 1,82 | 1,92 | 1,94 | 1,78 | 1,91 | 1,83 | 1,80 | 1,80 | 1,80 |
| Хмельницька | 1,95 | 2,04 | 2,00 | 1,91 | 2,03 | 1,91 | 1,86 | 1,87 | 1,79 | 1,73 |
| Черкаська | 2,28 | 2,10 | 2,00 | 1,86 | 1,85 | 1,92 | 1,98 | 2,03 | 1,95 | 1,94 |
| Чернівецька | 1,67 | 1,63 | 1,70 | 1,52 | 1,48 | 1,56 | 1,47 | 1,40 | 1,25 | 1,22 |
| Чернігівська | 2,49 | 2,36 | 2,13 | 1,67 | 1,58 | 1,61 | 1,56 | 1,56 | 1,55 | 1,57 |
| м.Київ | 14,28 | 14,82 | 14,83 | 18,76 | 19,36 | 18,70 | 18,98 | 18,87 | 18,23 | 18,41 |
| м.Севастополь | 0,77 | 0,80 | 0,85 | 0,94 | 1,02 | 1,06 | 1,10 | 1,17 | 1,30 | 1,35 |

Так, якщо у 2000 році Донецька область займала 9,12% роздрібного товарообороту України, то у 2005 році цей показник знизився до 8,34%, у 2008 р. зріс до 9,0%, у 2011 знизився до 8,95%, у 2012 р. зріс до 9,29%. Проте, незважаючи на політичну і економічну кризу в країні і особливо в даному регіоні, у 2013 році роздрібний товарооборот даного регіону в структурі загального товарообороту України став складати 9,27%.

Третє місце в структурі роздрібного товарообороту України протягом 2000-2013 років займає Дніпропетровська область. Слід звернути увагу, що протягом досліджуваного періоду також мають місце деякі коливання питомої ваги роздрібного товарообороту даного регіону. Проте, роздрібний товарооборот даного регіону в структурі загального товарообороту України у 2013 році став складати 8,71%.

Четверте місце в структурі роздрібного товарообороту України протягом 2000-2013 років послідовно займали три регіони: Одеська, Харківська та Київська області.

Одеська область займала п'яте місце в період 2000-2011 роки, коли питома вага її роздрібного товарообороту в загальному роздрібному товарообороті України поступово зростала й складала 6,51% у 2011 р. та у 2013 р. питома вага роздрібного товарообороту Одеської області склала 6,67%, що вивело її на четверте місце серед областей-лідерів України.

Харківська область займала четверте місце в період 2000-2011 років, коли питома вага її роздрібногo товарообороту в загальному роздрібному товарообороті України складала 6,56 у 2011 р. і поступово знижуючись (незначне зростання спостерігалось лише у 2001 р. та у 2013 р.) досягла 6,39% у 2012 р., що вивело її на п'яте місце серед областей-лідерів України.

Київська область посідала шосте місце в структурі загальногo роздрібногo товарообороту України за 2000-2013 рр. Протягом досліджуваногo періоду питома вага її роздрібногo товарообороту зросла з 3,52% у 2000 році до 5,2% у 2013 році.

За питомою вагою роздрібногo товарообороту у загальному роздрібному товарообороті України протягом досліджуваногo періоду сьоме місце займає Львівська область. Однак слід відмітити загальну тенденцію до зменшення питомої ваги даногo регіону у роздрібному товарообороті України з 6,33% у 2000 році до 4,57% у 2013.

У структурі роздрібногo товарообороту підприємств торгівлі України в 2000-2001 рр. переважали продовольчі товари, а з 2002 р. по 2013 р. – непродовольчі. Починаючи з 2009 р. співвідношення між продовольчими та непродовольчими товарами становить майже 2:3. Проте в 2013 р. спостерігається незначне, але зростання частки продовольчих товарів на фоні зниження реальної заробітної плати населення у посткризовий період (табл. 1).

Розглядаючи динаміку роздрібногo товарообороту за 2000-2013 рр., який припадає на 1 особу, можна зазначити, що протягом досліджуваногo періоду виявлена стійка позитивна динаміка, за винятком 2009 р., який став кризовим.

Отже, аналіз загальних тенденцій розвитку роздрібногo товарообороту за 2000-2013 роки показав, що протягом досліджуваногo періоду загальний роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі стрімко зріс, і мав від'ємний темп приросту лише у 2009 р., що є наслідком світової фінансової кризи. Основними регіонами, які формують понад 50% роздрібногo товарообороту в Україні протягом досліджуваногo періоду та впливають на тенденції його розвитку були: м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Київська, Харківська, Львівська та Одеська області. Інші регіони хоча і впливали на загальний розвиток роздрібногo товарообороту, але цей вплив був посереднім. Аналіз динаміки регіонального розвитку роздрібногo товарообороту підприємств України за період 2000-2013 рр. засвідчує незмінність ринкової частки всіх регіонів (коливання становлять 1-2%), за винятком м. Києва. Така тенденція демонструє однакові умови у зовнішньому середовищі, де функціонує роздрібна торгівля України та рівні можливості для розвитку торговельних підприємств.

Література:

1. Про затвердження Інструкції щодо заповнення форм державних статистичних спостережень стосовно торгової мережі та мережі ресторанного господарства (Інструкція, розд. 2) : Наказ № 327 від 24.10.2005 р. [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Роздрібна, оптова торгівля. Основні поняття. Терміни і визначення : Лист № 15-03/29-192 від 17.03.98 р., м. Київ [Електронний ресурс] // Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України. Професійна юридична система Мега-НАУ. – Режим доступу : www.zakon.nau.ua

Shtoka E.T.

Postgraduate

Odessa National University of Economic, Ukraine

STRATEGY AND TACTICS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT

Various approaches to define notions "knowledge" and "management of knowledge" are considered. The structure of the managerial process of knowledge is shown. The most widespread strategy of knowledge management is the strategy of knowledge management as a business strategy, a management strategy of the intellectual capital, a strategy of knowledge formation, and a strategy of knowledge exchange. The characteristic is given to the basic strategic targets of knowledge management. Tactics stages of the managerial process of knowledge are resulted.

Keywords: *knowledge, knowledge management, strategic targets management of knowledge, a ladder of knowledge, a strategy of knowledge management, tactics of the managerial process of knowledge.*

In modern economy the newly created cost is defined not so much by physical resources, but by knowledge which are reflected in new products, in new technologies, in new skills, in new relations with consumers. In the 21st century knowledge is the dominating means of achievement of high social and economic results. Traditional factors of production in modern economy work only

under conditions of effective use of knowledge [1]. This knowledge is reflected in skills and abilities of people and are enshrined in the form of patents, licenses, organizational structures, methods of interaction of the enterprises and establishments. Nowadays knowledge management is one of the crucial factors of social and economic development. Development of the knowledge management theory led to the fact that at the present stage knowledge is considered as the main resource both at micro and macro level and the economy of the most developed countries is titled the economy of knowledge.

The analysis of the latest researches on knowledge management was developed in works of D. Bella, M. Maklyuena, Y. Masuda, E. Toffler, K. Errou, M. Polani, V. M. Glushof akov, Yu. A. Shreyder, R. F. Gilyarevsky, L. S. Kozachkov, R. Akskin, D. Makkraken. As the independent branch of management the concept of knowledge management was considered in works of such authors as by K. Sveybi (Sweden, the Scandinavian or European approach), K. Viig (the American approach), I. Nonaki, H. Takeuchi (Japanese approach). A wide dissemination of the concept of knowledge management in all fields of activities, including business, science, education; formation of technologies of knowledge management as sets of processes, methods, receptions and programme and technical means for ensuring free circulation of knowledge and its generation is reflected in works of such authors as: T. Davenport, L. Prusak, D. Smith, K. Newell.

The purpose of this article is to cover the essence of knowledge management, to prove strategic and tactical approaches to knowledge management in activity of organizations.

For the first time the term knowledge management was used in 1986 by an American scientist and consultant in the field of management Karl Viig. Nowadays the given concept of management is rather widely applied in the modern business environment: many companies have in their staff a position and even departments for knowledge management, higher and average educational institutions train experts, international conferences are held, specialized mass media are published. In practice of knowledge management different traditions have been developed: Scandinavian (European), American and Japanese.

At present, in spite of the fact that 25 years have passed since the concept of knowledge management was first used, there is no generalized definition of this concept – the fact that perhaps is explained by versatility of this process. It is possible to find the most various definitions of concept of knowledge management in scientific literature. The most successful, in our opinion, is the following:

– knowledge management is a set of systematic processes thanks to which knowledge that is necessary for the success of an organization is distinguished, created, distributes and applied (process approach);

– knowledge management is creation of organizational, technological and communication conditions under which knowledge and information will contribute to solution of strategic and tactical tasks of the organization (system approach) [2].

Knowledge management is a creation of organizational, technological and communication conditions under which knowledge and information will contribute the solution of strategic and tactical tasks of an organization. In literature the main approaches to knowledge management can be grouped to four lines [3]:

1. Information and technological approach – concentrates on any technological decisions which give the chance to keep and distribute information.

2. Organizational approach – defines what the structure of an organization should be like so that processes of knowledge management become the most effective.

3. Ecological approach – considers communications between people, the environment of their interaction and circulation of knowledge as a uniform system.

4. Combined approach.

Therefore, today it is possible to offer the following definition of knowledge management: knowledge management is a set of administrative impacts on ways, methods and forms of organization of social relations in the sphere of production, distribution and use of knowledge

aimed at increase of efficiency of these processes and which is carried out in certain economic framework (enterprises, establishments, departments, various forms of cooperation etc.)

The main objects of knowledge management at the enterprise is, first of all, knowledge of the staff of a firm which are used in an innovative process; second, the knowledge making the maintenance of intellectual capital of a firm; third, intra firm circulation of knowledge.

The main strategic objectives of knowledge management are:

1. Increase of capability of the organization to innovations. Some companies consider innovations as the central element of their strategy. Such companies depend on the leading position necessary taken by them to maintain the competitiveness therefore need continuous generation of new ideas about products and services. They use knowledge management for coordination of joint activity of employees in order to implement generation of new ideas.

2. Increase of susceptibility. Many events demand immediate and coordinated reaction. Susceptibility is an opportunity to quickly react to market development trends and to realize new arising opportunities for the favour of the organization. Practical use of knowledge management will be able to provide essential help in this situation.

3. Efficiency and competence of organizations. Technologies of knowledge management can be used to increase efficiency by means of exception of duplication of works and projects, removal of redundancy. It often is the main objective of knowledge management.

4. Efficiency and competence of employees. Training / Couising is an essential part of work in increase of competence of employees. It is necessary to use means for collective work for more flexible and systematic distribution of experience between employees in an organization.

Knowledge management in corporations allows to solve two main tasks:

- tactical, connected with daily use of knowledge for realization of market opportunities;
- strategic, connected with development and realization of strategy of human capital formation in compliance with long-term purposes of a corporation.

We shall review the main tasks solved by the knowledge management system. In relation to the intellectual capital knowledge management covers such tasks as: identification of the intellectual capital; development of policy of intellectual capital management; intellectual capital auditing; intellectual capital documentation, creation of database; protection of the intellectual capital; enhancement and development of the intellectual capital; distribution of the intellectual capital.

We can mark some possible knowledge management.

1. Knowledge management strategy as business strategy. It is used for creation of competitive market advantages. Knowledge is considered as a product, and knowledge managements is considered as the factor having positive impact on target indicators of the enterprise (for example, administrative consulting).

2. Knowledge transfer strategy. Focuses on approach of repeated usage of knowledge and best practices aimed at improvement of operations, products or services. It allows the organization to function more effectively.

3. Knowledge strategy focused on the consumer. It is focused on acquisition and transfer of knowledge about consumers, understanding of needs of clients, opportunities of the market.

4. Personal responsibility strategy for assets of knowledge. Strategy assumes that people have knowledge, it is necessary to support them and confer on them responsibility for identification, maintenance and expansion of their own knowledge. Within this strategy employees are the most valuable asset, their personal and collective knowledge should be used

5. Strategy of intellectual assets management. In this strategy the main attention is paid to management of intellectual assets like patents, technologies, successful organizational and technological practice, the relations with clients, other formalizable assets of knowledge.

6. Strategy of innovation and creation of knowledge. Places emphasis on innovations and creation of new unique knowledge and experience in development of the organization. As a rule, a combination of strategies is used.

Methods of management of knowledge have to be connected with strategy of the organization as they have practical impact on decision-making process. Recognizing that the main objective of the company at the strategic level is the synthesis of knowledge management strategy and general strategy of company, the process of knowledge management at this level can be presented in the form of sequence of three stages:

1. Intellectual capital assessment which consists in development of a system of indicators by means of which it is possible to estimate increase in the knowledge base of the company, and also growth of its income from investments into the intellectual capital.

2. Creation and maintenance of knowledge connected with formation of the intellectual capital in which the important role belongs to relationship of the company with its own staff, suppliers, clients, competitors, etc.

3. Knowledge liquidation which represents an assessment of the intellectual capital both from the position of alternative expenses, that is expenses on a more profitable placement of the intellectual capital in other kinds of activity and from a position of alternative sources of cost, that is advantages from a variety of assets.

At the tactical level the process knowledge management has to include the following stages:

– collection of information which is based on methods of effective information search;
– use of information promoting creation of environment in which creative approach to business, susceptibility to new ideas, etc. is supported;

– staff training including the organization and introduction of training in the administrative process;

– dissemination of knowledge consisting in involvement of workers to distribution of knowledge gained by them and their transfer to the general fund of knowledge of the company.

Conclusions. The modern business environment demands awareness of importance of knowledge management for organizations. It has to be noted that knowledge management as function and as the type of administrative activity allows:

– to provide additional value to available information by identification, selection, synthesis, generalization, storage, updating and distribution of real knowledge,

– to provide knowledge with consumer character so that it represents information, which is useful and suitable for use,

– to create an interactive educational environment in which people actively exchange the available knowledge and use all opportunities for acquisition of new one.

The complex use of the approaches presented in the article and instruments of knowledge management will allow organizations to intensify considerably the process of value creation and adaptation to environment calls.

Further researches will be headed to study of certain mechanisms of knowledge management at an enterprise and shaping of technique for its assessment.

References:

1. Эндерсхейм Элизабет Хаас. Лучшие идеи Питера Друкера / Э. Эндерсхейм; Пер. с англ. под ред. А.А. Чернова. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с. – (Серия «Теория менеджмента»). – ISBN 978-5-91180-642-2.
2. Харрингтон Дж., Воул Ф. Совершенство управления знаниями / Дж. Харрингтон, Ф. Воул. – М.: Стандарты и качество, 2008. – 272 с. – ISBN 978-5-94938-062-8.
3. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М.К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с. – ISBN 978-5-9614-0710-5.

Yanchuk M.B.

PhD in Economics, Associate professor

National Aviation University, Ukraine

INTERDISCIPLINARY APPROACH TO HIGH-TECH ENTERPRISES' ECONOMIC INTEGRATION BASED ON MODIFIED THEORY OF SPIRAL DYNAMICS

Article describes the interdisciplinary approach to the economic integration of high-tech enterprises on the basis of the modified theory of spiral dynamics in conditions within framework of the open technological sphere.

Keywords: *interdisciplinary approach, economic integration, high-tech enterprises, modified theory of spiral dynamics.*

The interdisciplinary nature of the current stage of scientific knowledge is largely influenced by its integrative character, representing a synthesis of knowledge, combining areas of research at the interface, interpenetration of scientific disciplines, merging them and their methods in a single unit. Problem-oriented nature of modern science suggests a deeper and broader statement of solving major scientific problems beyond the fixed features of disciplinary approaches and, thus, finding original and promising solutions. Because of this modern scientific disciplines and «interdisciplinary supplements» significantly expanded their feasibility and came to the fullness of knowledge close enough. Thus, the concept of «economic integration» is an interdisciplinary, and, in our case, is connected with micro level - state strategic high-tech enterprises with the obligatory view of part of state regulation, without which the corresponding integrative transformation of the state enterprises is impossible. Also a high-tech enterprise in an open economy is considered in the context of effective integration to the global technological network.

According to evolutionary theory of C. Graves, the company as an open system progressively develops in a spiral from one balanced state of development to another. Thus each successive level of the previous adds new elements and, in turn, is the basis for further achieving higher levels of development, which is probabilistic in nature (can achieve, but can – no). As soon as a growing cyclic two-spiral model is developing, new level of development activates. The company in accordance with the current level's system of values must change its strategy and functioning paradigm in order to adapt to these new conditions.

On practice integrative development of high-tech enterprises in the open economic industry model suggests that to achieve economic profit, strengthening competitive position and increasing price/value, business needs to define its place in the model of the open high-tech industry, focusing on the development of wide cooperative-production relationships with partners in high-tech sector of the industry, and in turn, commit the transition from the structural and functional management to business process concept with inclusion in the business processes of external actors (suppliers, customers, creditors, etc.); main emphasis in management should be transferred to the unique competitive advantages [222].

Interdisciplinary integrative approach to the development of high-tech enterprises in the open economic industry model that we propose, is associated with some modification of the theory of spiral dynamics C. Graves. This modification is in introduction to the integrated cyclic two-spiral model of C. Graves a third one - converged meso-spiral, symbolizing state regulation of national institutions of integrative relations (where institutions are represented by rules and regulations that determine shape and limits of integration and mechanisms that ensure their implementation). The convergence of micro and macro-spirals, that symbolize, respectively, economic integration of national and global level (in the form of monitoring institutions of contractual relations) components of national institutions, including institutions of integration. Thus convergence strengthening of micro, meso and macro spirals is offered to consider based on synchronizing their torsion fields, that bind to the flow in time of the economic processes in all three spirals, and thus balance, consistency and timeliness of necessary economic transformations is reached.

According to a new physical scientific paradigm that has been developed by scientists G.I. Shipov and A. Akimov [2, 3, 284, 285], torsion fields are generated by dynamic spiral and represent a huge flow of information, and most importantly – are formed around any rotating object via twisting of space and carry information about the processes occurring in physical objects, resulting in the so-called energy-information interaction.

Applying this scientific physical paradigm to addressing and grounding of economic problems forces to think something other categories. Namely, any object of animate or inanimate matter can be considered as a source of torsion fields [396, 397]. There is a very active development as torsion technologies in various industries as well as in management, as evidenced by the conclusions of the Strategic Studies Institute of the Rome Club [2, 379,].

To enhance the convergence of micro-, meso- and macro- spirals in the context of synchronizing their torsion fields we introduce the concepts of integration inertia of the spiral, integration acceleration and spiral torsion field. The economic content, which we put into these concepts, is next.

Integration inertia of the spiral (II) – is current vector of development provided by the spiral of a certain kind to all economic objects belonging to her, determined by spiral's color (prevailing business system) and characterizes the degree of their integration (formula 1).

$$\bar{F}_z = S_z(x_1, x_2), \quad (1)$$

where \bar{F}_z - integration inertia of the spiral;

x_1, x_2 - spiral's active color;

$S_z(x_1, x_2)$ - vector of development defined by the spiral's active color.

When considering spirals in terms of economic integration – spiral always has certain level of integration inertia. To activate II of the spiral one of two conditions should be implemented (formula 2, 3):

$$1. \text{ If } S_z(x_1, x_2) \in S_{z1}(\text{green}) \dots S_{zn}(\text{velvet}), \text{ to } \bar{F}_z \rightarrow \max \quad (2)$$

$$\bar{a} \cdot S_{z0}(x_1, x_2) = \frac{T_1(P_s) - T_0(P_s)}{\Delta t} \times S_{z0}(x_1, x_2), \text{ to } \bar{F}_z \rightarrow \max \quad (3)$$

where \bar{a}_l - integration acceleration;

$T_1(P_s) - T_0(P_s)$ - expresses speed of changing of levels of spiral's development;

$T_1(P_s)$ - new level of spiral's development;

$T_0(P_s)$ - initial level of the spiral's development;

Δt - time period during which there have been changes of the levels of spiral's development.

Integration acceleration of the spiral (IA) – these are events/information/resources, obtaining, implementing or using of which is a pre-condition, but does not guarantee changing of a current spiral's color to the color of a higher level of development or entering by the spiral of the lower level a torsion field of a spiral of higher level. It's formalized in expression (formula 4):

$$\bar{a}_l = \frac{\Delta v}{\Delta t} = \frac{T_1(P_s) - T_0(P_s)}{\Delta t}, \quad \Delta t \rightarrow 0 \quad (4)$$

\bar{a}_l - integration acceleration;

Δv - difference of spiral's changes speed;

$T_1(P_s) - T_0(P_s)$ - difference of spiral's states that expresses spiral's changes speed;

Δt - time period during which changes occur.

We use in the context of our research the following statement - integration inertia of the spiral generates corresponding spiral torsion field around it.

Spiral torsion field (TF) – is a set of all business opportunities of actual level of spiral (its color) that are achieved by IA of respective power (fig.1, formula 5):

$$[L_z] \in S_z(x_1, x_2) \quad (5)$$

$[L_z]$ - set of spiral's business opportunities;

(x_1, x_2) - actual (current) color of a spiral that can be expressed in one colour (x_1) or in colours combination (x_1, x_2);

S_z - spiral's level (micro, meso, macro).

Terms for activation and expansion of TF – as far as IA is achieving maximum level II inherent to the respective spiral's color, actual at the moment (formula 6):

$$\text{If } \bar{a}_i = \max \bar{F}_z, \text{ then } \bar{F}_z \rightarrow [L_z] \quad (6)$$

\bar{a}_i - integration acceleration;

\bar{F}_z - integration inertia of the spiral;

$[L_z]$ - set of spiral's business opportunities.

Torsion field that comes from the spiral of higher level is the same by the power of business opportunities that it offers to spirals of lower level. Unequal results of integration are determined by combination of II of lower level and IA that was applied/received for approaching to the TF of the spiral of higher level.

Each spiral forms around itself respective torsion fields. TF are formed around currently active business value systems. For each colour segment of the spiral is characteristic own TF. IA of a spiral pushes it to a new level of development, provides its activation and getting to the TF of the spiral of higher level. Within the TF economic objects of different levels of development (colors) can operate.

System of the spiral torsion fields – is the set of all possible results of integration function predefined by II. Consequently business environment with all the opportunities created by economic entities is determined/or subordinated to the colour of the spiral.

A business entity may be outside the current (active) TF of higher level of spiral's development (color). For the movement of an economic object toward TF of actual stage of the higher level of spiral's development, it must receive the IA - the source of which can be both external and internal in relation to the economic object/ spiral: that is derived from meso/macro environment (meso, macro-spiral) or initiated by the micro-spiral itself (internal change – change of the management system, decision-making system, personnel management, operations management processes etc.).

Taking into account the context of economic integration, we should note that in order to make an economic entity that belongs to a spiral of lower level (in this case, refers to micro-spiral), escape from integration inertia of meso-spiral, it must receive initial integration acceleration, which generates certain torsion fields.

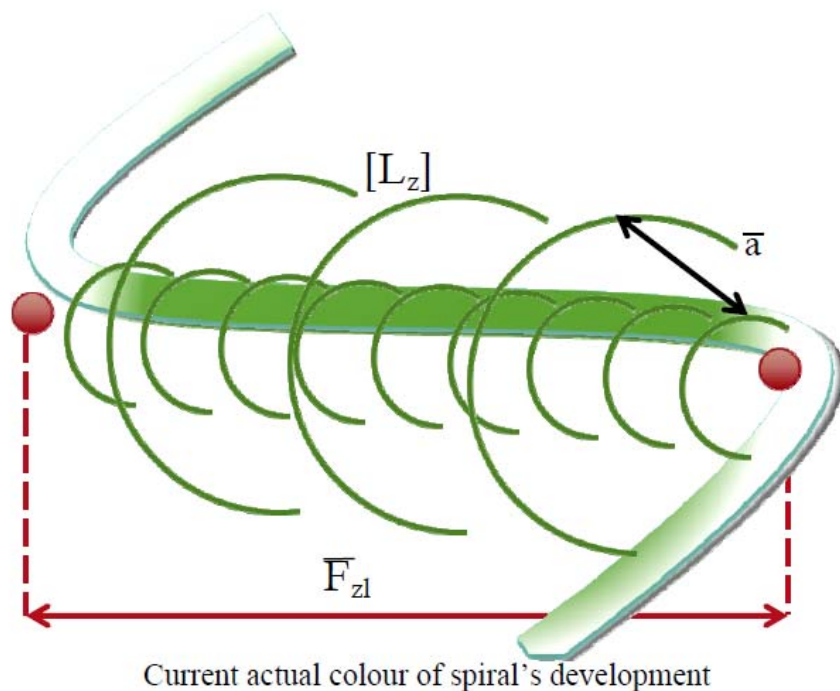


Figure. 1. Terms of torsion field activation (author's research)

This initial integration acceleration, for example, in high-tech areas, particularly for aircraft construction enterprises in Ukraine, is state regulation to promote corporatisation of public

enterprises of strategic importance (torsion fields). This initial integration acceleration goes exactly from meso (sector economy and the level of government regulation) to micro and thus uniting of spirals of micro level is achieved (individual economic entities – enterprises of aircraft industry) at the level of their value systems (V-memes). It provides target influence of V-memes of each economic object on V-memes of meso-spiral in order to change its color.

Secondary integration acceleration goes from macro to micro-spiral and forms further vector of their interaction. These are – requirements/impact of global reproductive process (torsion fields) to/from attempts of aircraft construction enterprises of Ukraine to integrate into the international technological chain in the field of design and maintenance of aircraft.

Next stages of economic integration – is integration accelerations of the third, fourth, fifth and other levels – generally grouped under the name “synergistic”. This is further impacts of the macro- on meso-spiral, micro- on meso-spiral, meso-spiral on macro spiral etc. They are derived from economic objects of lower level spiral to the active torsion fields of spiral of higher level.

Summarizing the above outlined studies we present a clear model of the triple spiral in Figure 2.

“Macro-spiral” - reflects level of economic integration at the global level, “meso-spiral” - level of state regulation of national institutions of integrative relationship, “micro-spiral” - level of integration of domestic enterprises.

1. – Micro-spiral receives initial integration acceleration from the meso-spiral (\bar{a}_1)
2. – Initial integration acceleration generates new torsion fields in the current vector of development [L_{z1}]
3. – On the next stage happens combining of spirals of micro level (individual economic agents) at their V-memes (values systems)
4. – Secondary integration acceleration (from macro- to micro-spiral) further generates vector of their interaction
5. - Further stages of economic integration - a synergistic integration acceleration - the third, fourth, fifth and etc. orders:

–
 a_3 - impact of integration acceleration generated by macro-spiral on meso-spiral - accelerating integration of the third order;

–
 a_4 - impact of integration acceleration generated by micro-spiral on the meso-spiral - accelerating integration of the fourth order;

–
 a_5 - impact of integration acceleration generated by meso-spiral on macro- accelerating integration of the fifth order, etc.

IA does not always lead to discoloration of spirals of lower level, and it may not be necessary. Thus, unification of the color scheme of all three spirals’ color to the color of higher level spiral is not the main purpose of their existence, but rather a side effect.

In terms of integration (which in itself is a temporary state) – process oriented on access to a new level of sustainable development that by the requirements of time involves interaction with the world, wide range of partners located throughout the world, more important is the concept of TF and IA. States and movement of micro-spirals towards active torsion fields of the spirals of higher levels arise as a interaction result of their integration acceleration with torsion fields of spirals of higher level and also is determined by the color/development level of their V-memes. Typically, evolutionary development happens towards more complex higher levels, although in practice there are no guarantees, but sometimes there are regressions to lower and less complex structures.

In conclusion it should be noted that theories of spiral dynamics by C. Graves and torsion fields were applied by us to justify processes of integrative development of high-tech enterprises in terms of globalization imperative.

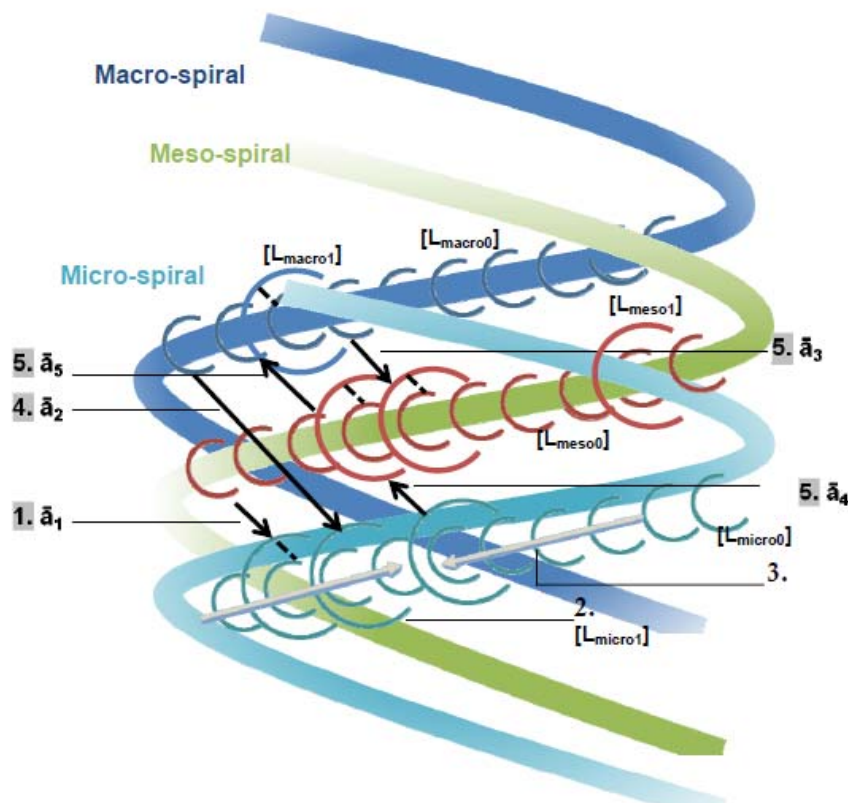


Figure. 2. Model of triple spiral (author's research)

Modification of the theory of spiral dynamics in our study in relation to problems of economic integration of high-tech enterprises in the context of major challenge - globalization, is made with the aim to answer the question "How to maintain a balance of values of the internal spiral when meso-level spiral transforms its system of values to promote higher - to the level of values the macro spiral development?". Application of the three-spiral model developed by us will provide a model for investigating chain of systematic related processes: "development and implementation of advanced technologies" – "training of workforce able to work with new technologies" – "fixing of standards stimulating modernization of high-tech industries" – "acceleration of internal and external integration of high-tech enterprises".

Literature:

1. Chukhno A. A. Vybrani pratsi: u 2 t./ A. A. Chukhno; peredm. L. V. Hubers'koho, T. I. Yefymenko. – K.: DNNU "Akad. fin. upravlinnia", 2012. – 557 s.
2. Graves, Clare W. An Emergent Theory of Ethical Behavior Based Upon — An Epigenetic Model, Schenectady, New York, 1959. – 136 p.
3. Rybnikov A.A. Planirovanie proizvodstvennoj programmy v uslovijah deficita proizvodstvennyh moshhnostej i sluchajno spros// Polzunovskij vestnik . – 2005. - №2 – s.176-182.
4. Akimov A. E. Soznanie, fizika torsionnyh polej i torsionnye tehnologii/ A.E. Akimov, G.I. Shipov// Soznanie i fizicheskaja real'nost'. - 1996. - № 1–2 ,T. 1. – S. 66-72.
5. Shipov G.I. Teorija fizicheskogo vakuuma, teorija, jeksperimenty, tehnologii: monografija /G.I. Shipov. – M.: Nauka, 1997. – 450 s.
6. Shipov G. Decartes' Mechanics – Fourth Generalization of Newton's Mechanics. In 7th Intern. Conference Computing Anticipatory Systems - HEC - ULg, Liege, Belgium, 2005. – P. 36.
7. Lobova M., Shipov G., Tawatchai Laosirihongthong, Supakit Chotigo. Experimental Detection of a Scalar Electromagnetic Field [Электронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.shipov.com/science.htm>

3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Bukhun Y.

Applicant of the Department of International Economics
National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute»

EVALUATION OF INNOVATIVE PROJECTS VENTURE IN SPACE

Бухун Ю. В.

здобувач кафедри міжнародної економіки
НТУ України «Київський політехнічний інститут»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВЕНЧУРНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В КОСМІЧНІЙ ГАЛУЗІ

In the article the features of venture evaluation of the effectiveness of innovative projects in the space sector. Posted methods and criteria for evaluating the effectiveness of venture innovation projects in the space sector. Evaluate proposed by quantitative and qualitative criteria.

Keywords: *evaluation of innovation projects, venture projects, quantitative evaluation, qualitative evaluation, integrated indicator.*

В статті розглянуто особливості оцінювання ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі. Подано методи і критерії оцінки ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі. Запропоновано проводити оцінку згідно кількісних та якісних критеріїв.

Ключові слова: *оцінка інноваційних проектів, венчурний проект, кількісна оцінка, якісна оцінка, інтегральний показник.*

Однією з найважливіших умов забезпечення розвитку інноваційної галузі, яка постійно розвивається і удосконалюється, а саме космічної, є застосування оптимальної системи оцінки ефективності венчурних інноваційних проектів. Венчурні інноваційні проекти є однією з форм державно-приватного партнерства, а їх реалізація відбувається за рахунок співфінансування держави і приватного бізнесу.

Сьогодні існують проблеми оцінки ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі, які супроводжуються різного роду ризиками, їх тривалістю, яка призводить до суттєвих тимчасових розривів витрат на реалізацію цих проектів і прибутку, який очікується.

У практиці застосовується безліч методів оцінки інноваційних проектів. Дані проекти повинні оцінюватися з урахуванням галузевої специфіки:

- повинні відповідати цілям і завданням розвитку галузі в цілому;
- повинні бути спрямовані на реалізацію завдань, пов'язаних з вирішенням першочергових проблем розвитку галузі.

Найпоширенішими методами оцінювання ефективності інноваційних проектів на сьогодні є:

- оцінка показників бюджетної ефективності проекту;
- оцінка соціально-економічної ефективності;
- оцінка комерційної ефективності проекту.

Проте, з метою структурування різних за одиницями виміру, характеристиками та значущістю чинників, що дасть змогу прийняти остаточне управлінське рішення щодо вибору напрямів реалізації проекту доцільно застосовувати інтегральний метод оцінки, що дасть можливість побудувати єдиний інтегральний показник оцінки ефективності венчурних інноваційних проектів у космічній галузі.

Отже, як описано вище серед методів оцінки інноваційних венчурних проектів виокремлено бюджетну, фінансову та економічну оцінки. В табл. 1 подано методи і критерії оцінки ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі.

Отже, в якості основних показників, що використовуються для розрахунків ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі, рекомендуються:

- економічні (сумарний прибуток; середньорічний прибуток; рентабельність інвестицій; термін окупності інвестицій);

- фінансові (сумарний чистий дисконтований дохід; внутрішня норма дохідності; індекс прибутковості; термін окупності проекту);
- бюджетні (чистий бюджетний дисконтований дохід; внутрішня бюджетна дохідність; індекс бюджетної дохідності; термін бюджетної окупності проекту).

Таблиця 1

Методи і критерії оцінки ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі*

| № з/п | Методи оцінки | Критерії оцінки | | |
|-------|---------------|--|--|--|
| | | Абсолютні | Відносні | Часові |
| 1 | Економічний | Сумарний прибуток; середньорічний прибуток | Рентабельність інвестицій | Термін окупності інвестицій |
| 2 | Фінансовий | Сумарний чистий дисконтований дохід | Внутрішня норма дохідності | Індекс прибутковості; Термін окупності проекту |
| 3 | Бюджетний | Чистий бюджетний дисконтований дохід | Внутрішня бюджетна дохідність; індекс бюджетної дохідності | Термін бюджетної окупності проекту |

*- власна розробка автора

Якщо узагальнити практику відбору проектів для фінансування, то можна виокремити кілька типових стадій і отримати таким чином порядок розгляду проекту або алгоритм прийняття рішення [1; 2; 3; 5; 6]:

- бізнес-план \ ТЕО проекту;
- експертна оцінка проекту;
- розрахунок інтегрального показника успішної реалізації проекту;
- визначення показників ефективності;
- якісний аналіз проектного ризику;
- визначення порогових показників;
- аналіз чутливості проекту;
- оцінка ефективності заходів щодо зниження ризику;
- ухвалення рішення про фінансування проекту.

Отже, оцінка ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі складається з двох складових, а саме кількісної та якісної оцінки.

Для кількісної оцінки проводиться виявлення:

- загальних положень оцінки;
- складу, порядку визначення балів оцінки та вагових коефіцієнтів кількісних критеріїв та оцінки ефективності на основі кількісних критеріїв;
- рекомендованих кількісних показників, що характеризують мету і результати реалізації проекту (сумарний прибуток; середньорічний прибуток; рентабельність інвестицій; термін окупності інвестицій; сумарний чистий дисконтований дохід; внутрішня норма дохідності; індекс прибутковості; термін окупності проекту; чистий бюджетний дисконтований дохід; внутрішня бюджетна дохідність; індекс бюджетної прибутковості; термін бюджетної окупності проекту);

- значення вагових коефіцієнтів кількісних критеріїв;

- відомостей та кількісних показників результатів реалізації проекту.

Пропонуємо інтегральну оцінку ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі (V_{int}) визначати як середньозважену суму оцінок ефективності на основі якісних і кількісних критеріїв за наступною формулою:

$$V_{int} = E_j \times 0.3 + E_k \times 0.7, \quad (1)$$

де: E_j – якісна оцінка ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі; E_k – кількісна оцінка ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі;

галузі; 0,3 і 0,7 – вагові коефіцієнти оцінок ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі на основі якісних і кількісних критеріїв.

Для кількісної оцінки, пропонуємо використовувати інтегральний показник ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі, який містить в собі вищеописані економічні, фінансові та бюджетні показники.

Розрахунок IP_{km} може проводитися на основі отриманих під час дослідження даних за формулою середньої арифметичної зваженої (всередині блоків значення показників агрегуються за допомогою середніх простих). Показники розраховуються у безрозмірній формі, а в разі необхідності переводяться у відсотки:

$$IP_{km} = f_1 \frac{\sum_{k=1}^k u_{k1}}{k} + f_2 \frac{\sum_{l=1}^l u_{l2}}{l} + f_3 \frac{\sum_{m=1}^m u_{m3}}{m} + f_4 \frac{\sum_{n=1}^n u_{n4}}{n} + f_5 \frac{\sum_{o=1}^o u_{o5}}{o} + f_6 \frac{\sum_{p=1}^p u_{p6}}{p} + \dots + f_n \frac{\sum_{n=1}^n u_{nn}}{n}, \quad (2)$$

де : $f_1, f_2, f_3, f_4, f_5, f_6, f_n$ – вагові коефіцієнти блоків; k, l, m, n, o, p – кількість показників у вказаному блоці; u_n – розрахункове значення показника.

Таким чином, методом порівняння кожному показнику присвоюється бал від 1 до 5, що дозволяє побудувати багатофакторну модель оцінки проекту за бальним принципом.

Дана модель є більш точною і коректною, ніж описана вище, оскільки використовує певну градацію якості кожного конкретного фактора (критерію). Модель передбачає створення бальної системи оцінок кожного розглянутого критерію, включеного до загального списку (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка критеріїв інтегрального показника ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі *

| Бал | Оцінка і-го критерію проекту |
|-----|------------------------------|
| 5 | Дуже добре |
| 4 | Добре |
| 3 | Задовільно |
| 2 | Погано |
| 1 | Дуже погано |

*- складено автором на основі [4]

Відповідно, оцінка ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі використовуючи кількісні критерії буде здійснюватись за формулою:

$$C_k = \sum_{i=1}^{C_2} b_{2i} \times F_i, \quad (3)$$

де, b_{2i} – бал оцінки і-го кількісного критерію; F_i – ваговий коефіцієнт і-го кількісного критерію, %; C_2 – загальне число кількісних критеріїв.

Отже, дослідивши можливість застосування кількісного аналізу інтегрального показника ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі переходимо до якісного аналізу.

Критерії якісної оцінки інтегрального показника ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі базуються на таких групах показників: ринкові критерії, комерційні критерії, зовнішні критерії, виробничі критерії та інноваційні критерії (табл. 3).

Ранжування пропонуємо здійснювати згідно балів від 1 до 5, ідентично до кількісної оцінки (табл. 2).

Таким чином, пропонуємо оцінку ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі використовуючи якісні критерії здійснювати згідно наступної формули:

$$J_f = \frac{\sum_{i=1}^f b_{1i} \times 100\%}{(J_1 - J_{NPF})}, \quad (4)$$

де, b_{1n} – бал оцінки і-го якісного критерію; J_1 – загальне число якісних критеріїв; J_{1NF} – число критеріїв, які не застосовані до перевірки ефективності венчурних інноваційних проектів в космічній галузі.

Отже, застосовуючи дану систему принципів інтегральної оцінки інвестицій учасники венчурного проекту, а саме держава і приватний партнер, зможуть більш достовірно здійснити фінансову, економічну та бюджетну оцінки, а також визначити інвестиційну привабливість реалізованого проекту.

Таблиця 3

Оцінка відповідності венчурного інноваційного проекту в космічній галузі якісним критеріям*

| № критерія | Класифікація критеріїв | № з/п | Критерій | Допустимі бали оцінки |
|------------|------------------------|-------|---|-----------------------|
| I | Ринкові критерії | 1 | Конкурентоспроможність космічної галузі | 1-5 |
| | | 2 | Стан космічної галузі | 1-5 |
| | | 3 | Специфічність продукції та послуг | 1-5 |
| II | Зовнішні критерії | 1 | Правове забезпечення проекту | 1-5 |
| | | 2 | Громадська позиція щодо проекту | 1-5 |
| | | 3 | Рівень залучення висококваліфікованих працівників | 1-5 |
| | | 4 | Можливість удосконалення законодавства | 1-5 |
| III | Комерційні критерії | 1 | Інвестиції | 1-5 |
| | | 2 | Перспективний річний розмір чистого прибутку | 1-5 |
| | | 3 | Перспективна норма чистого дисконтованого прибутку | 1-5 |
| | | 4 | Внутрішня норма доходу | 1-5 |
| | | 5 | Економічна ефективність | 1-5 |
| | | 6 | Термін окупності проекту | 1-5 |
| | | 7 | Стабільності надходження доходів від проекту | 1-5 |
| | | 8 | Можливі податкові пільги | 1-5 |
| | | 9 | Період утримання продукту на ринку | 1-5 |
| | | 10 | Залучення позикового капіталу | 1-5 |
| | | 11 | Фінансовий ризик | 1-5 |
| IV | Виробничі критерії | 1 | Доступність сировини | 1-5 |
| | | 2 | Технологічні інновації для здійснення проекту | 1-5 |
| | | 3 | Виробничий потенціал | 1-5 |
| | | 4 | Додаткові виробничі потужності (потреба) | 1-5 |
| V | Інноваційні критерії | 1 | Відомості про потенціал росту | 1-5 |
| | | 2 | Можливість застосування результатів проекту у майбутніх розробках | 1-5 |
| | | 3 | Інноваційність космічної розробки | 1-5 |
| | | 4 | Інноваційне покращення існуючих розробок | 1-5 |
| | | 5 | Практична значущість космічної розробки | 1-5 |
| | | 6 | Ефект від впровадження космічної розробки | 1-5 |
| | | 7 | Доцільність космічної розробки | 1-5 |

*- власна розробка автора

Література:

1. Бурков В.Н. Создание и развитие конкурентоспособных проектно-ориентированных наукоёмких предприятий: монография / [В.Н. Бурков, С.Д. Бушуев, А.М. Возный и др.] – Николаев : Изд-во Торубары Е.С. 2011. – 260 с.
2. Вайсман В.А. Теория проектно-ориентированого управления: обоснование закона Бушуева С.Д. // В.А. Вайсман, В.Д. Гогунський, С.В. Руденко // Наук. записки Міжнар. гуманітарного ун-ту : Зб. – Одеса : МГУ, 2009. – С. 9-13.
3. Гогунський В.Д. Основные законы проектного менеджмента / В.Д. Гогунський, С.В. Руденко // IV міжнар. конф.: «Управління проектами: стан та перспективи». – Миколаїв : НУК, 2008. – С. 37-40.
4. Олех Т.М. Предварительная оценка проектов: экспертные методы / Т.М. Олех // Матеріали науково-методичного семінару [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://storage.library.opu.ua/online/periodic/kms_2014_8/27-32.pdf

5. Тесленко П.А. Траектория развития проекта как организационно-технической системы в многомерном пространстве переменных / П.А. Тесленко, В.Д. Гогунский // Управління проектами у розвитку суспільства. Міжнар. конф. – К. : КНУБА, 2009. – С. 188-190.
6. Ярошенко Ф.А. Управление инновационными проектами и программами на основе системы знаний P2M: Монография / Ф.А. Ярошенко, С.Д. Бушуев, Х. Танака. – К. : «Саммит-Книга», 2012. – 272 с.

Gurenko A.V.

PhD Associate Professor of Economics, Ukraine
Azov maritime institute Odesa national maritime academy

THEORETICAL BASIS OF MARKETING METHODS IN THE STUDY OF REGIONAL LABOR MARKETS ASYMMETRY

Гуренко А.В.

к.е.н., доцент

Азовський морський інститут Одеської національної морської академії

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ МЕТОДІВ У ДОСЛІДЖЕННІ АСИМЕТРІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ

The article is devoted to topical issues of the modern labor market in Ukraine. The article exposes the theoretical bases of application of marketing techniques in the study of asymmetry regional labor markets. Proven causes and consequences of asymmetry occurring in the labor market of Ukraine. Market research methods defined regional labor markets.

Keywords: *the labor market, asymmetries, regional marketing, research methods, social and economic development, regional development programs*

Стаття присвячена актуальним питанням розвитку сучасного ринку праці в Україні. Розкрито теоретичні засади застосування маркетингових методів у дослідженні асиметрії регіональних ринків праці. Доведено причини та наслідки виникнення асиметрії ринку праці. Визначено практичні напрями застосування маркетингових методів у дослідженнях регіональних ринків праці.

Ключові слова: *ринку праці, асиметрія, регіональний маркетинг, методи дослідження, соціально-економічний розвиток, регіональні програми розвитку.*

Процеси, що відбуваються в Україні змінюють характер взаємовідносин на ринку праці та активізують функціонування ринкової інфраструктури. Поступовий перегляд пріоритетів соціально-економічного розвитку якісно посприяв удосконаленню норм і правил взаємодії на ринку праці, забезпеченню збалансованості професійної освіти та попиту на робочу силу, розвитку кадрового потенціалу, оптимізації процесів залучення іноземної робочої сили. Разом із тим, існує низка проблем та протиріч, що простежуються у незбалансованості попиту та пропозиції робочої сили в окремих галузях господарства та регіонах; незбалансованому створенні робочих місць, що обумовлюють міграційні процеси та особливості розміщення продуктивних сил; інформаційній асиметрії та зростанні витрат часу на пошук, обробку та систематизацію ринкової інформації, що піддається мінливості та швидким змінам. Виникаючі структурні диспропорції (дефіцит спеціалістів в окремих галузях; недосконалий зв'язок освіти із ринком праці та регіональною інфраструктурою; диспропорції у рівні безробіття, внутрішні міграційні процеси тощо) вимагають перегляду існуючої системи моніторингу та прогнозування ринку праці.

Досвід розвинутих країн свідчить, що подолання асиметрії регіональних ринків праці та їх ефективний розвиток можливий за умов створення дієвої державної та регіональної політики, що передбачає комплексне охоплення соціальних й економічних аспектів. Важливу роль у таких процесах відіграє регіональний маркетинг, що оптимізує процеси дослідження, аналізу та оцінки ринку праці на мезорівні.

Враховуючи значущість дослідження, слід підкреслити, що за сучасних умов господарювання, стає актуальним та необхідним з'ясування теоретичних засад застосування маркетингових методів у вивченні асиметрії регіональних ринків праці. Опрацювання теоретико-методологічних положень стає базою на основі якої стає можливим розкриття пріоритетів і перспектив розвитку, виявлення критичних станів ринку праці в регіоні.

Проблеми розвитку ринку праці як на національному, так і на регіональному рівнях привертали увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Значну увагу особливостям

розвитку ринку праці приділяли Г.Госен, К.Маркс, А.Маршалл, М.Фридмен, та ін., які досліджували закони людського спілкування та правил взаємодії [1; 3; 4; 6]. Серед окреслених понять важливе місце займає визначення сутності та змісту ринку праці окремих регіонів, його елементів і різновидів. Значною мірою визначення даної категорії склалося під впливом теоретичних поглядів, що формувалися на протязі тривалого часу. За останнє десятиліття опубліковано велику кількість робіт, присвячених вивченню регіонального ринку праці. За сучасних часів питання розвитку ринку праці досліджували Є.Крихтін, Н.Дучинська, О.Волкова, О.Фінагіна, приділяючи особливу увагу трансформаційним процесам ринку праці та їх наслідкам [4; 6]. Питання дослідження методів оцінки рівня розвитку регіональних ринків праці з точки зору маркетингу розкривається у працях В.Ковальського, Ю.Мельник, А.Коверзнева та ін. [2; 4]. Накопичений науковий досвід значною мірою поширив можливості регіонального маркетингу ринку праці. Разом із тим сучасні підходи регіонального маркетингу потребують подальшого теоретико-методологічного дослідження та практичного розв'язання.

«Ринок праці» залишається одним із дискусійних питань у вітчизняній науці. Сучасний склад та межі регіонального ринку праці підлягають постійній переоцінці та переосмисленню у широкому та вузькому сенсі. У широкому розумінні регіональний ринок праці розглядається як система суспільних відносин, соціальних норм та інститутів, що забезпечують на основі дотримання загальноприйнятих прав і свобод людини формування, обмін з урахуванням попиту і пропозиції та використання робочої сили. У вузькому розумінні - це сфера діяльності у якій взаємодіють особи, що шукають роботу (економічно активні, у тому числі безробітні) та роботодавці, що володіють незайнятими робочими місцями. Отже, основними складовими сучасного ринку праці є: суб'єкти ринку праці, правові акти, правила і норми, що регламентують відносини суб'єктів на ринку праці, кон'юнктура, попит і пропозиція, конкуренція, комунікації, інфраструктура ринку праці.

Розвиток і функціонування сучасного ринку праці відбувається на засадах загальноприйнятих економічних законів, що передбачають раціоналізацію зайнятості та виробництва, узгодження економічних інтересів у системі суспільного поділу праці шляхом досконалого інформаційного забезпечення та підтримки взаємообміну [3; 6]. Однак, спостереження свідчать, що головними проблемами ринку праці є наявність структурних асиметрій, що проявляється у попиті та пропозиції на робочу силу.

По-перше – асиметрія попиту на робочу силу. В умовах національної економіки простежується низький рівень сукупного попиту через недостатній обсяг інвестицій та територіальну неоднорідність. Низький рівень і нерегулярність оплати праці в державному секторі економіки дестимулюють працівників, що збільшує компоненту структурного безробіття. Зайнятість у недержавному секторі економіки носить нестабільний характер через часті банкрутства комерційних підприємств (малого та середнього бізнесу), що призводить в деяких випадках до порушення трудового законодавства. Зниження припливу молоді у галузях, що вимагають висококваліфікованих спеціалістів з причин необґрунтованої диференціації заробітної та зміни ціннісних орієнтирів. Поступовий відтік працівників із галузей промисловості і науки в умовах інвестиційної пасивності, який не компенсується організаційно-технологічними інноваціями [5].

По-друге – асиметрія пропозиції праці. Регіональна структура ринку праці суттєво залежить від якості трудового потенціалу, розміру попиту та пропозиції демографічних тенденцій. Демографічні тенденції регіонів України свідчать про скорочення загальної чисельності населення в окремих областях, зростанню відкритих та прихованих форм безробіття, старіння населення та зміна літньої структури, гендерні у розходження через домінування жінок у структурі населення тощо.

Повноцінне узгодження попиту та пропозиції на працю неможливо без цілеспрямованих дій, спрямованих на усунення всіх видів асиметрії, що властива сучасним регіональним ринкам праці в Україні. Ця асиметрія проявляється не тільки в загальному безробіттю, але і в структурній невідповідності попиту та пропозиції робочої сили,

диспропорціях оплати праці, деформаціях нормальної соціально-демографічної структури зайнятості. Пріоритетним інструментом у системі регіонального управління стають маркетингові методи дослідження, що сприяють розв'язанню асиметрії ринку праці та зниженню ступеню невизначеності.

Маркетингові дослідження передбачають збір, обробку та аналіз даних про конкурентне середовище регіону, особливості ціноутворення на визначених територіях, внутрішній потенціал суб'єктів ринку робочої сили (рис.1).

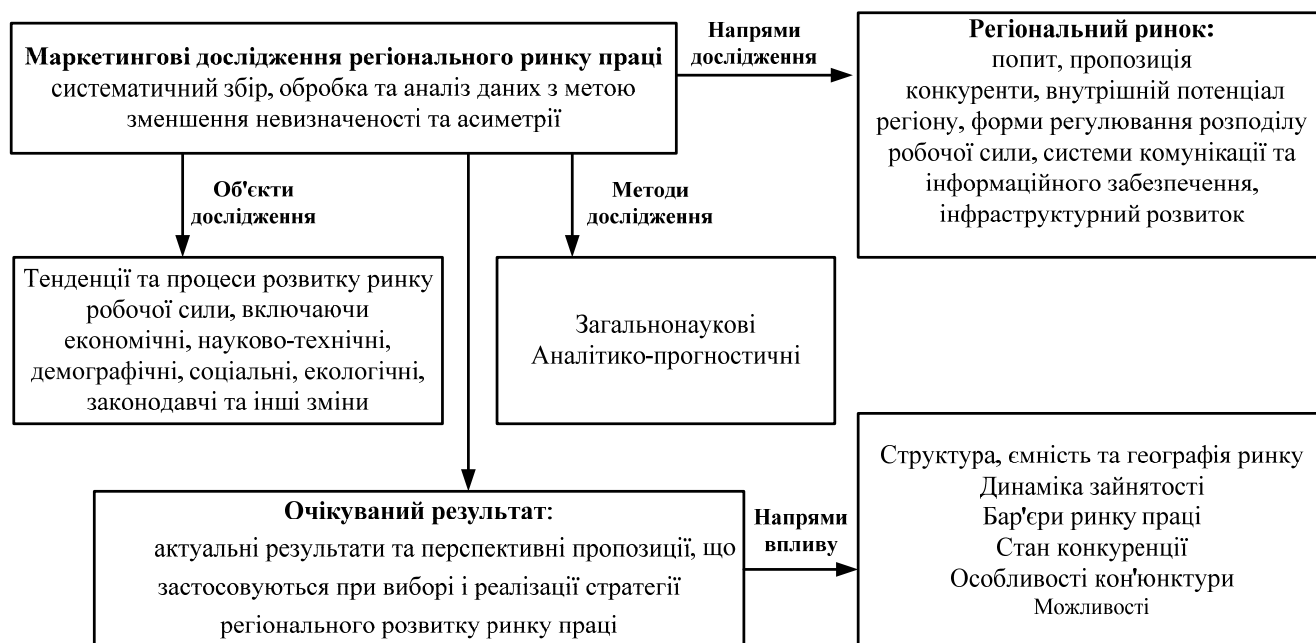


Рис. 1. Ключові напрями та складові маркетингового дослідження регіонального ринку праці

Засадами маркетингових досліджень є загальнонаукові і аналітико-прогностичні методи, що сприяють отриманню актуальних результатів для подальшої розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіонів. Якісна реалізація програм маркетингових досліджень можлива за умов поширення використання загальноприйнятих методів, що здатні більш широко використовувати передові досягнення чисельних наукових поглядів, спрямованих на вирішення широкого діапазону регіональних завдань [2; 3; 6]. У зв'язку із цим у системі регіонального маркетингу мають враховуватися та набувати практичного застосування такі методи дослідження:

«Теорія зв'язку» - розглядає механізм "зворотних зв'язків", дає можливість отримати сигнальну інформацію про процеси, що виходять за межі встановлених параметрів. Застосування цієї теорії допомагає обґрунтувати та пояснити існуючі зв'язки на ринку праці, з'ясувати та підвищити ефективність використання одержуваних даних.

«Метод мережевого планування» - формує можливість регулювати послідовність і взаємозалежність окремих елементів ринку праці у рамках якої-небудь діяльності (програми). Він дозволяє чітко фіксувати основні етапи розвитку ринку праці, визначити необхідні терміни їх виконання, обмежити відповідальність, знизити витрати на подолання асиметрії ринку праці, передбачати можливі відхилення та ін.

«Метод ділових ігор» - розкриває спрощені моделі поведінки конкурентів, стратегії виходу на нові ринки. Ці методи пояснюють систему відомих або передбачуваних зв'язків між подіями та процесами ринку праці. Особливу увагу слід приділяти економетричним (економіко-математичні) моделям, що надають можливість з урахуванням регіональних факторів оцінити перспективи розвитку ємності ринку, визначити найбільш раціональні стратегії маркетингу і можливі відповідальні кроки з боку робочої сили, оцінити оптимальні витрати на комунікації та інформаційне забезпечення.

«Методи експертних оцінок» - дозволяють швидко отримати відповідь про можливі процеси розвитку ринку праці, виявити слабкі і сильні сторони регіонального ринку праці, отримати оцінку ефективності тих чи інших маркетингових заходів у визначених галузях. Процедура експертизи регіонального ринку праці має передбачати колективну генерацію ідей на основі проведення дискусій чи опитувань.

«Методи соціології та психології» - за умов проведення психологічного та мотиваційного аналізу поширюється можливість вивчення та розуміння мотивації і поведінки учасників ринку праці. Методи соціології дозволяють досліджувати процеси поширення інформації на ринку, виявляти ставлення споживачів (працівників та роботодавців) до нововведень, вивчати розвиток різних сфер життєдіяльності людини, ціннісних орієнтацій та ін.

«Методи антропології» - спрямовані на вивчення ринкового середовища з урахуванням рівня життя, національних культур, що розташовані в регіоні. Антропологічні вимірювання можуть використовуватися конкретних випадках моделювання взаємовідносин у окремих галузях регіонального ринку праці.

«Метод лінійного програмування» - є математичним методом, що поширює можливості вибору найбільш сприятливого альтернативного рішення (з мінімальними витратами, максимальним прибутком, найменшими витратами часу і зусиль та ін.)

Комплексне застосування наведених методів маркетингового дослідження дозволять знизити регіональну асиметрію ринку праці. Отже подолання проблем, що залишаються на державному та регіональному рівнях, можливі за умов включення у стратегічні програми розвитку методологічних засад маркетингового дослідження. Саме застосування комплексу методів здатне посприяти подоланню територіальної, галузевої, професійної, кваліфікаційної, вікової, освітньої та інших структурних асиметрій.

Враховуючи вищенаведене, слід зазначити, що підвищення гнучкості ринку праці стає важливим прикладним завданням, що передбачає побудову інноваційної економіки з одночасним збереженням соціальної стабільності та захищеності працівників. Альтернативним важелем у подоланні асиметрії регіональних ринків стають маркетингові дослідження, що спираються на загальноприйняті методи дослідження ринку праці. Перегляд управлінських підходів маркетингу посприяють створенню сприятливої кон'юнктури на регіональних ринках праці; оптимізують процеси дослідження напрямів пом'якшення регіональної диференціації у сфері зайнятості, зниження безробіття населення; удосконалять аналіз особливостей налагодження профорієнтаційної підготовки та перепідготовки кадрів для сфери малого і середнього бізнесу; прискорить перегляд стратегічних напрямів розвитку регіонів з урахуванням показників оцінки сучасного професійно-технічного навчання, рівня підготовки кадрів тощо. Застосування маркетингових методів якісно посприяє зниженню асиметрії та отриманню відповідності потреб регіональних ринків праці; наблизить процес обґрунтування раціоналізації структури зайнятості до світових стандартів.

Література:

1. Ковальський В., Коверзнев А. Регіональний ринок праці та особливості його формування і регулювання / В. Ковальський, А. Коверзнев // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 4. – С. 3-7.
2. Лукін С.О. Економічний потенціал регіону: суть, складові і місце у процесі реформування економіки / С.О. Лукін // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: політика регіонального розвитку: зб. наук. пр. – вип. V. - № 1. - Луцьк: Надстир'я, 1999. - С. 40-51.
3. Людський потенціал: механізм збереження та розвитку: моногр. / [О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.]; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 468 с.
4. Маршавін Ю.М. Ринок праці України: від кризи до продуктивної зайнятості/ Ю.М. Маршавін // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – №1. – С. 17 - 21.
5. Статистичний збірник “ Ринок праці у і півріччі 2014 року”. – К.: Держ. комітет статистики України, 2014. – 27с.
6. Фінагіна О.В. Діагностування регіональних ринків: навч. посіб. / О.В. Фінагіна. – Донецьк: «ВІК», 2009. – 236с.

Zhavoronkova G. V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Zhavoronkov V. A.

PhD (Economics), Associate Professor

Klymenko V. V.

PhD (Economics), Associate Professor

National Aviation University, Kyiv, Ukraine

FORMATION OF INSTITUTIONAL STRUCTURE OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF POSTINDUSTRIAL SOCIETY

The approaches to institutional change implementation on the basis of the conceptual model of the institutional structure of the socio-economic system of the post-industrial society at the regional level is discussed in the article. The mechanisms for institutionalizing the implementation of innovation and social strategy of the region development and the directions of social partnership development are worked out. The methodical approaches to assess the efficiency of institutional changes are offered.

Keywords: *institutional structure, paradigm, concept, socio-economic system, strategy, strategic plan, cluster.*

Changes and modern global processes require from virtually all countries in the world the formation of a new institutional structure of the economy in the country as a whole and its regions. Especially it concerns countries with economies in transition.

The conceptual basis of transformational changes in the economy of Ukraine is consistent movement towards a post-industrial society, which is characterized by new technological restructuring and socially oriented economy, with the active role of the government in the regulation of social and economic reforms. The transformation and modernization of economies in the framework of the modern theory of institutionalism are analyzed and interpreted in the context of the theory of institutional changes.

Conceptual model of the institutional structure of a modern economic system of post-industrial society can be formulated on the basis of institutional paradigms and models of "creative human". It is based on the knowledge economy, intellectual and social capital, for which human capital is imperative, and includes formal and informal institutions. Based on this model it is possible to ensure the formation of its elements that are essential for carrying out reforms in Ukraine and for the modernization of the economy in the region, using strategic planning as a tool [1].

Strategic planning of institutional changes should include analytical and forecasting activities, the definition of strategies and the development of measures for their implementation. This should be taken into account reasonable levels of intervention in the old structure, as well as multiple organizational parameters, such as: structures and processes - smoothing rigid hierarchical orientation and the creation of additional benefits at the expense of horizontal linkages; modern production and information technology; organizational culture; human resources.

In modern conditions special position in defining strategies for regional development takes up a new practice of setting priorities due to the methodology of forecasting, in particular, foresight, which considers the possible alternatives to the development of future scenarios and forms to achieve the most promising of them. It requires a multiplicity of scenarios, and the basis of its methodology are such principles: systematic forecasting process; foundation - technological imperative; time horizon - a long forecasting period; the impact of the priorities for the development of the region.

One of the main conditions for the successful use of this method of forecasting is the willingness of the company (administration, company executives, individual professionals and the public) jointly assess the long-term development prospects of the region, apart from the short-term conjuncture aspects of activities. Regional Foresight-project will allow to work an appropriate regional strategy for economic and social development, will be the basis for the formation and implementation of appropriate corporate strategies, and will accelerate the development of regional clusters and thus will ensure the transition to a post-industrial model of economic development.

Strategic planning, by definition, can be considered at such levels of control: the whole country, the regions and local areas, as well as economic entities - enterprises and organizations.

Macrolevel strategy is a national innovation and social strategy (in accordance with the institutional paradigm and the concept of the institutional system), which will allow to provide the country's development and will help to minimize social tensions in the country. It is complex, that is it is possible to carry out decomposition and obtain innovation and social sub-strategies.

Mesolevel innovative social strategy is a regional development strategy, that is the system of strategic decisions aimed at increasing the intellectual and social potential to improve the quality of life of the population. Formation of social strategy in the region requires a separate focus on the problem of overcoming poverty, because this is a key issue for the social sphere, and it can generate a series of negative social consequences and slow down the opportunities for economic growth of a new quality.

In our view, the following principles should be the basis for the formation of social and innovation strategy of regional development: compliance with the strategy at the national level; accounting regional characteristics; accessibility and understanding of the strategy's goals for the region's inhabitants; mandatory public participation in the development and implementation of the regional strategy; scientific ensuring and quantitative certainty; comprehensiveness (strategy must cover all sub-systems of the region).

The strategic changes that should occur as a result of implementation of the Strategic Plan cannot be implemented through the usual current activity, as it should be marked out as a special feature of management, and strategic changes should be institutionalized in the system of regional management [2].

To institutionalize the strategic planning is necessary to provide the following aspects:

- in the organizational structure of management - the presence of a special unit, subordinate to the first head;

- in the regulatory organizational aspect - making rights, duties and responsibilities in the position of the divisions and job descriptions of staff about the implementation of strategic planning functions;

- in the methodical-organizational aspect - the development and adoption of strategic planning methodology in the territorial administration;

- in the assessment and control aspect - implementation of regular monitoring and auditing to assess the processes of planning and management, the quality and success of strategic activity.

Certain competitive advantages are the result of an effective regional policy, the principles of local self-government, self-reliance and, at the same time, the integrity and the unity of all parts of the economic complex of a territory. General criteria by which one can assess the competitiveness of the region are follows: sufficient number of able-bodied, highly skilled population; efficient use of available resources in the region; intensity of attracting domestic and foreign investment; competitiveness of products produced by enterprises in the region; level of development of market and social infrastructure, which serves the foreign economic activity; presence of companies, oriented on the foreign market, in the region and level of their development; legislative base of investment and innovation activity in the country.

To solve the problem, related to the creation of high competitiveness, both at the national and international level, a mechanism for assessing the impact of the external economic environment for region's development in the working out the Strategic Plan of the region's development is proposed. It involves two stages.

At the first stage the impact is estimated quantitatively. We propose four indicators, that best cover the socio-economic situation: the amount of the gross regional product (GRP); the amount of investments in the economy of the region; the rate of employment; the amount of financial revenues to the budget. These indicators are depended on the particular indicators of external economic environment, such as: the amount of foreign trade; investment flows; labor migration; technology transfer.

It is necessary to form the pairs of indicators of the first and second group, in which the dependence can be high. The indicators can be grouped as follows:

- Gross regional product - depending on the amount of foreign trade;
- Investment in the economy of the region - depending on the foreign direct investment;
- Employment - depending on the migration;
- Financial revenues to the budget - depending on the amount of technology transfer.

In our view, it is expedient to take the indicators at intervals of not less than 5 years, moreover, the pairs of indicators can be chosen depending on those used in the statistics (GRP - foreign trade circulation, investments in fixed capital - inflow of foreign direct investment, the number of employees - the number of migrations in both directions, the volumes of foreign trade with technologies - revenues of the consolidated region's budget). Based on the statistics we offer to identify correlations of indicators in pairs - in accordance with a correlation coefficient. If the connection between the four pairs is approximately equivalent, then we can determine the average coefficient of the relationship between economic indicators of the external environment and indicators of social and economic development of the region as a simple average value between the four values.

It can be concluded, how the indicators of socio-economic development of the region are connected with indicators of its participation in the economic activity of the external environment, which will enable to work out measures to reduce the negative influence of external environment on the socio-economic development of the region.

For example, the attraction of foreign investments as cash transfers to the population can not only neutralize the negative impact of migration, particularly human capital outflows from the region, but also contribute to its economic development. To prove this position is necessary to bring the model Bildric et al [3]. The output equation of this model is:

$$growth = a_1 + a_2 * \ln(GDPpc1990) + a_3 * invest + a_4 * school + a_5 * migr_pop + a_6 * hdi + a_7 * urpop + a_8 * perrem + a_9 * mp + \varepsilon \quad (1)$$

where *growth* – the average value of the annual GRP growth of the previous year at market prices at the exchange rate of the national currency, 1990-2012;

ln(GDPpc1990) – the natural logarithm of GRP prices 1990;

invest – the average value of gross investment, % to GRP, 1990-2012;

school – the average share of the population with secondary education, % of total number;

migr_pop – the share of net migration, % of the total population of the region;

hdi – the average value of the regional human development index;

urpop – the average share of the region's urban population;

perrem – total current transfers in cash or in natural form received by households and residents from abroad;

ε - random regression residues.

Based on the above equation, we can obtain the threshold value of transfer payments relative to the GDP per capita. If the revenues from transfers of labor migrants will be a great value for the threshold transfer injection into the economy of the region, we can talk about the positive contributions of migration factor in the economic growth of the region, otherwise it will be significant, but in any case it should not be neglected.

The second stage of evaluation mechanism is a qualitative analysis of the impact of the external economic environment for social and economic development of the region or the analysis of prospects for the region's development. The diagram of the analysis is represented in Figure 1. The second stage of evaluation mechanism makes it possible to develop a methodology for the SWOT-analysis. External and internal factors are determined based on the target indicators of the Strategic Plan of the region's development, and expert estimations are based on those impact indicators that have been identified.

One of the innovative tools that helps to predict future changes and implement the regional development strategy is trendwatching [4]. Trendwatching means any activity aimed at monitoring the latest trends and used for continuous monitoring of new trends and forecasting on their demand

and the success of the final consumer in the future. The main components of trendwatching analysis are:

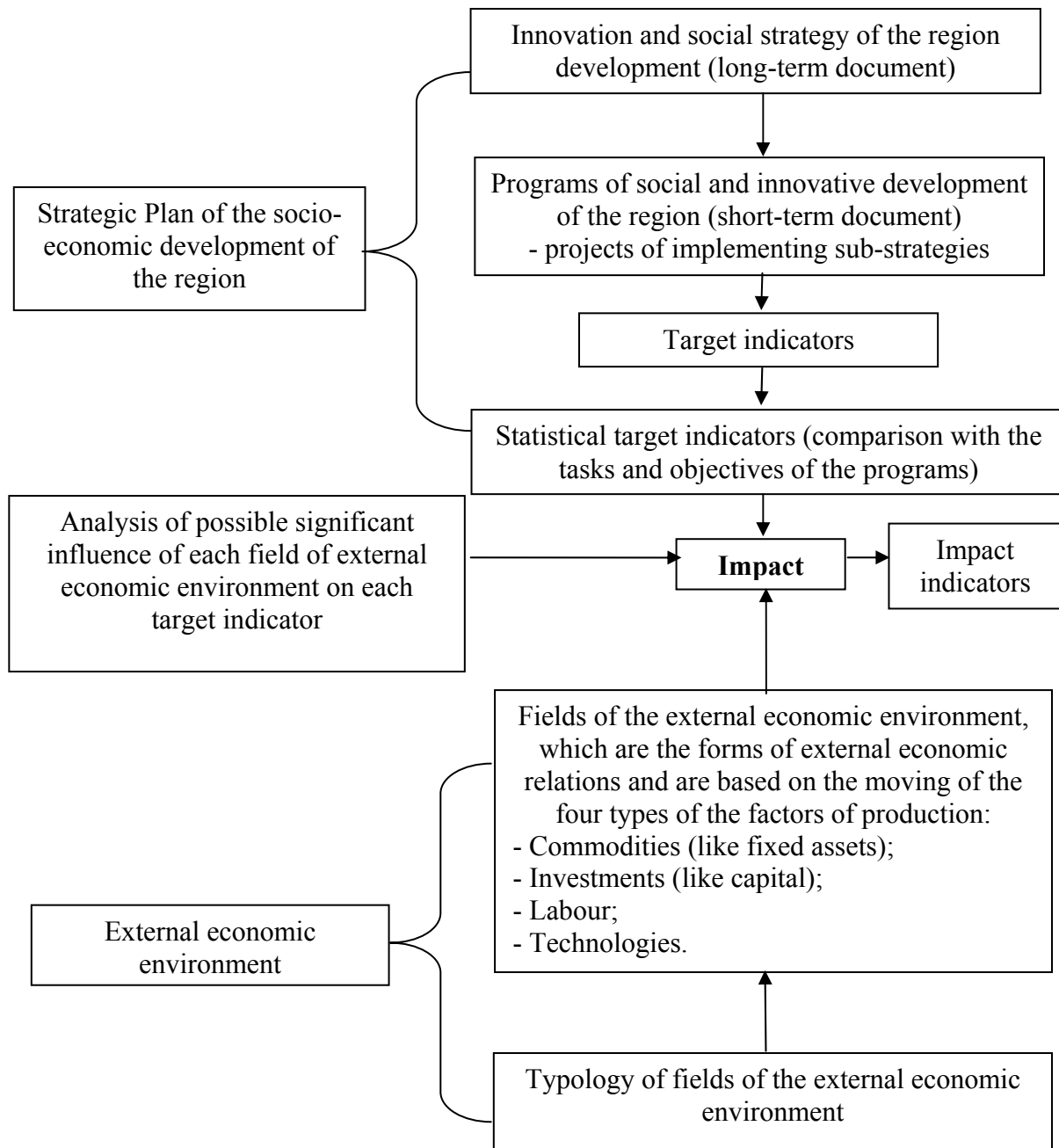


Figure 1. The diagram of analysis of the impact of external economic environment on the formation of the Strategic Plan of socio-economic development of the region

- emergence of new trends in society, which can affect any area of human activity and directly or indirectly affect the other areas;
- display of trends from trendsetters – creating fashion to motivate the consumption of certain products and brands, motivating readiness to inherit the example of other people;
- coolhunting collection of information and trends – it involves the collection of information among potential consumers and is regarded as one of the tools of trendwatching;
- trendwatching research includes the following steps: obtaining information; selection and ranking trends; immediate data processing, identifying trends; recommendations and/or transferring information to representatives of the respective industries.

Thus, the development and implementation of social and innovation strategy in the framework of the Strategic Plan of region’s development, using the modern tools of management

and marketing will contribute to sustainable development and the formation of the well-being of the region and its inhabitants.

An effective and proven way to achieve sustainable region's development is the creation of a cluster or group of clusters on its territory. Since clusters are characterized with localization and agglomeration effects, therefore regions show sustainable economic growth in its further development.

Sustainable region's development requires the solution of such problems: acceleration of growth; the elimination of regions' disproportions; changes in the quality of growth; satisfaction of human wants; providing a rise in population; preservation and strengthening of the resource base; reorientation of technologies and risks control; integration of ecological and economic aspects in the process of decision-making. Specific characteristics and parameters of the cluster dictate the outcomes of the functioning of the regional economy, with a correlation between the economy of cluster and the economy of the region. This relationship must disclose the nature and mechanism of the effect parameters of the logistics cluster on activities in the region, including its structure.

Clusters can be considered as tools for managing sustainable development in the region. Changes in the functioning of the cluster and its structure is necessarily appeared in the final results of the region's economy, so the most important point in this aspect is the unambiguous definition of force, value and direction of the effect of the logistics cluster on the components of sustainable development in the region. Management of the individual elements of the logistics system allows you to manage separately and overall development of the region and bring it on the path of sustainability.

Thus, in the current conditions of deepening globalization, none of the countries in the world cannot avoid the impact of the determinants of the transformation of the world economic life. Ukraine should join the process of post-industrial changes that determine the modern development of humankind. Empirical studies of the implementation of reforms in post-socialist countries confirm the importance of creating an effective institutional system. They indicate that the basis for successful reform are systematic, continuity, heredity and complex transformations.

Institutional support for the implementation of the Strategic Plan of innovation and social development of the region consists of the three main components: implementation of development priorities; participation and support of institutional changes by public; government institutions to supporting the implementation of innovation and social development strategies. To develop a Strategic Plan of the socio-economic development of the region, it is possible to use a mechanism for assessing the impact of the external economic environment for the development of the region, which consists of qualitative and quantitative stages.

The process of working and implementing the strategy of socio-economic development with the use of modern tools of strategic planning, management and marketing should be a mechanism for the implementation of institutional changes. Forming the conceptual model of the institutional structure of the socio-economic system requires an organic combination of mechanisms of innovation and technological development and social policy, and, as a result, should provide economic growth, improving the financial, credit and investment savings of budget, raising the living standards.

References:

1. Zhavoronkov V.A. Theory and practice of institutional change [text] monograph / V.A. Zhavoronkov. – K.: Center of educational literature, 2015. – 428 p.
2. Sharov Y.P. Strategic planning in the municipal management: conceptual aspects: [monograph] / Y.P. Sharov. – K.: UADU, 2001. – 302 p.
3. Bondarenko K.A. Migration processes, transfers and Economic Growth: Evidence from cross-sectoral econometric analysis / K.A. Bondarenko // Problems of forecasting and state regulation of social and economic development: Materials of the XV International Scientific Conference., Minsk, 23-24 October 2014. – T.3 – Minsk: NIEI Ministry of Economy of the Republic of Belarus. – P. 198-199.
4. Ilyashenko N.S. Observations of trends in society as a basis for development of the region / N.S. Ilyashenko, A.S. Rosohata // International Strategy for economic development of the region: Materials II Int. Scient. Conf., Sumy, 18-20 May 2011 / Under the total. Ed. O.V. Prokopenko - Sumy: Sumy State University, 2011. – P. 78-79.

Kicheva M.M.

Professor

“Southwest University” Blagoevgrad, Bulgaria

Kirov S.O.

Associate Professor

“College of Tourism” Blagoevgrad, Bulgaria

EDUCATION AND TRAINING OF SPECIALISTS AT THE CONTEMPORARY LABOUR MARKET

There is a connection and interaction between education and employment. The nature of work is one of the factors, which influence the most the content and structure of education and reverse – labour skills are function of the gained education. When this interaction is carried out under appropriate conditions, then the existing tension between education and employment is a positive factor.

Keywords: *education, labour market, employment*

Introduction

Education and labour constitute human activities essential in character and lasting in significance. They are one of the most universal and most individual human activities. When one thinks about his own education, he thinks about something personal, not something global. However, education has a universal role in human life and in the whole society, expressing the innermost essence of them, which is reflected in the inherited value systems or the perception of the individual and society for the future. The common in the image of the different societies is an expression of the universality of the education, which gradually undergo significant development.

The report aims to show by changes in the society, education as an essential feature of the workforce and the factor of human activities has to reorganize and play a leading role.

Its content must provide significant background of the future generation, as well as for new working conditions for the new balance of working time and full use.

The work activity also carries the mark of both the individual and the universal. It greatly helps to build the identity of each person and in a way that if a person has no access to work, it restrains his personal development.

There is a connection and interaction between education and work activity. The nature of work is one of the factors which mostly influence over the content and structure of education and reverse – skills for work are function of the obtained education. When this interaction is carried out by appropriate conditions then the existing tension between education and employment is a positive factor. If these conditions are not fulfilled, there is a risk to see two different monologues in which each of the two parties reproach the other without anyone to listen to the other. Our society is threatened by such situation.

In the current situation, characterized by incredibly accelerated development of the employment structures is more than ever necessary to start a dialogue, which should be positive for the field of employment as well as for the education.

Taking into an account that this process is evolving nowadays, arise the question what intellectual, physical and psychological qualities should be brought up with students, so the society to be able to deal with the problem.

Analysis of the problem

This century will reveal entirely new horizons for the future generation, both in terms of the organization of the economy and in the structure of society and lifestyle. The future offers us a unique opportunity for conflict-free situation among these three aspects, in case that the lessons from the past are learnt.

The development of the organization of labour in the time being, illustrates this accelerating change, tracing the eras of employment.

Over a long period of time more than fifty thousand years the mankind deals with activities related to its survival. Then the work and training were something inseparable as both took place within small groups, mastering complex of solid knowledge.

This is the period up to 5000 years B.C. The next seven thousand years were characterized by mastering of agricultural techniques and work in field becomes the main employment. This kind of work continues to be a general nature, but became more diverse and requires more skills and training. This kind of work is practiced until middle of 18th century by whole families and within them the training is performed. Over the next two centuries, which are set by fitting an era of industrial revolution, human ingenuity becomes a source of enormous changes that are reflected in particular in improving the ways of transport and mass production. In industrialized societies, education and training became mass phenomena, which for first time are performed already on the basis of common primary education, which is provided in conditions close to the working conditions.

"The revolution of human resources" or "Information Revolution" is fulfilled even in shorter period as lasting less than 50 years. This revolution develops rapidly and acquires new forms of knowledge. More perfect techniques and technologies were created in recent years.

Authors as Handy predict that in coming years, less than 50% of people will have the classic type of work - full time job. The usual ideas about employment and career will change radically and in such a way that the result of this will change the social structure and the structure of the different organizations. According to Handy prosperous companies will have a small core of officials with permanent jobs and will use additional personnel for specific tasks.

Up to now, anyone who have begun active work could rely on the employment of 35/40 hours per week for 20-30 years (often without a change in the same company) so today people often change their profession and work more intensively.

The mankind goes to the era when people will retire earlier in order to start a new career or to devote to any other interests. "These changes in the employment and career are the result from the emerging trend for the liquidation of the industrial production with a high degree of work power involved in it, in favour of structures based on knowledge and in benefit of the service sector. The available jobs in modern society require greater intellectual abilities rather than manual skills."/ Hedy /

The new feature of employment suggests a change and from the side of the worker, it requires to be more educated, more competent and more motivated, to be more involved in the labour process. It also requires the availability of a new continuously improving technology, new organizational and management structures and new working environment.

On Table 1 is shown the scope of this latest development of the situation and its outcome / according to Phillip Hughes / [1, 89]

Table 1

Categories of employment

| | | |
|--|---|--|
| | Old Categories | New Categories |
| Production | Serial | Customized |
| Essence of the task | Fragmented | Team Work |
| Individual involvement | In small part | In the whole process |
| Necessary conditions on which the employees the must subject | Decisions taken by the management staff | Decisions taken from the people at the appropriate level |
| Training | Minimum qualification Minimum training | Competence Qualification Constant training |
| Career | According to working experience | According to merits |

This evolution towards a new era in which the working conditions as well as the conditions of social and personal development are radically different, this put the schools in a situation of a high tension.

With the advent in the postmodern era things in schools will have to change. This may be the quality of education, as teachers are working in an increasingly wide range and programmes become more widespread in order to satisfy the growing demand. It is possible these changes to

affect the main structures and cultural layers that will need to be updated and restructured in the light of postmodern objectives and impacts that education must comply.

These deep technical and social changes create a world with stronger than ever interdependencies. The pressure force the schools to adapt to the new conditions of employment requires comply with both the social difficulties and difficulties by each person. We experience a change that in this century will change the political and the economic reality.

The horizon gets wider and wider and though painful way, the world realize its interdependence, so the education must enlarge more its horizon too.

Taking in mind that we belong to the community of the planet and the growing process of globalization, we must prepare, finding correct education, defining more carefully our own goals and improving teaching methods and methods of learning.

The decisions of many problems are set in education in various areas of social, economic and political life, as the emerging difficulties in one of them are transformed and to others and often acquire wide nature.

When the education level increases, then the levels of effectiveness in other social sectors also increase. Education becomes factor in facilitating the development. Reich said: "The main wealth of the country will be reflected in the skills of its citizens and their intellectual abilities. It is this interdependence which makes the main challenge win which the education is facing both nationally and globally. The same issues are waiting for decision in the world and in the different societies".

The term work, which features largely reproduce, for example in the educational systems (in terms of the organization of knowledge in certain subjects) undergo radical change as the secure workplace becomes an exception (even a privilege).

Variability, flexibility, versatility - are keywords nowadays, this means that general knowledge are just as important as the specific; that the concept of competence, whose sense knows every individual is equal in importance to the concept of qualification which an institution provides to the individual certifying this with a document; means also that on the agenda again is permanent education.[2, 18]

Educational institutions are part of the society, like the society is subjected to constant changes and forced to adapt to them. New technologies are changing the professional and personal life within one generation. Information and communication technologies in the recent decades have led to a rapid change in working life. New professions are created with new requirements, traditional professions died out or underwent a radical change. Greater flexibility and new skills are required from the workers, especially the trend of development of society to a society of service economy and the trend for lifelong learning.

The new professions and technologies have changed employers' demands to the human resources. Many studies have created lists of "key qualifications", which a person starting a new job must have, when he graduate the professional education

Especially increasingly important are the communicational skills, autonomy in the working process, gaining knowledge, the resistance of stress, teamwork, thinking in network structures and others.

Employers consider that the diploma itself does not guarantee getting a job, if the candidate has not got some personal qualities. They found that many graduates have not got basic behavioral skills which are important for gaining a success in the working place such as:

- Skills for team work
- Personal responsibility and personal discipline
- Ability to take decisions, desire to run the risk and commitment
- Initiative and desire to explore
- Feel for professionalism, strive for obtain the maximum, gain by strong competition
- Social responsibility

One person in order to be competitive person, the most important condition is continuously to increase his knowledge and acquire new skills and competences. At the same time in big number

of educational institutions the necessary conditions for this kind of training do not exist or do not have the required level.

Conclusion

Each democratic society which is fair and humane needs actual participation of every individual in it. The way of organization of the economy, social structures and the way of life of individuals can be changed in order to allow the conflict to give way to the harmonious development. For this purpose it is necessary both in the family and at schools to promote individualism, which focuses not only on personal development, but also of involvement in society life. The purpose of education should be - to teach people to think and learn, not only to accumulate facts. The labour market needs creative, talented and cooperating personalities.

Industry and business need enterprising people at all levels, not robots. Employers need self-disciplined employees who are able to adapt to the constant changes and are ready to meet new challenges.

Construction of core values is vital for people to be able to deal with successfully the challenges in their life.

Education stands the difficult task of preparing young people for these requirements. Education should not be directed only at training future workers. Every member of society, working or not, need knowledge and skills that education should provide him to be able to fit the new realities.

Reference:

1. Report of the European Round Table of Industrialists, "Education for Europeans"; 2005.
2. Hughes U.; "Dialogue between two worlds"; magazine "Prospects", 2012.

Liba N.S.

Ph.D in Economics, Associate Professor,
Mukachevo State University, Mukachevo, Ukraine

KOGNITIVNIY APPROACH AS GOVERNMENT REGIONAL POLICY BASE

Ліба Н.С.

к.е.н., доцент,

Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

КОГНІТИВНИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЮ ПОЛІТИКОЮ

Certainly place of regional economy among the objects of kognitivnoy science. Essence of term «kognitivist» is exposed and factors and methods of kognitivistiki are given. Scientific and methodological approaches to the management of regional economies with a cognitive approach were studied. Principles for building of cognitive maps to increase the efficiency of formation of regional policy of the State was analyzed.

Key words: *kognitivna science, kognitivni factors, kognitivistika, kognitivniy approach, regional economics*

Визначено місце регіональної економіки серед об'єктів когнітивної науки. Розкрито сутність терміну «когнітивність» та подано фактори та методи когнітивістики. Досліджено науково-методологічні підходи до управління регіональною економікою із застосуванням когнітивного підходу. Проаналізовано принципи побудови когнітивних карт для підвищення ефективності формування регіональної політики держави.

Ключові слова: *когнітивна наука, когнітивні фактори, когнітивістика, когнітивний підхід, регіональна економіка*

Розвиток економіки держави базується на наявності постійних соціально-економічних змін інноваційного характеру. Регулювання державної регіональної політики відбувається за рахунок нових науково та методологічно обґрунтованих методів і підходів.

Швидкі темпи розвитку економік не тільки конкретної держави, а й усього світу, обумовлені запровадженням новітніх технологій науково-технічного прогресу та вимагають застосування у прийнятті рішень більш досконалих підходів, які мають враховувати стрімкі зміни в регіональній економіці та відповідати сучасним перспективам розвитку. Нині в основу усіх економічних процесів покладено стрімке поширення нових знань. Ера інформації вимагає більш сучасних методів обробки величезної кількості інформаційних потоків з

метою вдосконалення регулювання економічних процесів. А отже, інтелектуальний потенціал держави стає вагомим часткою національного багатства країни. У цьому аспекті когнітивна економіка стає новим інструментом вирішення економічних питань, а застосування когнітивного підходу в управлінні будь-якою економічною системою є актуальним питанням сучасності.

Питанню застосування когнітивного підходу в регіональній економіці присвячено роботи таких вчених-економістів, як Циренов Д. Д., Сухарев М. В., Горелова Г. В., Жертовська Е. В., Якіменко М. В., Захарова О. Н., Радченко С. А., Кочкаров А. А., Салпагаров М. Б., Мандель М. В., Гюльмамедов Р. Г., Полякова О. Ю., Омаров Ш. А., Доргушаова А. К. та інших. Але їх дослідження не висвітлюють усього комплексу питань, пов'язаних з використанням когнітивного підходу в регіональній економіці [1, с.48].

Термін когнітивний, когнітивістика зустрічається в наукових публікаціях ще з початку 20-го століття, але найбільшої поширеності цей термін почав отримувати з 90-х років минулого століття. Об'єктом дослідження когнітивної науки виступають дослідження закономірностей здобуття, збереження та використання знань людиною.

В якості інструментарію когнітивістики використовуються комп'ютерні моделі, базовані на теорії штучного інтелекту, моделі теорії ігор. Поряд із комп'ютерними моделями використовуються експериментальні методи залучені із психології та фізіології досліджень людського мозку з метою розробки та впровадження в практичне життя алгоритмів його роботи.

Що стосується факторів когнітивістики, то тут можна виділити наступні:

1. Фактори, що впливають на базові, низькорівневі механізми сприйняття. Знаючи і використовуючи їх, ми можемо впливати на здобуті людьми знання і, далі, їх поведінку.

2. Мова. Мова є ключовим ланцюгом в процесі освоєння знань людиною.

3. Парадигми і міфи, що впливають на людей. Свідомість людей і цілих суспільств завжди знаходиться під впливом декількох парадигм або соціальних міфів.

Також, для того, щоб остаточно визначитися з терміном когнітивності розглянемо поняття когнітивного підходу.

В практиці застосування когнітивного підходу до будь якого об'єкту є когнітивний аналіз і прогнозування

Когнітивні методи можуть не менш успішно застосовуватися не для впливу на людей і суспільство, а для аналізу його стану і прогнозування.

Як вже було зазначено вище, найбільш потужними когнітивними факторами є парадигми та соціальні міфи. Специфіка їх така, що вони змінюються повільно і особливим закономірним чином (проходять через певні фази життєвого циклу). І вже в процесі аналізу їх поточного стану можна робити ті чи інші прогнози. Але загальновідомо, що парадигми для людей є найбільш важливими механізмами збереження знань і переконань, тому разом зі зміною парадигм, відбувається зміна знань і переконань представників суспільства. Відповідним чином змінюється їх поведінка, звички і т.д. Це дає можливість передбачати розвиток суспільства на таких масштабах часу, які недоступні для звичайних методів прогнозування [2].

Робота Циренова Д. Д. присвячена оцінці когнітивного потенціалу регіональної економіки в умовах розвитку економіки знань. У дослідженні для успішного управління економікою знань на регіональному рівні запропоновано підхід з виділенням трьох взаємопов'язаних компонентів [3]:

- *інфраструктура знань*, яка, з одного боку, включає існуючу структуру, а з іншого – відображає джерела знань; для реалізації цієї компоненти важлива побудова карти знань для визначення найбільш критичних знань і областей їх прикладного використання;

- *культура знань*, яка сприяє обміну знаннями; ефективна культура знань включає усвідомлення важливості ролі людини як носія знання і створення в ньому зацікавленості в обміні знаннями;

- *технологія знання*, що включає аналіз даних, системи електронного управління, засоби для організації спільної роботи, регіональні портали знань, засоби підтримки прийняття рішень.

На думку автора, подальше формування і розвиток економіки знань в регіонах на основі запропонованих методик оцінки і трьохкомпонентного підходу управління дозволить зменшити розрив у рівні когнітивного потенціалу та подальших результатах його реалізації.

Сухарев М. В. у роботі «Когнітивний підхід та інноваційні методи регіонального управління» відзначив актуальність когнітивних моделей при управлінні регіональною політикою держави. Сучасна система регіонального управління повинна бути іноваційною у двох сенсах – як системою управління інноваціями, так іноваційною сама по собі [4].

Використання когнітивного підходу в управлінні регіональною економікою, а саме: для розробки та адаптації комплексної моделі відтворювального процесу регіону з урахуванням виділення взаємозв'язків і взаємовпливу структурно-параметричної сукупності факторів запропоновано в роботі Горелової Г. В. Освітлений в роботі підхід базується на використанні сполучення таких традиційних методів прийняття управлінських рішень, як експертні, програмно-цільові, статистичні, об'єднані когнітивним аналізом і когнітивним моделюванням проблемної ситуації та враховують усі основні структурно-функціональні характеристики процесу регіонального відтворення, які мають вплив на розвиток відтворювального потенціалу регіону і можливі зміни досліджуваної складної системи під впливом внутрішніх і зовнішніх умов її функціонування [5]. Такий підхід дозволяє створити якісні імітаційні моделі систем з урахуванням варіативних характеристик трансформації економічного простору і часу.

Метою когнітивної структуризації системних уявлень щодо процесу регіонального відтворення є формування й уточнення гіпотези про ефективний якісний розвиток регіонального простору, об'єктом управління якого виступає його відтворювальний процес. Відтворення розглядається як складна система, що складається з окремо взаємопов'язаних між собою показників відтворювальних пропорцій. Дослідження цього об'єкта спрямоване на виявлення цільових і найбільш суттєвих факторів уявлення, а також небажаних станів об'єкта і зовнішньої середовища, що мають вплив на його функціонування.

Когнітивні технології в управлінні розвитком регіонів також широко освячені в науковому дослідженні Захарової Е. Н. Дисертація присвячена дослідженню проблем сталого розвитку регіональних соціально-економічних систем, формуванню стратегій сталого і безпечного розвитку, розробці відповідного математичного інструментарію – когнітивної методології дослідження та прийняття рішень в складних системах. Розроблена методологія включає моделі та методи системного аналізу, когнітивної теорії (*cognition* – пізнання), теорії управління, теорії стійкості, теорії графів, конективної теорії (*connectivity theory* – теорії зв'язності) для симпліціальних комплексів, сценарний аналіз, які й утворюють в сукупності пропоновану інформаційну технологію когнітивного моделювання структури та поведінки складних систем [6].

Основні підсистеми взято до основи когнітивної моделі й у роботі Верба В. А. [7]. У статті підкреслюється, що при вивченні та моделюванні слабо структурованих соціально-економічних систем широке поширення набувають когнітивний підхід і сценарний аналіз. Представлені моделі у вигляді когнітивних карт – графових моделей – відображають складні взаємозв'язки між підсистемами і елементами об'єктів. Для моделювання процесів регіонального розвитку запропонована схема взаємозв'язку основних підсистем, які формують соціально-економічний регіональний механізм.

Когнітивний підхід, як основу управління регіональною політикою, взято і в роботі Радченко С. А. Він зазначає, що при вивченні регіонального розвитку з позицій системного підходу в коло вирішуваних завдань слід включати ідентифікацію об'єкта, дослідження зв'язності, складності, стійкості, дослідження причинно-наслідкових зв'язків і системної динаміки. Рішення даних проблем у сукупності дозволяє на високому рівні обґрунтування оцінити наслідки прийнятих рішень і досягнення ефективнішого управління [8].

Серед українських вчених-економістів слід відзначити роботу О. Ю. Полякової та Ш. А. Омарова. Робота, як і інші роботи, уже зазначені в цій статті, присвячена соціально-економічному регулюванню регіонів. Інтерес представляє когнітивна карта рівня життя населення регіону, на якій відображено такі керуючі фактори, як: грошові доходи населення, баланс грошових доходів і витрат, дефіцит доходу у вигляді додаткових засобів, структура грошових доходів, структура споживчих витрат, споживчі витрати, прожитковий мінімум, рівень бідності, чисельність населення нижче прожиткового мінімуму, структура населення нижче прожиткового мінімуму, середньодушовий дохід, купівельна спроможність, структура купівельної спроможності, ринок праці, рівень життя, населення, диференціація населення [9].

Так, Пашкевич М. С., Чуріканова О. Ю. використали всю сукупність показників, які були застосовані науковцями для побудови когнітивних карт регіональної економіки (рис 1).

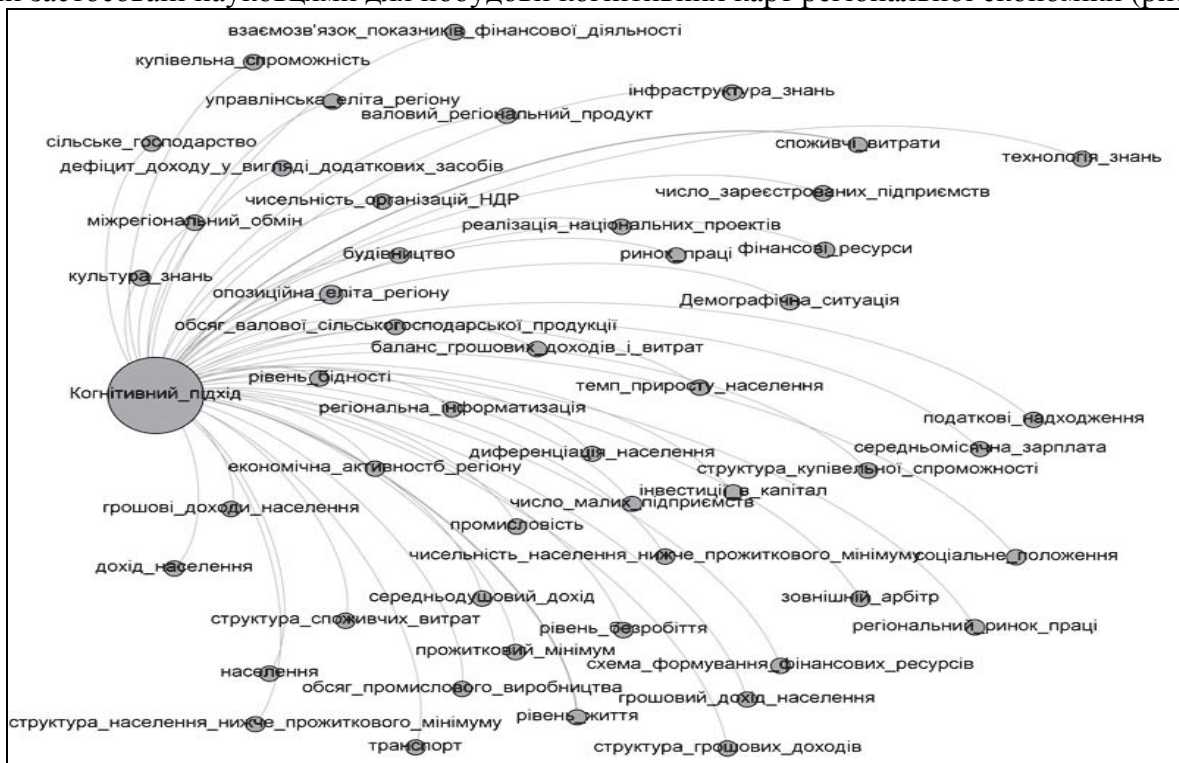


Рис. 1. Показники, що використовуються при застосуванні когнітивного підходу в регіональній економіці [1, с. 51]

Проаналізувавши застосування в побудові когнітивних карт керування регіональною політикою різних параметрів, встановлено понад 50 факторів, що були застосовані науковцями при побудові моделей для вирішення цілей регіонального керування та прийняття ефективних управлінських рішень.

Таким чином, когнітивний підхід у сфері розробки і застосування методів і методик, що дозволяє узгоджувати різноманітну і часто суперечливу інформацію стосовно показників регіональної економіки, а також синтезувати результати застосування різних моделей і методів прийняття управлінських рішень, є досить актуальним.

Застосування когнітивного підходу дозволяє працювати як з якісними, так і з кількісними параметрами і дає можливість наповнення методів когнітивного моделювання (когнітивний аналіз і розроблені на його основі сучасні інформаційні технології системного аналізу) іншими методами системного аналізу на різних етапах дослідження та прийняття рішень.

Література:

1. Пашкевич М. С. Вплив парадигми когнітивістики на формування регіональної політики: якісний аналіз досліджень вчених України та РФ /Пашкевич М. С., Чуріканова О. Ю.// БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. - № 11. – С. 42-58

2. Чуріканова О. Ю. Місце регіональної економіки серед об'єктів когнітивної науки /Чуріканова О. Ю.// Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка".- 2014.- № 11.
3. Цыренов Д. Д. Оценка когнитивного потенциала региональной экономики в условиях развития экономики знаний / Д. Д. Цыренов // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10003028
4. Сухарев М. В. Когнитивный подход и инновационные методы регионального управления / М. В. Сухарев // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2006. – № 4(30). – С. 62 – 70.
5. Горелова Г. В. Использование когнитивного подхода к исследованию процесса регионального воспроизводства / Г. В. Горелова, Е. В. Жертовська, М. В. Якіменко // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2013. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-kognitivnogo-podhoda-k-issledovaniyu-protsessa-regionalnogo-vosproizvodstva-issledovanie-vypolneno-v-ramkah-granta-rgnf>
6. Захарова Е. Н. Разработка методологии решения системных задач устойчивого развития региональной социально-экономической системы на основе когнитивных технологий анализа симплициальных структур : автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / Е. Н. Захарова. – Ростов-на-Дону, 2006. – 50 с.
7. Верба В. А. Когнитивный подход к исследованию условий развития региональной системы / В. А. Верба // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 36. – С. 16 – 25.
8. Радченко С. А. Разработка когнитивных моделей и программных средств для анализа процесса функционирования социально-экономических систем : автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / С. А. Радченко. – Таганрог, 2005. – 24 с.
9. Полякова О. Ю. Моделирование социально-экономического развития регионов страны на основе импульсных процессов / О. Ю. Полякова, Ш. А. Омаров // Проблемы економіки. – 2012. – № 4. – С. 228 – 231.

Marekha I.S.

Ph.D.

Sumy State University, Sumy, Ukraine

SYSTEMIC AND STRUCTURAL ANALYSIS OF ECOLOGICAL VALUES

Мареха І.С.

кандидат економічних наук

Сумський державний університет, Суми, Україна

СИСТЕМО-СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ЕКОЛОГІЧНИХ ЦІННОСТЕЙ

An analysis of ecological values has been undertaken in the article on the base of systemic and structural assessment. It has been stressed out, that estimation of axiological potential of the nature resource management enhances efficiency of the outcomes dealing with making socially responsible and beneficial decisions within sustainable development framework.

Key words: *ecological values, axiology, society, categorization, sustainable development.*

У статті порушуються питання аналізу екологічних цінностей на системно-структурних засадах. Підкреслено, що оцінка аксіологічного потенціалу природокористування підвищує обґрунтованість висновків про еколого-економічну оптимальність суспільно-корисних рішень в умовах сталого розвитку

Ключові слова: *екологічна цінності, аксіологія, соціум, класифікація, сталий розвиток.*

В основі інтеграції України у європейський простір лежить виконання певних екологічних зобов'язань, що свідчить про існування відповідної системи про-екологічних ціннісних орієнтацій у загальній стратегії єврокультурного розвитку нашої країни. Завдання єврокультурної інтеграції українського суспільства здійснюється на теренах поступового переходу від антропоцентричного (техноцентричного, економоцентричного) розвитку до екоцентризму. Зміна системи цінностей та ціннісних орієнтацій повинна супроводжуватися кардинальними реформами усіх сфер суспільного життя у напрямку їх озеленення-екологізації. Так, Європейським Союзом було виокремлено пріоритетні сфери для реалізації інструментів «зеленої» економічної політики, включаючи водний менеджмент, лісокористування, енергетику, туризм, комунальний розвиток, транспорт [2] тощо. Секторальний підхід, запропонований європейськими науковцями, має прикладне значення і може використовуватися для оцінки екологічних пріоритетів населення та економічного розвитку інших суб'єктів природокористування за критерієм екологічної раціональності та екосистемної цінності.

Проблема інкорпорування фактора екологічної культури та відповідної їй системи цінностей у практику економічної діяльності порушує питання про аксіологізацію (від грец. ἀξία – цінність) природокористування. Головна робоча гіпотеза нашого дослідження полягає у тому, що оцінка аксіологічного потенціалу природокористування підвищує обґрунтованість висновків про еколого-економічну оптимальність суспільно-корисних рішень в умовах сталого розвитку. Актуальність дослідження етичної сторони науково-технічного прогресу та моральної відповідальності за збереження природи з боку громадян та підприємців обумовила вибір теми дослідження.

Не вдаючись до філософського аналізу поняття «цінність», під екологічними цінностями будемо розуміти природо-ресурсні активи та екосистемні послуги. Екологічні цінності, у свою чергу, інкорпуються в екологічну культуру. Як еколого-економічна категорія, культура природокористування набуває двоїстої визначеності [3], а саме: екологічна культура є тотожною квотному споживанню природних ресурсів (як екологічна категорія); екологічна культура утворюється у середовищі екологічних інвестицій (як економічна категорія). Термінологічне визначення екологічної культури у сфері природокористування полягає у розумінні її як усталених економічних відносин, ціннісною прерогативою яких є раціональне поведіння суб'єктів господарювання з навколишнім природним середовищем, що забезпечує отримання ними стійких економічних переваг.

Огляд наукової літератури дозволяє констатувати, що існує два принципових методи організації процесів природокористування, а саме: техноцентричний та екоцентричний (табл. 1).

Як видно з табл. 1, екоцентричний метод є ціннісно-орієнтованим. Розуміючи під базовими цінностями граничну продуктивність природних ресурсів та екосистемних послуг, ми допускаємо, що екологічні аксіології виступають структуроутворюючими елементами екоатрибутивного світогляду суб'єктів господарювання.

Таблиця 1

Техноцентричний та екоцентричний методи природокористування [4]

| Техноцентризм | Екоцентризм |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| Економіка – найвища цінність | Екологія – найвища цінність |
| Використання природних ресурсів | Захист довкілля |
| Креативний підхід до природи | Збереження природи |
| Володарювання людини над природою | Людина як частина природи |
| Індивідуальні цінності | Колективні цінності |
| Орієнтація на власні потреби | Орієнтація на співтовариство |
| Ресурси як приватна власність | Природа як суспільне благо |
| Антропоцентризм | Екоцентризм |
| Центрація на людині | Центрація на природі |
| Захист прав людини | Захист прав живої природи |
| Користь індивідуума | Виграш екосистеми |
| Активне управління | Пасивне управління |
| Операторський режим управління | Автоматичний режим управління |
| Зовнішнє спонукання | Внутрішня мотивація |
| Система як сума складових частин | Холізм, цілісність |
| Свобода волі | Взаємне спонукання |
| Утилітарна оцінка | Естетична оцінка |
| Локальність | Глобальність |
| Обмежена уява | Обмежені ресурси |
| Міжособистісна конкуренція | Кооперація |

По суті, мова повинна йти про процеси аксіологізації природокористування, тобто інкорпорування фактору екологічних цінностей у практику економічної діяльності.

Форми та методи екологічної інкультурації природокористування наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Методи аксіологізації природокористування

| № з/п | Підходи | Форми екологічної інкультурації природокористування |
|-------|----------------|---|
| 1 | Ідеалізм | · екологічно виправдана економічна діяльність |
| 2 | Традиціоналізм | · екологічно обумовлена економічна діяльність |
| 3 | Монетаризм | · екологічно ефективна економічна діяльність |
| 4 | Маржиналізм | · екологічно допустима економічна діяльність |
| 5 | Егалітаризм | · екологічно збалансована економічна діяльність |
| 6 | Віталізм | · екологічно безпечна економічна діяльність |
| 7 | Футуризм | · екологічно відповідальна економічна діяльність |
| 8 | Менеджеризм | · екологічно орієнтована економічна діяльність |
| 9 | Оптималізм | · екологічно обґрунтована економічна діяльність |
| 10 | Універсалізм | · екологічно гармонізована економічна діяльність |
| 11 | Раціоналізм | · екологічно доцільна економічна діяльність |
| 12 | Реформізм | · екологічно стійка економічна діяльність |

Екологічно виправдана економічна діяльність передбачає орієнтацію на певні еталонні показники еколого-економічного розвитку, що виправдовують необхідність застосування методів природогосподарювання, дружніх до довкілля. Екологічно обумовлена економічна діяльність є традиційним напрямом екологічної економіки, орієнтує господарську діяльність на екологічні імперативи суспільного розвитку [5], поява яких зумовлена вимогами збереження середовища людського існування. Монетарна концепція розглядає раціональне природокористування як екологічно ефективну економічну діяльність і забезпечує відповідну оцінку через співставлення доходів та витрат, виражених у вартісних показниках. Екологічно допустимі межі економічної діяльності вивчаються з позицій маржинальної теорії природокористування. Екологічно збалансована, або егалітарна, економічна діяльність виражається у знаходженні точки рівноваги між потребами людини та можливостями природи, встановлюючи баланс між екологічними та економічними важелями суспільного буття. Вітальна концепція природокористування полягає у тому, що людина бере на себе відповідальність за дотримання «правил безпеки» на планеті. Футуризм є похідним від вітальної концепції і тісно пов'язується з теорією поколінь у природокористуванні [6]. Практика керованого управління природокористуванням, або менеджеризм, знаходить відображення в екологічно орієнтованій, тобто керованій, економічній діяльності. Екологічно обґрунтована економічна діяльність спирається на обчислення оптимальних пропорцій в системі природогосподарювання та прийняття на цій основі оптимальних управлінських рішень. Екологічно гармонізована економічна діяльність спирається на універсальні закони єдності людини і природи, розвиток екологічної свідомості, переорієнтацію усього соціального прогресу на гармонізацію з живою природою. Екологічно доцільна економічна діяльність є класичним методом раціонального природокористування, який охоплює рівні природо-охорони, природо-відтворення та екоконструктивного природо-перетворення. Новітня ж концепція сталого розвитку може бути імплементавана у сучасну економічну практику лише завдяки реалізації низки кардинальних екологічних реформ.

Самостійним науковим завданням є класифікація екологічних цінностей за наступними факторними ознаками:

1. За формою інкорпорування:

1.1. Еколого-натуралістичні цінності: природні ресурси.

1.2. Суспільно-екологічні цінності:

1.2.1. Медико-гігієнічні цінності: здоров'я.

1.2.2. Цінності-вигоди: екосистемні послуги.

1.2.3. Цінності, породжені суспільною свідомістю: екологічна справедливість, рівність, екологічний фемінізм, екологічна відповідальність.

1.3. Ландшафтно-екологічні цінності: парки, природно-заповідні фонди, прибережні річкові та морські зони.

1.4. Еколого-гуманітарні цінності: екологічна освіта, еколого-орієнтоване виховання.

2. *За рівнем стратифікації:*

2.1. Цінності глобального значення: екосистема планети, озоновий екран, космічні ресурси, атмосферне повітря.

2.2. Цінності національного значення: природні ресурси держави.

2.3. Цінності регіонального значення: регіональні запаси природних ресурсів.

2.4. Цінності локального значення: лісосмуги, парки, місцевий пляж.

3. *За ступенем матеріальності носіїв культури:*

3.1. Носії матеріальної екологічної культури: природні ресурси, бальнеологічні пляжі.

3.2. Носії нематеріальної екологічної культури: еко-справедливість, екологічна відповідальність.

4. *За способом сатисфакції потреб:*

4.1. Біологічні потреби: атмосферне повітря, питна вода, деревина.

4.2. Економічні потреби: викопні види палива, мінеральні сировинні ресурси, біомаса.

4.3. Соціальні потреби: ліс для відпочинку.

4.4. Естетичні потреби: мальовничий краєвид.

5. *За значущістю:*

5.1. Цінності: запаси чистої питної води.

5.2. Псевдоцінності: запаси забрудненої питної води.

5.3. Антицінності: порушені техногенною та антропогенною діяльністю природні

компоненти навколишнього середовища.

6. *За методами економічної оцінки:*

6.1. Економічна оцінка природних ресурсів: витратний (у т.ч. за замикаючими витратами), результатний, рентний, відтворювальний методи, кадастрова оцінка.

6.2. Економічна оцінка екосистемних послуг: метод транспортних витрат, метод гедоністичних цін, суб'єктивні оцінки.

Теоретизація аксіологічного фундаменту сталого природокористування слугує функцією методу для досліджень про-екологічних ціннісних орієнтацій певної соціальної спільноти. У методичному плані екологічні цінності, тобто наділені суспільною корисністю екологічні блага та послуги, відрізняються від традиційних благ неможливістю застосування до них закону спадної граничної корисності. Навпаки, детальний аналіз [6] глобальних природних ресурсів та екосистемних послуг за ознаками еко-футуристичної цінності – як принципової характеристики сталого розвитку – доводить наявність ефекту зростання граничної корисності вилученої (використаної) додаткової одиниці блага в силу обмеженості запасів природних ресурсів та споживчого потенціалу екосистемних послуг. Подібна залежність пояснюється тим, що прийдешні покоління живуть в умовах безпрецедентного вибору між альтернативними варіантами використання природних ресурсів. Врахування даного ефекту в економетричних моделях оцінки аксіологічного потенціалу природокористування формує напрями подальших досліджень.

Література:

1. Оценка оценок окружающей среды Европы. «Зеленая» экономика: Доклад. – ЮНЕП, 2012. – 50 С.
2. Мареха І.С. Еколого-економічний зміст культури природокористування / І.С. Мареха // Глобальні та національні проблеми економіки – Випуск 6. – 2015. – С. 591–594 [Електронне наукове видання]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/6-2015/06_2015.pdf.
3. Титаренко Л.Г. Система екологических ценностей населения Республики Беларусь / Л.Г. Титаренко // Социология. – № 3. – 2012. – С. 111–122.

4. Брюханов М.В. Економічна оцінка впливу екологічних імперативів на рівень суспільного виробництва: автореф. дис. ... канд. економ. наук : 08.08.01 / М.В. Брюханов; [Сумський державний університет]. – Суми, 2006. – 28 С.
5. Marekha I.S. Generation-based approach to natural resource economics / I.S. Marekha // Nauka i Studia. – NR 11 (142). – 2015. – PP. 25–28.

Movsisyan E.A.

Candidate of Economic Sciences, Assitant

Microeconomics and Organization of Entrepreneurial Activities Department, Lecturer

Armenian State University of Economics (Armenia, Yerevan)

THE CREATION OF INDUSTRIAL ZONES AND CLUSTERS IN ADMINISTRATIVE DIVISIONS /ALSO IN CLOSE TO BOARD RURAL PLACES/ AS A MAJOR FACTOR OF REGIONAL DEVELOPMENT

Each country is characterized by regional development disparities. In the case of Armenia, first and foremost, it is manifested in the growth of the economic role and significance of the capital of the country. As a result, living standards disproportions of the population of the regions and capital city Yerevan are rapidly rising. Moreover, there are disproportions between the regions as well as by living standards, both by population. Only one third of the population live in sparsely populated, close to board and rural areas. According to the research, the infrastructures are overloaded in the capital. As a result, goods and services produced here are expensive and uncompetitive. Meanwhile, the huge potential of the regions is doomed to inaction, resulting the growth of unemployment and increase in emigration. There is also a psychological factor as can be observed as a decline in work effort and indifference growth which is driven by the lack of the regional developing prospects. In comparison it should be noted that the gross regional product is five times smaller than the gross urban product. Meanwhile, social justice requires relatively equal terms of regional development. Consequently, it becomes an imperative task to look for ways that will help to solve the socio-economic problems, and promote the balanced economic development.

Keywords: *cluster, development disparities, economic efficiency, industrial zone, regional development.*

INTRODUCTION

Each country is characterized by regional development disparities. In the case of Armenia, first and foremost, it is manifested in the growth of the economic role and significance of the capital of the country. As a result, living standards disproportions of the population of the regions and capital city Yerevan are rapidly rising. Therefore, the problem actuality of the establishment of industrial zones and clusters is conditioned by the need of finding new ways for regional development and transition of the economy to innovative type.

Early cluster development efforts have already begun in Armenia. Industrial zone and cluster initiatives are underway in tourism, information technology (IT) and, more recently, pharmaceuticals. Although work with the pharmaceuticals cluster is just beginning, work with both tourism and IT has shown measurable impact on regions in job creation, sales, and export, which will be examined further.

RECENT TRENDS

Disproportional regional development raises a number of problems associated with urbanization. Along with urbanization level increasing, the employment problem raises, which manifests itself in two ways. First, unemployment is becoming a reason for emigration to other countries from regions and rural communities. On the other hand, it brings huge internal migration to cities. The population increase in cities generates demand for creation of new additional workplaces. As a result, the population in regions, especially in border areas, is sharply declining. Reduction of human resources in regions ceases the regional development, which causes social and economic problems. There is also a psychological factor as can be observed as a decline in work effort and indifference growth which is driven by the lack of the regional developing prospects. According to RA statistical data in 2013 the employment rate was 51.9%, while the unemployment rate was 17.3%. At the same time, poverty level was 32.4%, of which 2.8% were extremely poor, which means that every third person is poor in RA.

On the other hand, since 2011 RA Government has adopted the export-oriented industrial policy, which aims to promote export and increase export volume. However, the export volume again amounted to \$1.4 billion in 2013, which allows conclude that the policy didn't give the expected results.

The high level of poverty and unemployment, the small capacity of local market, high inflation rates, low volume of export and a number of other indicators show that the recorded economic growth of 7.2% in 2012 doesn't reflect the real state of things. Therefore, the need arises for new economic policy and search for a new exit out of this situation.

Industrial zones and clusters are recommended as a main factor of balanced development of regions, including border areas. Although the idea of cluster economy is relatively new, numerous publications and scientific analysis have given many definitions identifying the nature of cluster, which are focused on a single feature of it. As the most meaningful can be separated the definition of M. Porter "Business cluster is geographic concentration of interconnected businesses, suppliers, and associated institutions in a particular field. Clusters are considered to increase the productivity with which companies can compete, nationally and globally". Talking about clusters, it should be noted that they are created with "the triple spiral" principle (business, government and science).

What is the advantage of the cluster approach to regional level? First of all, regional clusters have formed stable system, which spreads new technologies, knowledge and products, so-called technological network, which is based on the scientific basis. Second, enterprises inside of a cluster have additional competitive advantages due to the possibility of specialization and standardization, which allows minimize the cost of investing in innovation. Third, an important feature of industrial cluster's structure is flexible entrepreneurial organizations-small enterprises which allow develop region's innovation growth prospects. Fourth, clusters are very important for the development of small and medium-sized entrepreneurship, as in this case, it is easy to use the capital of industrial enterprises, and also active exchange of ideas and professionals' knowledge occurs.

CLUSTER-BASED REGIONAL DEVELOPMENT: EXAMPLES FROM ARMENIA

Clusters are observed worldwide; some of the best-known examples include Silicon Valley in California, the Italian leather and footwear cluster, and pharmaceuticals in Switzerland. Early cluster development efforts have begun in Armenia in tourism, informational technology and pharmaceuticals.

Tourism makes about 15% of Armenian's total export earnings. Armenia faces several obstacles to further development of its tourism industry, including the appreciation of the Armenian dram, the increasingly demanding nature of global travelers, the inadequate state of much of Armenia's tourist infrastructure, and the lack of a national "brand". However, many opportunities are also available, such as its unique historical, cultural, and natural resources; its small industry size, which allows it more easily improve levels of satisfaction and service quality; and its nature as a little-known destination, which may be appealing to travelers seeking something new and different. Cluster initiatives have resulted in sales increases of \$317 million, an increase of 49% among cluster members; 7% employment growth, resulting in the addition of 1,584 new jobs in the industry; and export growth of 30%.

The **IT** sector makes up approximately 6% of total Armenian exports and approximately 2% of GDP. IT and research and development also accounted for approximately 3% of total FDI between 1998 and 2013. While Armenia boasts relatively strong technical capacity and diaspora connections it, like tourism, has been struggled recently with the appreciating currency, which has been impairing the cost competitiveness. This has created an incentive for Armenia's IT sector to move up the value chain into higher value-added products rather than those that rely on inexpensive labor. The cluster recently held the "DigiTec" exhibition, which was designed to link Armenian and international companies-among the 47 participants included Microsoft and IBM. The exhibition provided cluster participants with an excellent opportunity to observe the latest technologies, as well as giving Armenian companies a chance to speak with sophisticated customers to better understand market demand.

Other successful initiatives include the IT career fair, which linked students with recruiters from firms in the IT field to foster university-industry linkages; and the ArmTech Congress, a diaspora event held in San Francisco, California designed to allow Armenian companies to showcase their products and services and meet potential investors and business partners. Work with

the IT cluster to date has resulted in 12% employment growth(with over 500 jobs created); 16% sales growth (a total of \$97 million); and 23% export growth.

The success of the cluster initiatives program has led to a new cluster program with a third promising cluster; **pharmaceuticals**. A work plan for the cluster has been finalized now and activity project has started. Initial activities are expected to include support to the government implement good manufacturing practice (GMP) standards and assistance to companies in adopting them; development of a strategic plan to enhance the association's sustainability by increasing its responsiveness to its members' needs; and assessment of the perception of Armenian generic drugs on the local market as well as identification of key foreign markets.

FUTURE PROSPECTS

In recent years recycling industry, construction, and agricultural enterprises dominate in the production orientation of RA economy. Therefore, the largest sphere for cluster policy can be procession and mining sector, production of precious stones and jewelry, construction and food industry.

Moreover, clusterization can go in two ways

- ✓ Clusters can be formed only by small enterprises.
- ✓ Small enterprises can be concentrated around relatively big ones.

Such cluster can be formed in RA Syunik region, particularly in the mining sector by the cooperation of the big enterprise Zangezour copper and molybdenum production factory and small and medium-sized enterprises.

We offer the structure of cluster in RA mining sector, which is shown in the Figure 1.

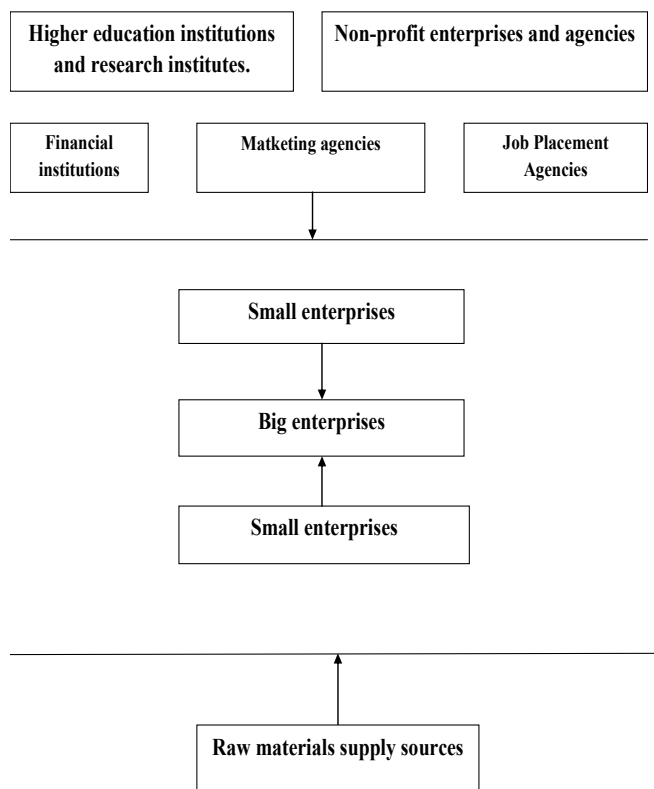


Figure 1: The cluster's structure in mining sector

CONSLUSION

So, the formation of regional cluster can lead to the following results

- ✓ regional economic growth pace acceleration,
- ✓ population's income growth and poverty reduction,
- ✓ industrial development,
- ✓ region's environmental situation improvement,
- ✓ development of regional and municipal infrastructures,
- ✓ increase of regional government efficiency,

✓ civil society participation activization, etc.

Armenia's experience to date illustrates some of the ways that a country can benefit from support of nascent clusters. Clusters, when nurtured properly, can be an important part of a country's strategy for regional economic development. Armenia should make the support of clusters a central component of a comprehensive approach to enhancing its competitiveness.

References:

1. Porter, M. (1998). On Competition. Harvard Business School Press.
2. Humprey, J, Scmitz, H. (1995). Principles for Promoting Clusters and Networks for SMEs. Vienna: UNIDO.
3. Pyke, F, Sengenberger, W. (1992). Districts and Local Economic Generation. Genova: International Institute for Labor Studies.
4. Mayer, H. (2003). Cluster Monitor: A Guide for Analyzing Industry clusters: Portland-Vancouver Metropolitan Region: College of Urban and Public Affairs of Portland State University.
5. OECD. (2007). Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches, ISBN 978-92-64-02708-4. www.oecd.org/publications/Policybriefs
6. The Cluster Initiative Greenbook: New Findings on the Process of Cluster-Based Economic Development. <http://www.ivorytower.se>
7. National Statistical Service of the Republic of Armenia. <http://armstat.am/en/>

Martinovich V.G.

PhD (Economics), a Senior Lecturer

Nazarenko S.A.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Cherkasy State Technological University, Ukraine

FORMATION OF THE SCIENTIFIC PRINCIPLES TO IDENTIFY THE OPTIONS OF INFORMATION CAPACITY DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY

Мартінович В.Г.

к.е.н., старший викладач

Назаренко С.А.

д.е.н., професор

Черкаський державний технологічний університет, Україна

ФОРМУВАННЯ НАУКОВИХ ЗАСАД ВИЗНАЧЕННЯ ВАРІАНТІВ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

The article presents the main thesis concerning options of information potential capacity of the regional economy of Ukraine. Some aspects of monitoring information capacity and priority directions of restructuring of the regional economy from the perspective of information capacity development were searched.

Keywords: *information capacity, regional management, scenario method, the method of Foresight, Delphi method, the regional economy.*

У статті викладені основні положення щодо варіантів розвитку інформаційного потенціалу регіональної економіки України. Розглянуті деякі аспекти моніторингу інформаційного потенціалу та пріоритетні напрями перебудови регіональної економіки з позиції розвитку інформаційного потенціалу.

Ключові слова: *інформаційний потенціал, регіональний менеджмент, метод сценаріїв, метод Форсайт, метод Дельфі, регіональна економіка.*

Інформація та інформаційні ресурси, особливо в період перманентної військової загрози, є одним із ключових стратегічних ресурсів регіональної економіки України. Останні події в країні створили підґрунтя для швидкого формування потужного інформаційного потенціалу як пріоритетного механізму протидії інформаційним атакам країни-агресора, а також як пріоритетного напрямку конкурентоспроможного розвитку регіональної економіки. Економіка регіонів сьогодні є найбільш слабкою ланкою національної економіки та безпеки України. Тому питання дослідження ролі інформації в розвитку регіональної економіки та формування науково-практичних засад варіантів розвитку інформаційного потенціалу є найбільш актуальними та потребують негайного вирішення та мають бути представлені у вигляді сучасних концепцій інформаційної безпеки та розвитку інформаційного потенціалу як регіональної, так і національної економіки України.

Проблема визначення та поширення інформаційного потенціалу регіону досліджується у різноспрямованих працях вітчизняних та зарубіжних вчених В. Дубішева, Н. Пономаренко, О. Фінагіної, Р. Манна, Л. Вінарика, В. Андрієнка, Р. Ніжегородцева та ін. Вивченню основних характеристик розвитку інформаційного потенціалу та інформаційної безпеки присвячено багато досліджень видатних іноземних науковців: Д. Белла, В. Іноземцева, І. Масуди, А. Тоффлера, Ф. Фукуями, Ф. Хайека, К. Ясперса та ін.

Метою статті є розробка основних положень та формування наукових засад варіантів розвитку інформаційного потенціалу регіональної економіки України.

За сучасних умов для вдосконалення розвитку інформаційного потенціалу необхідно здійснювати планування, прогнозування, діагностику та моніторинг регіонального інформаційного ринку. Процеси регулювання розвитку інформаційного потенціалу регіону передбачає розробку коротко- та довгострокових планів розвитку незалежних засобів масової інформації, вдосконалення інформаційного забезпечення вищих навчальних закладів, центрів зайнятості та інших учасників регіонального ринку. Плани, прогнози, сценарії, пріоритети можуть розроблятися та затверджуватися регіональними органами влади та слугувати орієнтирами регіонального економічного та соціального розвитку.

Діагностика інформаційного потенціалу регіону дозволить оцінити наявні та неаявні тенденції, визначати місце та роль економічної, юридичної, технічної, технологічної інформації та її вплив на темпи регіонального розвитку [1].

Моніторинг регіонального розвитку неможливий без аналізу та визначення тенденцій розвитку інформаційного потенціалу. Саме він визначає конкурентні переваги регіону та забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємств, організацій, вищих навчальних закладів та інших учасників регіонального ринку.

Для ефективного моніторингу та своєчасної оцінки розвитку інформаційного потенціалу регіону доцільно використовувати методи Форсайт, зокрема, метод сценаріїв.

Авторська точка зору, що сценарій – це інструмент управлінського аналізу. Його цільове використання в системі знань регіонального менеджменту - отримання науково обґрунтованого опису, узагальненої характеристики процесів в системі майбутніх умов розвитку, алгоритми змін та передумови зрушень в відносинах, опис ситуацій та вірогідних тенденцій.

Метою розробки є дослідження різних стратегічних процесів, систем які можуть принести максимальну користь, визнаний результат або управлінський ефект в системі соціального та економічного розвитку територій, незважаючи на існування різних невизначеностей та проблем, що висуваються в межах внутрішнього та зовнішнього середовища.

До функцій інструментарію Форсайт, як загального знання щодо прогнозування визначимо: управлінське бачення; стратегічне управління; формування засад безпеки; можливість альтернативного вибору; зниження невизначеності.

Роль сценаріїв різко змінилася у програмах Форсайт. Сценарії перетворилися на метод дослідження майбутнього, без якого в останній час не використовується жодна програма Форсайт. Це обумовлено тим, що для всіх суб'єктів політики стало ясно, що траєкторії розвитку у майбутньому можуть суттєво відрізнятись одна від одної. Сценарії використовувалися різноманітними країнами. У США було розроблено чотири сценарії розвитку науки і технологій. Японський Форсайт, що традиційно базується на Дельфі, використовує комбінацію двох головних методів: Дельфі та написання сценаріїв.

В системі сучасних знань Форсайт сценарії активно впроваджуються менеджментом на макро-, мезо та нанорівнях управління. На практиці традиційно розробляються наукові, дослідницькі, нормативні сценарії. Розробка дослідних сценаріїв починається з дослідження тенденцій, що сформувалися, чинників і рушійних сил та виявлення різноманітних альтернативних сценарних передбачень. Інакше кажучи, аналізується ретроспектива, і на цій основі формується картина майбутнього. Нормативні сценарії у якості точки відправлення розглядають цілі або бажане майбутнє, на досягнення якого мають бути спрямовані ресурси.

Вони починаються з формування картини бажаного майбутнього або з постановки цілей, визначення пріоритетів. Після цього ставиться завдання пошуку шляхів досягнення цього стану або намічених цілей [2].

В системі знань регіонального менеджменту сценарії як управлінський інструмент повинні слугувати керівництвом для того, щоб вчасно корегувати та змінити стратегію:

- вони мають показати, настання яких подій потребує внесення коректив у механізми політики;
- визначити механізм формування адаптивної стратегії та адаптивної політики;
- окреслювати коло управлінського інструментарію в майбутніх проєкціях змін та складних процесів.

Інформаційний потенціал регіону може виступити основою розробки його нової інформаційної політики за допомогою нових інноваційних підходів [3]. На основі інформаційного потенціалу регіону можливо створення кластерів, які б займалися розробкою наукового та методичного забезпечення; впровадження системи регіональної безпеки в трьох векторах – військової, економічної та інформаційної; формуванням нових ініціатив в господарській діяльності в напрямках удосконаленням транспортної та іншої інфраструктури, місцевої сфери послуг та ін.

На думку авторів, кластер – це сконцентрована на певній території група компаній військового комплексу, промисловості, науки, техніки та інформаційних технологій. Кластери створюються для досягнення синергетичного ефекту, доповнення можливостей різних підприємств, які координують завдання, плани один з одним та досягають підвищення економічних показників.

За сучасної високої невизначеності факторів зовнішнього середовища регіону і швидких соціально-економічних змін розробляти стратегію розвитку регіональних кластерів з опорою на єдиний імовірнісний прогноз занадто ризиковано. Необхідний метод, заснований на врахуванні можливих варіантів майбутнього. Основним змістом сценарного прогнозування є моделювання різних прогнозних варіантів, добре структурованих і логічних. Таким чином, сценарний підхід має необхідну гнучкість для того, щоб регіональні кластери залишалися успішними за різних варіантів розвитку майбутнього [4].

Сьогодні сценарний підхід в управлінні регіональною економікою є одним із найбільш ефективних системних інструментів сучасного стратегічного регіонального менеджменту та аналізу. За такого підходу стратегія розвитку регіональних кластерів перестає бути одноразовою акцією, а перетворюється на серію стратегічних рішень. Достовірність прогнозних сценаріїв регіонального розвитку кластерів може бути забезпечена тільки математичним інструментарієм обробки масиву статистичних даних [5].

Розвиток інформаційного потенціалу в системі оцінок сценаріїв дозволяє рекомендувати формувати освітні кластери як сукупність наукових, навчальних та дослідних організацій, що дозволяє вдосконалювати освітні технології, інноваційні та інформаційні розробки.

Усередині кластерів доцільно створювати бізнес-інкубатори для координації діяльності учасників кластерних об'єднань та планування їх подальшого розвитку. Це також допоможе учасникам кластерних об'єднань створити зону пріоритетного розвитку та отримати податкові пільги.

Для ефективного розвитку інформаційного потенціалу регіону слід рекомендувати підтримку об'єднання галузевих інформаційних потенціалів. Так можливо в перспективі об'єднання в кластери на підставах процесів формування спільних кластерних ініціатив:

- підприємств оборонно-промислового комплексу та наукових, транспортних, агропромислових, промислових, освітніх підприємств, а також органів влади всіх рівнів;
- транспортних та туристичних підприємств;
- консалтингових та науково дослідних підприємств;
- агропромислових та транспортних підприємств;
- науково дослідних та промислових підприємств;

- освітніх установ та промислових підприємств
- інші варіанти з включенням органів державної, галузевої та регіональної влади, місцевого самоврядування [6, 7].

Таким чином, ринкова трансформація в її повному розумінні та інверсійній спрямованості потребує новітніх підходів в методології та практиці використання інформаційних ресурсів регіону. Розуміння важливості й необхідності забезпечення якісною і достовірною інформацією в системі регіонального менеджменту визначає потребу в дослідженні за сучасними технологіями обробки та накопичення ресурсів управління.

Пріоритетними напрямками глибокої структурної перебудови регіональних економік повинні стати системні заходи з питань активізації в використанні інформаційного потенціалу регіонів:

- збільшення інвестицій в інформаційну галузь та її інфраструктурне забезпечення, формування сприятливих умов для галузей інноваційно орієнтованих та виробляючих високотехнологічну продукцію;
- формування ефективного механізму регулювання розвитку інформаційного сектору у відповідності до оптимізації та балансу інтересів інвесторів, виробників, посередників та інших агентів ринкових відносин;
- формування ефективного механізму регулювання розвитку науки та освіти як центральної ланки інформаційного потенціалу регіону та системи відтворення людського капіталу;
- визначення умов розширеного відтворення інформаційного потенціалу в якості стратегічного завдання регіональної влади та окреслення інструментів результативного та ефективного прийняття управлінських рішень;
- забезпечення прискореного розвитку процесів інформатизації та оновлення програмного забезпечення освіти, галузі охорони здоров'я за державного та комерційного інвестування;
- формування сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату регіону в системі заходів інноваційної та інформаційної політики;
- стимулювання та підтримка в просуванні інноваційних інформаційноємних технологій для підприємств оборонної, хімічної, металургійної, машинобудівної, легкої та інших галузей.

Література:

1. Фінагіна О. В. Управління розвитком інформаційної економіки / Фінагіна О. В. Дикий О.Р., Р.В. Манн // Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів. – Донецьк: «ВІК», 2010. – 275 с.
2. Гапоненко Н.В. Форсайт. Теорія. Методологія. Опыт: монограф. / Н.В. Гапоненко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 239 с.
3. Додонов О. Г. Інформаційна політика в Україні: стратегія розвитку / Додонов О. Г., Литвиненко О. В., Жигалюк В. В., Янішевський С. О. // Стратегія розвитку України: теорія і практика. – К.: НІСД, 2002. – 615 с.
4. Кластери в системі стратегії і тактики розвитку регіону: моногр. / [Л.В. Батченко, А.В. Гуренко, Г.С. Кононенко, Е.О. Васильконова та ін.]. – Донецьк: «ВІК», 2013. – 287 с.
5. Краснов Г.І. Модель регіональної економіки як об'єкт прогнозування соціально - економічного розвитку кластерів / Г.І.Краснов // Сучасні проблеми науки та освіти. - 2013. - № 3. - С.5 - 11.
6. Макарова Н.В. Динамика информационных процессов в функционировании сложных систем / Н.В. Макарова. // Экономика. – 2011 - № 3. – С. 5-15.
7. Мартінович В.Г. Особливості інформаційної інтеграції у світове співтовариство / Фінагіна О.В., Мартінович В.Г., Ярмоленко Н.В. // Зб. наук. праць ДонДУУ: «Механізми підвищення ефективності управління функціонуванням регіональної економіки»: Серія «Економіка». – Т. XIII. – вип.. 251. – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – С. 120-129.

Olvinskaya J. O.

Kandidat of economics, Associate Professor,
Odessa National Economics University, Ukraine

DIFFERENTIATION UKRAINIAN REGIONS BY LEVEL OF HUMAN DEVELOPMENT

Ольвінська Ю. О.

к.е.н., доцент

Одеській національній економічній університет, Україна

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

The article discusses the need for the Human Development Index as an integral index. The methodology of calculating the index of regional human development. The distribution of the regions of Ukraine in terms of the regional human development and identified the main trends.

Keywords: *human development, economic growth, regional human development index..*

У статті розглянуто необхідність використання індексу людського розвитку як інтегрального показнику. Наведено методику розрахунку індексу регіонального людського розвитку. Проаналізовано розподіл областей України за рівнем регіонального людського розвитку та виявлено основні тенденції.

Ключові слова: *людський розвиток, економічне зростання, індекс регіонального людського розвитку.*

Протягом тривалого часу одним з основних індикаторів розвитку виступав показник економічного зростання. Вважалось, що стале економічне зростання автоматичне тягне за собою прогрес у розвитку людини та суспільстві, а збільшення сукупного виробництва підвищує добробут населення. Тому усі зусилля були спрямовані виключно на фінансове зростання, посилення конкурентоспроможності національної економіки та підвищення матеріального добробуту населення [1, с. 295]. При цьому осторонь залишалась сама людина, заради якої і повинен здійснюватися розвиток.

Не зважаючи на важливу роль економічного зростання, воно є лише засобом розвитку суспільства. Найбільшим багатством будь-якої країни в першу чергу є люди. Зростання доходів важливе лише в тому випадку, якщо це веде до поліпшення життя людей. З точки зору розвитку людини якість економічного зростання має таке ж визначальне значення, як і його кількісна характеристика [2, с. 26]. Економічне зростання може супроводжуватися скороченням робочих місць, а не їх створенням, зниженням життєвого рівня населення, а не підвищенням добробуту людей. Воно може пригнічувати активність людей, замість того, щоб створювати умови для їх участі у процесі прийняття рішень, при цьому можуть ігноруватися багато аспектів культурного життя і охорони навколишнього середовища. Таке економічне зростання не сприяє розвитку людського потенціалу [2, с. 27]. Усвідомлення того, що економічне зростання не є синонімом людського розвитку змістило інтереси науковців у біг взаємодії економічного та соціального розвитку. Результатом такого переосмислення стала розроблена у 1990 році експертами ООН Концепція людського розвитку.

Згідно цієї Концепції для сприяння людському розвитку найважливішим є створення середовища, в якому люди зможуть повністю розвивати свій потенціал та вести продуктивне творче життя у відповідності зі своїми потребами та інтересами.

Погляд на розвиток економічної системи крізь призму людського розвитку не є чимось новим. Ще Аристотель вважав, що устрій будь-якого суспільства необхідно оцінювати по тому, як воно сприяє розвитку людських цінностей. Тема ролі людини в економіці простежувалася також у наукових працях У. Петі, А. Сміта, Д. Ріккардо, А. Маршалла, Дж. М. Кейнса, К. Маркса і т.д. Дослідженням людського розвитку в Україні займаються такі науковці як Г.В. Герасименко, О.А. Грیشнова, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор та інші [3; 4].

Не зважаючи на значний інтерес до проблем людського розвитку багато питань ще потребують глибокого аналізу, особливо це стосується регіонального людського розвитку та диференціації регіонів України за рівнем людського розвитку.

Рівень людського розвитку концентрує в собі досягнення певного ступеня економічного, соціально-політичного, демографічного та інтелектуального розвитку країни в цілому. Згідно концепції людського розвитку головною метою розвитку суспільства є створення кожній людині умов для тривалого, здорового життя, здобуття освіти та доступу до ресурсів, що забезпечують гідний життєвий рівень. Саме ці складові використовують при розрахунку індексу людського розвитку.

Протягом всього періоду спостереження, починаючи з 1990 року, Україна перебуває у групі країн із середнім рівнем людського розвитку [5, с. 10]. Якщо проаналізувати окремі складові індексу, стає зрозумілим, що найвище значення з усіх має індекс освіти, а за іншими показниками (особливо це стосується очікуваної тривалості життя при народженні) Україна значно поступається країнам з аналогічним рівнем розвитку.

Для більш детального дослідження людського розвитку та виявлення можливих резервів підвищення його рівня доцільно проаналізувати розвиток окремих регіонів. З метою такого поглибленого аналізу в Україні інститутом демографії була розроблена методика розрахунку Індексу регіонального людського розвитку (ІРЛР) [6, с. 181-196]. Дана методика заснована на методиці розрахунку ІЛР, але для аналізу окремих його факторів користуються більше розширеною системою показників. Аналізуючи розвиток людського потенціалу в рамках однієї країни можна точніше врахувати все розмаїття його проявів, чого неможливо зробити на світовому рівні, коли необхідно враховувати певний набір показників, притаманний усім країнам. В Україні для розрахунку ІРЛР були взяті як показники-стимулятори людського розвитку, так і показники-дестимулятори.

Розрахунок ІРЛР проводиться в два етапи:

- 1) розрахунок узагальнюючих індексів, що характеризують окремі аспекти людського розвитку;
- 2) побудова інтегрального ІРЛР.

Це дозволяє порівнювати між собою регіони не тільки в цілому, але й за окремими показниками розвитку.

Всі показники, які використовуються для розрахунку ІРЛР, об'єднані в наступні блоки: відтворення населення; соціальне середовище; комфортне життя; добробут; гідна праця; освіта. У кожному блоці розраховуються показники, що характеризують ті чи інші сторони людського розвитку.



Рис. 1. Картограма розподілу регіонів України за рівнем людського розвитку у 2010 році

Якщо використовувати дані Державної служби статистики України [7] проаналізувати ІРЛР у 2010-2013 рр. та згрупувати регіони України у п'ять груп з рівними інтервалами, виділивши групи з дуже низьким, низьким, середнім, високим та дуже високим рівнем людського розвитку, ми побачимо деяке погіршення показників.

Так, якщо у 2010 році найбільша кількість областей України (32%) потрапила до групи із середнім рівнем людського розвитку, то у 2013 році 44% областей – це області з низьким рівнем розвитку (рис. 1 та 2).

Також слід зазначити, що у 2013 році значно скоротилась кількість областей з дуже високим рівнем розвитку та навпаки збільшилась кількість областей з дуже низьким рівнем людського розвитку (рис. 2).



Рис. 2. Картограма розподілу регіонів України за рівнем людського розвитку у 2013 р.

Так, у 2010 році до групи з дуже високим рівнем розвитку потрапили Харківська, Чернівецька, Закарпатська, Київська, Черкаська, Львівська області та АР Крим, а у 2013 році – лише Харківська та Чернівецька області. У групу регіонів з дуже низьким рівнем людського розвитку у 2013 році окрім Херсонської, Кіровоградської та Житомирської областей, для яких є характерним низький рівень ІРЛР протягом всього аналізованого періоду, потрапили ще Івано-Франківська та Сумська області. Значного погіршення в рівне людського розвитку за період 2010-2013 рр. зазнали Київська, Черкаська, Івано-Франківська та Сумська області.

Проведений аналіз свідчить, що в Україні існує негативна тенденція до погіршення показників регіонального людського розвитку. Сучасний стан людського розвитку більшості регіонів України характеризується низькими показниками рівня життя, несприятливою демографічною ситуацією, поганим станом здоров'я населення, значним поширенням асоціальних явищ, несприятливим соціально-психологічним кліматом [5, с. 426]. З огляду на це, особливої актуальності набуває поглиблений аналіз окремих причин погіршення показників людського розвитку, як в цілому по Україні, так і по окремих регіонах, а також розробка науковообґрунтованого методичного та інформаційного забезпечення стратегій розвитку регіонів. Досвід країн із розвинутою економікою доводить надзвичайну важливість виваженої регіональної політики у підвищенні добробуту та створенні сприятливих умов для всього населення незалежно від місця проживання.

Таким чином, забезпечення сталого людського розвитку як на регіональному рівні, так і в країні в цілому має бути пріоритетним напрямком для органів державної влади.

Література:

1. Ольвінська Ю. О. Конкурентоспроможність національної економіки як фактор інвестиційної привабливості / Ю. О. Ольвінська, О. І. Селєзньов // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / ред. М. І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2004. – Вип. 17. – С. 295-301.
2. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. Учебное пособие под общей редакцией проф. В.П. Колесова, 2-е издание, доп. и переработанное. – Москва: Права человека, 2008. – 636 с.
3. Грیشнова О. А. Людський розвиток: навч. посібн. / О. А. Грیشнова. // – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
4. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 327 с.

5. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна монографія) / За ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2010. – 496 с.
6. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – у 2-х томах. - Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2012. – 436 с.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Sotnychenko L. L.

Ph.D., Associate Professor

Zaderey A. Y.

Postgraduate student,

Odessa National Maritime Academy, Ukraine

PLACE OF INFORMATION SUPPORT BODY IN A MANAGEMENT SYSTEM OF REGIONAL INFRASTRUCTURAL MAINTENANCE

Сотниченко Л.Л.

к.е.н., доцент

Задерей А.Є.

аспірант

Одеська національна морська академія, Україна

МІСЦЕ ОРГАНУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУПРОВОДЖЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ РЕГІОНУ

The necessity and the importance of introduction of an information management system to the structure is proved by regional infrastructural maintenance in the article. The organizational structure of offered body of information support of regional management system is considered herewith.

Keywords: *a supply with information, management system of region*

У статті обґрунтована необхідність і значимість впровадження інформаційної складової у структуру системи управління інфраструктурним забезпеченням регіону. Розглянута організаційна структура пропонованого органу інформаційного супроводження системи управління регіоном.

Ключові слова: *інформаційне забезпечення, система управління регіоном*

Інфраструктура регіону є важливою складовою національної економіки й покликана створити умови для її розвитку, нормальної життєдіяльності населення та забезпечення конкурентоспроможності підприємств регіону. До особливостей інфраструктури можна віднести поєднання виробничих та невиробничих функцій, пов'язаних з наданням послуг транспортування; високу соціальну та економічну значимість. Як показують дослідження систем управління регіональною інфраструктурою, в організаційній структурі простежується відсутність інформаційної складової. Наслідком є дефіцит якісної інформації, котрий приводить до того, що регіональні органи управління використовують неадекватні методи регулювання. Це у свою чергу проявляються в неефективних прогнозах розвитку, програмах та планах. Отже, необхідні центри, котрі б формували та акумулювали потоки необхідної інформації на різних рівнях управління. Інформаційна складова в структурі системи управління інфраструктурою дозволить їй стати гнучкою, здатною міняти свої організаційні форми при зміні стратегії розвитку регіону. Організаційні перебудови стануть швидкими й без зниження ефективності функціонування системи управління інфраструктурою, тому що здатність до змін буде закладена в самій структурі. Таким чином, для того, щоб структура була гнучкою, система управління інфраструктурою постійно повинна мати інформацію про внутрішній стан справ у регіоні й у зовнішньому середовищі, яка представлена демографічними, економічними, природними, технічними, політичними й культурними факторами. Розробка цього питання надзвичайно актуальна й життєво важлива для ефективного функціонування системи управління розвитком інфраструктури регіону.

Впровадження нових організаційних форм управління інфраструктурним забезпеченням регіону у вигляді регіонального інформаційного центру дозволить досягти наступних цілей: отримувати якісну інформацію, накопичувати її, аналізувати, формувати

відповідні звіти для користування на всіх рівнях управління як державним органам влади, так і приватним інвесторам й підприємствам сфери інфраструктури. Це підвищить інформаційну обізнаність регіональних органів системи управління інфраструктурним забезпеченням регіону; додати роботі всієї системи управління інфраструктурним забезпеченням регіону необхідного динамізму, котрий дозволить ухвалювати управлінські рішення адекватно швидкості старіння інформації; забезпечити уникнення конфлікту відомчих інтересів завдяки організації доступу до накопиченої інформації, оскільки управління інфраструктурним забезпеченням регіону, зокрема транспортної інфраструктури торкається діяльності багатьох державних структур, кожна з яких має свої пріоритетні цілі (екологічна, соціальна, виробнича й т.д.); створити умови для плідної взаємодії приватного інвестора з регіональними органами влади в галузі ДПП; розширити можливості існуючої структури системи регіонального управління інфраструктурою в питаннях ефективної взаємодії із підприємствами сфери інфраструктури.

Отже, в основі реформування структури системи управління інфраструктурою регіону, насамперед повинна бути інформаційна складова. Це необхідно, тому що нова перебудована організаційна структура базується на здатності висококваліфікованого персоналу ухвалювати самостійні управлінські рішення на підставі достовірної й оперативної внутрішньої й зовнішньої інформації.

Основний принцип при впровадженні такої нової організаційної форми – це рівень і вимоги до якості інформаційного забезпечення, маневреності, багатоваріантності, доступності й іншим параметрам інформаційної системи, що незмірно зростають.

У цей час регіональні органи влади й приватний сектор відчують гострий недолік у достовірній економічній інформації. Інформація про інфраструктурні проекти, ситуативна інформація про економічний стан регіону не збирається, не накопичується, не аналізується й не є основою для вироблення нормативних актів, що регулюють процес нагромадження інфраструктурного потенціалу регіону. Слабке інформаційне забезпечення веде до неопрацьованості багатьох рішень системою управління транспортною інфраструктурою регіону й основними суб'єктами приватного інвестора. Збільшуються трансакційні витрати пов'язані зі збором і обробкою інформації, проведенням переговорів і прийняттям рішень, контролем й правовим захистом виконання договорів партнерства.

Вивчення закордонного досвіду [1], дозволило встановити, що існують великі міжнародні компанії, які пропонують користувачам комплекс інформаційних послуг. Такі компанії надають на комерційній основі споживачам різну економічну інформацію. При цьому за надійність надаваної інформації вони несуть юридичну відповідальність. Це забезпечує можливість прийняття інвестиційних і інших рішень з найменшим ступенем ризику.

Рішенням проблеми інформаційної невизначеності, що з'явилася в регіонах, повинен стати інформаційний центр на основі сучасних технологій. Цей центр організовує збір, обробку, акумулювання, зберігання й надання користувачам економічної й іншої інформації. Цей інформаційний центр – орган інформаційного супроводження процесу управління інфраструктурним забезпеченням регіону.

Усе різноманіття форм та видів послуг органу інформаційного супроводження формуються виходячи з напрямків його діяльності, завдань та функцій. Послуги повинні адекватно реагувати на зміни середовища, що оточує орган й враховувати особливості вимог кожного окремого користувача. Отже, форми та види інформаційних послуг засновниками органу інформаційного супроводження повинні закріплюватися відповідними нормативними документами, але й мають право бути змінені у разі виникнення нових обставин. Створюваний орган має самостійно себе утримувати, тому якість його послуг повинна бути на високому рівні. Тільки в такому разі можливо використовувати ту чи іншу цінову стратегію. Якість інформаційних послуг – це сукупність їх споживчих властивостей з погляду користувачів і працівників системи [2]. Основними показниками якості інформаційних послуг є: змістовність даних; повнота охоплення потоку інформації,

отриманої з першоджерел; оперативність, актуальність, своєчасність отримання інформації з першоджерел у регіональну інформаційну підсистему й від органу інформаційного супроводження користувачам; доступність сприйняття інформації; адекватність інформації, що перебуває в банках даних, змісту першоджерел; точність – мінімальна кількість помилок при обробці інформації; відповідність нормативним документам, що визначають основні вимоги до змістовної й формальної структури інформаційних послуг (наявність таких документів маєтсья на увазі).

Для кожної інформаційної послуги або для групи однорідних інформаційних послуг можна встановити кількісні і якісні характеристики споживчих властивостей. Споживчі властивості інформаційних послуг органу інформаційного супроводження повинні бути наступні [2]: дотримання встановлених або погоджених строків надання інформаційних послуг; наявність фірмового стилю (оригінальний й такий, що легко запам'ятовується) і його дотримання.

Нижче наведемо приблизний перелік форм та видів інформаційних послуг органу інформаційного супроводження які він повинен надавати у якості системного регіонального інформаційного центру: інформаційне забезпечення; інформаційний збір та акумулювання; інформаційний аналіз; інформаційну оцінку; інформаційний моніторинг; інформаційний супровід; інформаційний прогноз; інформаційний консалтинг.

Наповнення змістовної частини інформаційних послуг багато в чому залежить від спеціалізації системи управління інфраструктурним забезпеченням регіону. Оскільки до розгляду було взято транспортну інфраструктуру, тому й діяльність органу інформаційного супроводження буде пов'язана з цією сферою:

1. Формування масивів даних первинної й вторинної інформації. Первинні данні – це інформація, отримана з першоджерел, наприклад, від Державних органів влади, Регіональних органів влади, приватних інвесторів, підприємств транспортної інфраструктури і т.д. Вторинні данні – це оброблена й проаналізована первинна інформація: аналіз кон'юнктури інвестиційного ринку, інвестиційної привабливості регіону/галузі, аналіз інфраструктурних проектів, моніторинг інвестиційних транспортних проектів, оцінка стану підприємств інвестування.

2. Забезпечення споживачів, що є користувачами Органу інформаційного супроводження первинною інформацією у відповідності до їх запитів.

3. Робота з вторинними даними щодо підготовки й поширення інформації у відповідності до запитів споживачів інформації. Наприклад до таких видів інформаційного супроводження можна віднести: проведення аналітичних досліджень і розробку прогнозних оглядів щодо розвитку транспортної інфраструктури в державі і її регіонах; надання аналітичної, оглядової й прогнозної інформації з конкретних інфраструктурних проектів.

Названі вище види напрямків досліджень відносяться до індивідуальних замовлень, виконуються за спеціальним призначенням та в умовах конфіденційності, тому результати роботи також мають бути конфіденційні.

4. Інформування щодо видів джерел надходження інформації. До джерел інформації крім державних та регіональних органів влади Міністерства інфраструктури України відносять також підприємства транспортної інфраструктури. Контакти з безпосередніми об'єктами інвестування сприяють формуванню основного вхідного потоку органу інформаційного супроводження. Отже відбувається спеціалізоване обслуговування, отримується інформації від цих підприємств та надаються цікаві для них данні. Орган інформаційного супроводження виступає проміжною ланкою при передачі інформації, й повинен надавати споживачам довідкову інформацію про наявні в його розпорядженні інформаційні ресурси.

5. Доступ до закордонних інформаційних, аналітичних, статистичних, прогнозних видань і баз даних. Постачальники інформаційних послуг органу інформаційного супроводження є об'єкти транспортної інфраструктури, приватні інвестори як у середині країни так і за її межами, регіональні органи влади.

Основними споживачами послуг органу інформаційного супроводу є, насамперед, система управління інфраструктурним забезпеченням регіону, котрій необхідна інформація для визначення пріоритетів перерозподілу інвестиційних потоків до найбільш пріоритетних для регіону інфраструктурних проектів, а також приватні інвестори, котрі є учасники ДПП в галузі проектів транспортної інфраструктури.

Оскільки утворення та розвиток органу інформаційного супроводження вимагає значних фінансових коштів, а у теперішній час державні органи влади не в змозі виділити грошові кошти для формування такої структури, тому її доцільно створити спочатку як кооператив, об'єднавши фінанси, техніку, професіоналів, інформаційні можливості всіх зацікавлених організацій. Наприклад, слід у якості учасників залучати власників найбільш значних у регіоні інформаційних баз даних і організації, що представляють у регіоні базові вузли найбільших електронних мереж передачі даних загального користування. Отже, до засновників органу інформаційного супроводу можна буде віднести: регіональні органи влади; приватних інвесторів; підприємства сфери освіти, наприклад ВНЗ.

Таким чином, кожний з названих вище імовірних засновників необхідний для ефективної роботи створюваної організації. Регіональні органи влади зможуть забезпечити законодавчу основу для розвитку органу інформаційного супроводження. Крім того, регіональні органи влади мають доступ до інформаційних масивів даних різних організацій. Наприклад, статистичне управління, котре може надати для використання органу інформаційного супроводження відповідну інформацію. Регіональні органи влади зможуть забезпечити забезпечити безперебійність функціонування каналів надходження інформації, у тому числі всіх даних за транспортними інфраструктурними проектами.

Що стосується місцевих органів влади, то орган інформаційного супроводження дозволить одержувати у довідкового й аналітичного центру інформацію за різними інфраструктурними інвестиційними проектами, а також в загалі по економічній ситуації в регіоні. Участь в організації органу інформаційного супроводження підприємницьких структур, банків та інституціональних інвесторів необхідна, оскільки: появляється можливість здійснити початкове фінансування процесу органу інформаційного супроводження; появляється можливість скористатися сучасною матеріальною базою комерційних банків й необхідними технічними засобами. Насамперед, комерційні організації зацікавлені в створенні й розвитку органу інформаційного супроводження. Маючи певну інвестиційну програму, ці інвестори зможуть вибрати цікаві для них проекти й профінансувати їх.

Наступними партнерами створення органу інформаційного супроводження повинні стати підприємства освіти (ВНЗ), оскільки: ВНЗ повинні забезпечити створюваний орган кваліфікованими спеціалістами у галузі інформації, економічної й правової інформатики, новітніх інформаційних технологій; підприємства освіти акумулюють науково-технічний потенціал, котрий не завжди повністю використовується, існує проблема безробіття кваліфікованих кадрів; ВНЗ мають матеріально-технічну базу та інформаційний ресурс бібліотек (наукової, економічної, технічної літератури).

Названий вище склад партнерів, що мають стати засновниками органу інформаційного супроводу надасть можливість швидкого збору масиву даних, що вже є в регіоні та створить умови для зайняття провідних позицій на регіональному інформаційному ринку. Розглянемо процедуру впровадження органу інформаційного супроводження в організаційну структуру системи управління інфраструктурним забезпеченням регіону. Організаційну структуру представимо у вигляді схеми – рис. 1.

Орган інформаційного супроводження, як інформаційна підсистема, в організаційно-економічному відношенні являє собою сукупність інформаційних, фінансових, кадрових, технічних ресурсів, організованих відповідним чином.

Орган інформаційного супроводження включає функціональні підрозділи, котрі: проводять аналіз і оцінювання наявних інформаційних потреб споживачів; розглядають різновиди послуг, котрі запропоновані для задоволення інформаційних потреб споживачів;

здійснюють формування та накопичення інформаційних баз даних; впроваджують, обновляють, реорганізують інформаційні бази даних; готують пропозиції відносно планів і бюджету; досліджують засоби щодо вдосконалювання функціонування органу інформаційного супроводження для більш повного задоволення потреб споживачів.

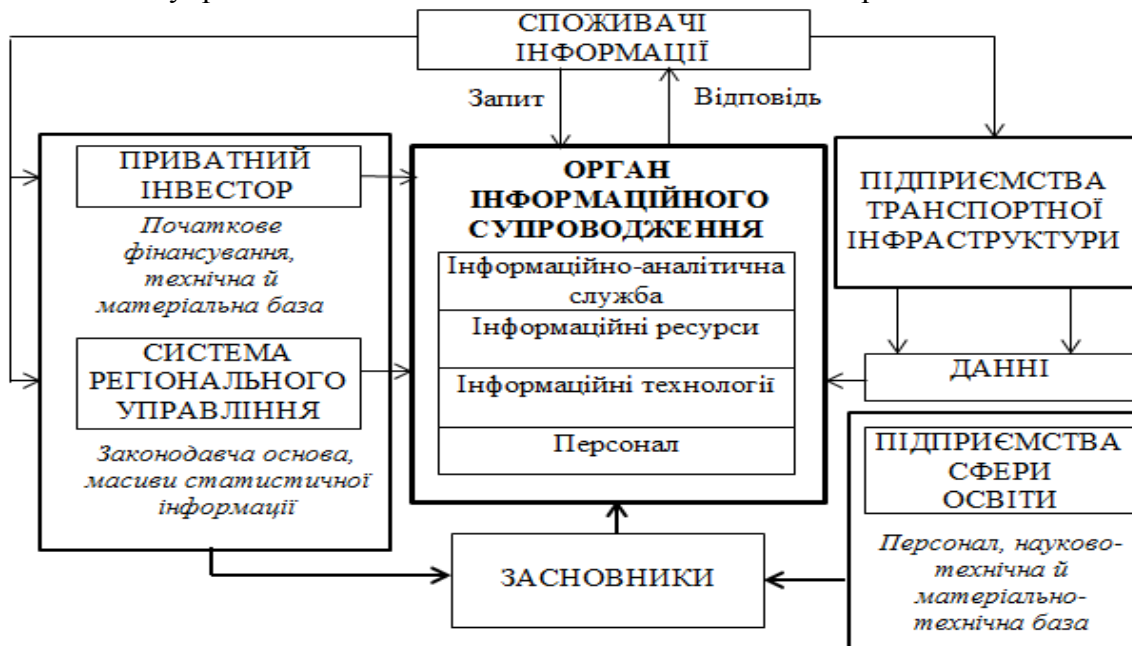


Рис. 1. Організаційна структура органу інформаційного супроводження системи управління інфраструктурним забезпеченням регіону

Таким чином, створення й функціонування органу інформаційного супроводження забезпечить необхідні умови ефективного управління інфраструктурним забезпеченням регіону. Це пояснюється тим, що:

- Об'єкти транспортної інфраструктури – підприємства, що пропонують інвестиційні проекти, повинні бути максимально відкриті для потенційних інвесторів. Система управління інфраструктурним забезпеченням регіону й приватні інвестори повинні мати максимально можливий доступ до будь-якої інформації, що може допомогти з прийняттям відповідних рішень. Інформаційна закритість знижує якість прийнятих рішень, унеможливує здійснення яких-небудь прогнозів, поширює асиметрію інформації. З функціонуванням органу інформаційного супроводження зростає інформаційна відкритість та обізнаність.

- Управління процесом накопичення інфраструктурного потенціалу повинно бути забезпечено механізмом прогнозування ситуації. У процесі управління, суб'єкти управління здійснюють функції аналізу й прогнозу стану інфраструктурного забезпечення регіону з обліком внутрішніх і зовнішніх обставин у регіоні. Орган інформаційного супроводження надає всю необхідну для аналізу й прогнозу інформацію. На замовлення споживачів він проводить аналіз і прогноз розвитку процесу накопичення інфраструктурного потенціалу.

- Орган інформаційного супроводження на основі відповідних досліджень може взяти на себе функцію підготовки для державних і регіональних органів влади пропозицій щодо розробки нормативних документів, котрі сприяють активізації діяльності з накопичення інфраструктурного потенціалу відповідного регіону.

- Орган інформаційного супроводження дозволить об'єднати всіх зацікавлених в процесі накопичення інфраструктурного потенціалу регіону в кінцеве й доступне для огляду число класів для зручності дослідження й управління розвитком регіону.

Література:

1. Марушкина М.А. Создание информационной среды, обеспечивающей эффективное инвестиционное сотрудничество зарубежных и отечественных инвесторов / М.А. Марушкина // Научно-техническая информация. Серия 1. Организация и методика информационной работы. 1995. - №2. - С. 24-25.

2. Коробова О.В. Региональная экономика: реструктуризация системы управления развитием региона / О.В. Коробова, Б.И. Герасимов, В.В. Быковский. Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. - 104 с.

Tymkiv S.M.

Ph.D. in Economics

SI «Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine», Ukraine

EVALUATION OF INVESTMENT ACTIVITIES IN UKRAINE ON THE BASE OF CORRELATION-REGRESSIVE MODELS

Тимків С.М.

кандидат економічних наук

ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», Україна

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ЗА ДОПОМОГОЮ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИХ МОДЕЛЕЙ

Оцінено вплив капітальних інвестицій на ключові показники економічного розвитку регіонів України у період 2006-2014 років. Для дослідження міри впливу інвестицій на економічний розвиток регіонів використано статистичний інструментарій кореляційного аналізу залежності між факторними і результативними ознаками.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність, капітальні інвестиції, кореляційно-регресійна модель, регіон.*

The effect of investments on key economic development indicators in Ukraine during 2006-2014 is evaluated in this article. In order to study the influence of investments on economic development of regions is used a statistical tool of correlation analysis which displays links between factors and results.

Key words: *investment activities, capital investments, correlation-regressive model, region.*

Інвестиційна діяльність відіграє важливу роль у забезпеченні нормального економічного розвитку регіонів і, тим самим, конкурентоспроможності національної економіки загалом. З огляду на це, доцільним і актуальним є дослідження впливу інвестицій на основні показники економічного розвитку регіону.

Дослідженню інвестицій та їх ефективному використанню присвячені праці таких науковців як О. Амоші, І. Бланка, В. Геєця, М. Герасимчука, С. Іщук, В. Кравціва, Т. Кулініч, М. Чумаченка, Ю. Шарова та інших. При всій значущості розробок зазначених вчених з даної проблематики недостатньо розкритими залишаються питання щодо проведення аналізу та оцінки результатів інвестиційної діяльності в Україні загалом, і у регіонах зокрема.

Метою статті є дослідження взаємозалежності між інвестиціями та основними показниками економічного розвитку регіонів України.

Загалом по Україні у 2014 році відбувся спад обсягів капітальних інвестицій, порівняно з попереднім роком, на 12,2%. В окремих регіонах інвестування зменшилось більш як удвічі, зокрема це стосується областей, на території яких проводиться антитерористична операція. Так, у Луганській області скорочення обсягів капітальних інвестицій сягнуло 54,1%, Донецькій – 52,9%, Чернівецькій – 25,3%, Миколаївській – 24,7% та в Одеській – 21,2%. У таких регіонах як Волинська, Запорізька, Сумська, Херсонська, Хмельницька області показник приросту капітальних інвестицій мав додатні значення, а в Івано-Франківській області становив 42,5%. Відповідно до рейтингу запропонованого Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій найбільш інвестиційно привабливими регіонами у 2014 р. були Львівська, Івано-Франківська, Одеська, Вінницька область та м. Київ [1, с. 8].

Для об'єктивної оцінки ефективності інвестиційної діяльності на регіональному рівні⁷ здійснено кореляційно-регресійний аналіз наявності, щільності та істотності зв'язку між інвестиціями та низкою показників, що характеризують рівень економічного розвитку регіону (табл. 1).

Узагальнюючим показником, що відображає стан розвитку економіки регіону є валовий регіональний продукт (ВРП). Динаміка приросту даного показника значною мірою синхронна з динамікою приросту капітальних інвестицій в Україні за період 2006-2013 рр.

⁷ Окрім окупованої території АР Крим та м. Севастополь.

Результати кореляційно-регресійного аналізу залежності економічних показників від обсягу інвестицій в Україні упродовж 2006-2014 рр.

(побудовано автором на основі [2])

| Пари показників в однофакторних регресійних моделях "X – Y" | Рівняння регресії | Коефіцієнт кореляції (r) | Коефіцієнт детермінації (R ²) | F-критерій Фішера | Значущість F-критерію Фішера |
|---|------------------------|--------------------------|---|-------------------|------------------------------|
| Капітальні інвестиції – ВРП ⁸ | $y = 0,4342x + 10,163$ | 0,917 | 0,841 | 26,38 | 0,004 |
| Капітальні інвестиції – фінансовий результат прибуткових підприємств | $y = 0,8187x + 11,89$ | 0,725 | 0,526 | 6,657 | 0,042 |
| Капітальні інвестиції – обсяг реалізованої промислової продукції | $y = 0,6248x + 4,6988$ | 0,915 | 0,837 | 30,835 | 0,001 |
| Капітальні інвестиції – обсяг реалізованих послуг | $y = 0,2951x + 13,127$ | 0,652 | 0,425 | 4,442 | 0,080 |
| Капітальні інвестиції у промисловість – обсяг реалізованої інноваційної продукції | $y = 0,8429x - 9,1159$ | 0,882 | 0,778 | 21,022 | 0,004 |

Результати кореляційного аналізу свідчать про наявність прямого лінійного зв'язку між зміною обсягу капітальних інвестицій та приростом ВРП. Коефіцієнт кореляції між цими показниками становить +0,917. Для оцінки адекватності лінійної регресійної моделі ($y = 0,4342x + 10,163$) розраховано F-критерій Фішера, значення якого становить 26,38. При рівні значимості 1% для $V_1=1$ і $V_2=n-2=7-2=5$ ступенів вільності з таблиці розподілу Фішера критичне значення F-критерію становить 16,26, що підтверджує достовірність отриманих результатів.

У розрізі регіонів щільність та істотність досліджуваного зв'язку дещо слабша, однак в окремих областях коефіцієнти кореляції та детермінації достатньо високі. Виявлено, що у Київській області приріст ВРП на 70% зумовлений приростом капітальних інвестицій у цьому регіоні. Водночас у Вінницькій області цей показник становить 57,7%, Дніпропетровській – 67,5%, Львівській – 74,8%, Сумській – 81,6%.

Одним із основних показників ефективності освоєння підприємством інвестицій є прибуток. Станом на 2014 р. частка прибуткових підприємств в Україні становила 66,3%. При побудові кореляційно-регресійної моделі для оцінки впливу капітальних інвестицій на прибутковість підприємств результативною ознакою обрано фінансовий результат прибуткових підприємств.

Упродовж 2006-2013 рр. динаміка фінансового результату прибуткових підприємств за напрямом руху відповідала динаміці обсягів капітальних інвестицій. Попри скорочення надходжень інвестицій у 2014 р. відносно попереднього року на 12,2%, фінансовий результат прибуткових підприємств зріс на 46,3%. Результати кореляційно-регресійного аналізу, зокрема коефіцієнт детермінації ($R^2=0,526$) вказує на те, що варіація доходів прибуткових підприємств лише на 52,6% зумовлена обсягами капітальних інвестицій. Коефіцієнт залишкової детермінації ($1-0,526$) свідчить, що фінансовий результат прибуткових підприємств на 47,4% залежить від інших чинників (окрім інвестицій).

На регіональному рівні взаємозалежність між досліджуваною парою показників виявлено лише у Закарпатській ($r=0,814$), Київській ($r=0,745$), Луганській ($r=0,795$) та Черкаській ($r=0,738$) областях. У решті регіонів використання лінійного рівняння регресії

⁸ Статистичні дані щодо ВРП публікуються із запізненням, тому дослідження даної пари показників проводилось за період 2006-2013 рр.

для оцінки впливу інвестицій на отримання доходів прибутковими підприємствами неможливе через низьку значущість коефіцієнтів кореляції.

Збитковість значної частки підприємств можна пояснити уповільненням темпів зростання обсягів випуску і реалізації продукції. Кореляційний аналіз взаємозалежності між надходженням капітальних інвестицій та обсягом реалізованої промислової продукції в Україні у досліджуваний період виявив певні тенденції зміни динаміки цих показників. Так, починаючи з 2012 року, спостерігається стрімке скорочення обсягу інвестицій та обсягу реалізованої промислової продукції.

Результати проведеного кореляційного аналізу свідчать про наявність прямого і тісного зв'язку між зміною обсягу капітальних інвестицій та обсягом реалізованої промислової продукції ($r=+0,915$), а коефіцієнт детермінації ($R^2=0,837$) демонструє високу його щільність. У розрізі регіонів кореляційний аналіз взаємозв'язку між зміною обсягу капітальних інвестицій та обсягом реалізованої промислової продукції дозволяє зробити висновок про високу ефективність освоєння капітальних інвестицій у таких областях як Вінницька ($r=+0,789$; $R^2=0,622$), Дніпропетровська ($r=+0,815$; $R^2=0,664$), Донецька ($r=+0,782$; $R^2=0,611$), Житомирська ($r=+0,802$; $R^2=0,643$), Закарпатська ($r=+0,928$; $R^2=0,860$), Запорізька ($r=+0,747$; $R^2=0,558$), Львівська ($r=+0,963$; $R^2=0,927$), Хмельницька ($r=+0,791$; $R^2=0,626$), Черкаська ($r=+0,754$; $R^2=0,569$) та Чернівецька ($r=+0,776$; $R^2=0,603$). Розрахунок F -критерію Фішера підтверджує гіпотезу про значущість рівнянь регресії для характеристики взаємовпливу даної пари показників.

Динаміка показника обсягу реалізованих послуг має позитивну тенденцію до зростання, на відміну від нестабільної динаміки показника обсягу реалізованої промислової продукції. Аналіз лінійної регресійної моделі в Україні за період 2006-2014 рр. не виявив прямої лінійної залежності зміни обсягу реалізованих послуг від зміни обсягу капітальних інвестицій. Розрахований коефіцієнт кореляції ($r=+0,652$) та оцінка адекватності лінійної регресійної моделі $y = 0,2951x + 13,127$ (значення F -критерію Фішера становить 4,442) вказують на недостатній рівень кореляції між досліджуваною парою показників.

Дослідження на рівні окремих регіонів виявило пряму лінійну залежність зміни обсягу реалізованих послуг від зміни обсягу інвестицій у Волинській, Дніпропетровській, Запорізькій, Луганській, Сумській та Чернівецькій областях. Висока щільність кореляційного зв'язку дає змогу зробити висновок, що зміна обсягу реалізованих послуг у Донецькій області на 77% пов'язана із надходженнями капітальних інвестицій, у Херсонській – на 75,7%, а у Хмельницькій – на 81,6%.

З 2012 р. в Україні динаміка приросту капітальних інвестицій у промисловість має тенденцію до спаду, що, безумовно, негативно позначається на динаміці показника обсягу реалізованої інноваційної продукції. Щільність такого зв'язку підтверджується результатами кореляційно-регресійного аналізу ($r=+0,882$). Зокрема, 77,8 % зміни обсягу реалізованої інноваційної продукції можна пояснити зміною загального обсягу капітальних інвестицій у промисловість.

Дослідження на рівні регіонів виявило дещо слабший, проте статистично значимий зв'язок між даною парою показників у Вінницькій ($r=+0,754$; $R^2=0,569$) і Сумській ($r=+0,789$; $R^2=0,623$) областях та м. Києві ($r=+0,798$; $R^2=0,637$). Низька значущість коефіцієнтів кореляції у решті регіонів унеможлиблює використання лінійного рівняння регресії для оцінки впливу інвестицій на зміну обсягу реалізованої інноваційної продукції.

Застосування методу кореляційно-регресійного аналізу для оцінки результатів інвестиційної діяльності на регіональному рівні не дало змоги виявити у третині регіонів (Івано-Франківській, Кіровоградській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Рівненській, Тернопільській та Харківській областях) кореляційної залежності між інвестиціями та низкою показників економічного розвитку регіону (ВРП, фінансовим результатом прибуткових підприємств, обсягом реалізованої промислової продукції, обсягом реалізованих послуг та обсягом реалізованої інноваційної продукції).

Серед основних причин незадовільної інвестиційної діяльності в Україні – по-перше, низька здатність підприємств до самофінансування. У структурі капітальних інвестицій спостерігається тенденція до збільшення частки власних коштів з 57,8% у 2006 р. до 71,5% у 2014 р. і зменшення частки кредитів банків та інших позик з 15,5% до 8,8% відповідно. Неможливість частини вітчизняних підприємств через нерентабельність (частка збиткових підприємств у 2014 р. становила 33,7%) використовувати прибуток для реінвестицій, з однієї сторони, та зменшення частки банківського кредитування реального сектору, зважаючи на високий ризик неповернення кредитів, з іншої сторони, обумовили скорочення інвестиційних надходжень в останні роки.

По-друге, мізерна частка обсягу інноваційних витрат у структурі капіталовкладень спрямованих у промисловість. Так, у Черкаській області ця частка (середнє значення за період 2006-2014 рр.) становить 3,5%, у Полтавській – 4,2%, Рівненській – 5,5%. У цілому, частка обсягу інноваційних витрат у структурі капітальних інвестицій у промисловість у половині регіонів не перевищує 15%, а у третині – й 10%. У тих регіонах, де виявлено кореляційний зв'язок між приростом капітальних інвестицій у промисловість і приростом обсягу реалізованої інноваційної продукції, зокрема у Вінницькій і Сумській областях та м. Києві, ця частка становить 21,1%, 25,7% та 21,7% відповідно.

Підвищення ефективності інвестиційної діяльності вимагає розроблення науково обґрунтованої економічної, інвестиційної, грошово-кредитної, фіскальної та інших політик на середньо- і довгострокову перспективу. Таким чином, подальшого дослідження потребує вивчення причин відсутності або незначного впливу інвестицій на основні показники економічного розвитку і пошук дієвого інструментарію поліпшення інвестиційного забезпечення у кожному окремому регіоні та у вітчизняній економіці загалом.

Література:

1. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2014. – Режим доступу : http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investiciynoyi_privablivosti_regioniv_2014_1.pdf
2. Статистичні дані Держстату України [Електронний ресурс]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Tokar I. I.

assistant of professor

Kharkiv National Automobile and Highway University

THE GENERAL CHARACTERISTIC OF ACTIVITY OF AUTOMOBILE TRANSPORT ENTERPRISES KHARKIV REGION

Токар І. І.

асистент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

The article notes that the development of transport infrastructure Ukraine provides for implementation of a strategic action plan for improving the activity of enterprises and objects of the transport system aimed at the modernization and renewal of rolling stock, as well as improving the performance characteristics of roads. Based on comparative analysis of freight turnover and passenger turnover of transport enterprises of Kharkiv region and Ukraine during the 2013-2014 years was found imbalance of structure of freight and passenger transportation, as well as an absolute reduction of their volume in the activity of the leading enterprises of freight and passenger transportations. Analysis of the transport complex of the Kharkiv region noted low level of renewal and development material and technical base and fixed assets, which leads to a low rate of introduction of new fixed assets and negatively characterizes the volume of capital investment in the transport industry Kharkiv region as a whole. It was established that the result of systematic underfunding of road economy in Ukraine in general and in the Kharkiv region have increase amount of losses of transport enterprises that have been received during the last period.

Key words: road transport, enterprises, carriage, financing, trends

В статті наголошується на тому, що розвиток транспортної інфраструктури України передбачає реалізацію стратегічного плану дій щодо вдосконалення діяльності підприємств і об'єктів транспортно-дорожнього комплексу, спрямованого на модернізацію й оновлення рухомого складу, а також на підвищення експлуатаційних характеристик шляхів сполучення. На основі порівняльного аналізу вантажообороту та пасажирообороту підприємств транспорту Харківської області та України за 2013-2014 рр. встановлено, що в діяльності підприємств-лідерів вантажних та пасажирських перевезень спостерігається незбалансованість структури вантажних та пасажирських перевезень, а також абсолютне зниження їх обсягів. Аналіз діяльності транспортного комплексу Харківської області зазначив низький рівень оновлення та розвитку матеріально-технічної бази та основних засобів підприємств, який зумовлює низький показник введення в дію нових основних засобів та негативно характеризує стан капітальних інвестицій транспортної галузі по Харківській області в цілому. Відмічено, що фінансування експлуатаційного утримання та реконструкції автомобільних доріг загального користування Харківської області, що обслуговуються підприємствами дорожнього господарства, переважно здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, розподіл яких у поточному році відбувається за залишковим принципом.

Ключові слова: *автомобільний транспорт, підприємства, перевезення, фінансування, тенденції*

Указом Президента України П. Порошенка від 12 січня 2015 року було введено в дію нову «Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», яка визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України [1]. В Стратегії зазначається, що рух країни уперед здійснюватиметься за чотирма векторами (вектор розвитку; вектор безпеки; вектор відповідальності; вектор гордості), в рамках яких передбачається реалізація 62 реформ та програм розвитку держави, однією з яких є «Реформа транспортної інфраструктури».

Реалізація затвердженої Стратегії на регіональному рівні відбувається шляхом розробки та впровадження відповідних регіональних стратегій та програм розвитку, зокрема, сесією Харківської обласної ради затверджено «Програму економічного і соціального розвитку Харківської області на 2015 рік» [2], яка передбачає вирішення наступних пріоритетних завдань та вирішення проблемних питань щодо розвитку транспортної галузі регіону: підвищення безпеки перевезень пасажирів і вантажів; забезпечення стійких зв'язків між окремими галузями та районами області, продовження роботи з розбудови та модернізації транспортної інфраструктури; своєчасне і повне задоволення потреб господарства та населення в перевезеннях.

Відповідно до означеного напрямку реформ розвиток транспортної інфраструктури передбачає реалізацію стратегічного плану дій щодо вдосконалення діяльності підприємств і об'єктів транспортно-дорожнього комплексу, спрямованого на модернізацію й оновлення рухомого складу, а також на підвищення експлуатаційних характеристик шляхів сполучення.

На жаль, основні показники діяльності підприємств українського транспорту яскраво свідчать про такі невідкладні проблеми, що потребують вирішення у найближчій перспективі, як кризове недофінансування галузі, зменшення обсягів перевезень автомобільним транспортом, зношеність рухомого складу та матеріально-технічної бази підприємств дорожнього господарства й підприємств-перевізників, незадовільний стан автомобільних доріг загального користування тощо.

Так, за даними Державної служби статистики України [3] щодо функціонування транспортної галузі у 2013-2014 роках у 2014 р. вантажооборот підприємств транспорту становив 335,2 млрд. ткм, або 89,2% від обсягу 2013 р. При цьому за 2014 р. підприємствами транспорту перевезено лише 671,2 млн. т вантажів, що становить 89,9% від обсягу 2013 р. В цілому встановлена тенденція характерна для діяльності більшості підприємств дорожньо-транспортного комплексу в регіональному розрізі. Однак стосовно вантажообороту підприємств транспорту Харківської області у 2014 р. спостерігається покращення показників перевезень усіма його видами, зокрема перевезено (відправлено) 41,9 млн. т вантажів, а вантажооборот склав 23965,2 млн. ткм. Обсяги вантажних перевезень становили 95,8% від рівня 2013 р., вантажооборот збільшився на 11,5% [4].

За даними Головного управління статистики у Харківській області [4] автомобільним транспортом (з урахуванням перевезень фізичними особами-підприємцями) перевезено 12,8

млн. т вантажів, виконано вантажну роботу в обсязі 2251,4 млн. ткм. Обсяги вантажних перевезень та вантажооборот становили 92,4% та 77,4% відповідно від обсягів 2013 р.

Стосовно пасажирських перевезень в 2014 р. в Україні усіма видами транспорту виконано пасажирооборот в обсязі 106,1 млрд. пас. км, що становить 88,3% від обсягу 2013 р. Послугами пасажирського транспорту скористалися 5899, млн. пасажирів, або 94,7% від обсягу 2013 р.

Послугами пасажирського транспорту у Харківській області за усіма видами пасажирського транспорту скористалося 629,8 млн. пасажирів, що більше минулого року на 0,2%. Однак, виконана пасажирська робота в обсязі 9446,6 млн. пас. км становила лише 82,8% від обсягів 2013 р.

За січень-березень 2015 р. вантажооборот підприємств транспорту Харківської області становив 5714,7 млн. ткм, що більше відповідного періоду минулого року на 7,3%. Перевезено (відправлено) 10,2 млн. т вантажів або 86,9% від обсягів січня-березня 2014 р. Послугами автомобільного транспорту (з урахуванням перевезень фізичними особами-підприємцями) скористалося 32,3 млн. пасажирів, що більше січня-березня минулого року на 2,7%. На долю перевізників – юридичних осіб припадає 88,6% перевезень або 28,6 млн. пасажирів. Суб'єкти малого бізнесу – фізичні особи на сьогодні виконують всі види маршрутних перевезень: внутрішньоміські, приміські, міжміські, міжнародні. Ними перевезено 3,7 млн. пасажирів (розрахунково), що більше обсягів січня-березня минулого року на 7,2% [5].

Аналіз діяльності транспортно-логістичного комплексу Харківської області зазначив низький рівень оновлення та розвитку матеріально-технічної бази та основних засобів підприємств. Так, ступінь зносу основних засобів підприємств за видом економічної діяльності «Діяльність транспорту» вже у 2010 році становив 97,3%.

Це яскраво свідчить про низький показник введення в дію нових основних засобів та негативно характеризує стан капітальних інвестицій транспортної галузі в цілому, не зважаючи на збільшення їх питомої ваги у загальному підсумку капітальних інвестицій по Харківській області з 18,2% у 2010 році до 34,9% у 2012 році.

Слід зазначити, що обсяги капітальних інвестицій безпосередньо залежать від фінансового стану підприємств транспортно-дорожнього комплексу, зумовленого результатами їх операційної діяльності, показниками, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості тощо, а також можливості залучення інвестиційних коштів від сторонніх інвесторів. Якщо організаційно-правова форма діяльності підприємств автомобільного транспорту у вигляді акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю передбачає залучення приватних інвестиційних ресурсів, то фінансування основної діяльності підприємств дорожнього господарства з державною формою власності має власну специфіку, засновану на використанні коштів державного та місцевого бюджетів. На жаль, економічна й військово-політична криза 2014-2015 років негативно відбилася на результатах планового фінансування дорожніх підприємств, зазначеного в «Програмі розвитку дорожнього комплексу Харківської області на 2012-2016 роки». Прогнозованого зростання коштів на утримання та експлуатацію, а також реконструкцію автомобільних доріг не відбулося.

Результатом системного недофінансування дорожнього господарства в цілому по Україні та в Харківській області зокрема є зростаючі обсяги збитків, що були отримані протягом останнього періоду підприємствами транспорту. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» залишалась на доволі низькому рівні й становила 2,0%, 6,3% та 1,9% у 2010-2012 рр. відповідно [5].

Таким чином, можна зробити висновок, що удосконалення транспортної інфраструктури є пріоритетним стратегічним завданням розбудови нашої держави, оскільки оновлення рухомого складу транспортних підприємств, модернізація засобів управління і зв'язку, що забезпечують роботу всіх видів транспорту, а також приведення

експлуатаційного стану українських доріг у відповідність до світових норм і стандартів створює необхідні передумови для соціально-економічного розвитку України в цілому а також кожного конкретного її регіону.

За оцінками експертів Державного агентства автомобільних доріг України близько 90% автомобільних доріг України вже давно потребують проведення капітального ремонту чи загалом реконструкції, а для їх приведення в належний експлуатаційний стан необхідно 15 років роботи підприємств Укравтодору й щорічного фінансування діяльності дорожнього господарства в обсязі 40-60 млрд. грн. на рік.

Не зважаючи на те, що Харківська область має розгалужену мережу автомобільних доріг і за обсягами вантажних перевезень автомобільним транспортом входить в десятку кращих регіонів України, стан її транспортної інфраструктури є доволі низьким, що безпосередньо впливає на отримання регіоном соціально-економічного ефекту, погіршує екологічний стан навколишнього середовища, а також знижує темпи розвитку суспільства в цілому. Подолання негативних наслідків системної кризи транспортно-дорожнього комплексу повинне відбуватися у поєднанні зусиль державних органів влади з представниками приватного бізнесу та громади.

Література:

1. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» № 5/2015 від 12 січня 2015 року [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Програма економічного і соціального розвитку Харківської області на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kharkivoda.gov.ua/uk>
3. Доповідь Державної служби статистики «Про соціально-економічне становище України за 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Експрес-випуск Головного управління статистики у Харківській області «Підсумки роботи транспорту Харківської області за 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/ekspres-vypusky>
5. Експрес-випуск Головного управління статистики у Харківській області «Підсумки роботи транспорту Харківської області за січень-березень 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/ekspres-vypusky>

Chychkan I. I.

Postgraduate

Oles Honchar Dnipropetrovsk national university

BANKING SYSTEM STABILITY ASSESSMENT

Чичкан І. І.

аспірант

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОЦІНКА СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

The article says about the characteristics and provided to the main approaches to assessing banking system stability in the world and in domestic practice.

Keywords: *banking system stability, indicators of financial stability, systemic risk, capitalization.*

В статті розглянуто та надано характеристику до основних підходів до оцінки стабільності банківської системи як у світовій, так і в вітчизняній практиці.

Ключові слова: *стабільність банківської системи, індикатори фінансової стійкості, системні ризики, капіталізація.*

Процеси глобалізації, циклічність розвитку економіки та існуючі економіко-політичні кризи обумовлюють важливість постійної уваги до забезпечення стабільного функціонування банківської системи як основного посередника в економічній системі.

Огляд літературних джерел показав, що питанням стабільності, стійкості та надійності фінансового сектору в цілому та банківської системи, як його основного елементу приділяється значна увага як вітчизняних так і зарубіжних науковців, а також провідних світових організацій. Серед вітчизняних фахівців, котрі активно розробляють теоретичні й методологічні підходи до оцінювання стабільності банківського сектору варто відмітити

роботи Барановського О. [1], Гаркуші Ю. [2], Кіреєва О. І. [3], Коваленко В. [2], Міщенко В. [3], Огієнко В. [4], Шаповалової М. [3]

Оцінка стабільності банківської системи головним чином базується оцінці можливості протистояння банківським кризам в умовах динамічного розвитку інституцій та послуг. Останнім часом все більше уваги приділяється впливу системних банківських ризиків.

У звіті щодо оцінки стабільності фінансової системи (головним чином банківського сектору) Банку Японії зазначається, що важливим фактором підтримання стабільності фінансової системи є уникнення макроекономічних ризиків. Заходи в цьому напрямку включають в себе: швидке виявлення макроекономічних факторів ризику, які впливають на банківський сектор; комплексний аналіз фінансової діяльності суб'єктів господарювання, у тому числі банків, фірм і домогосподарств задля перевірки наявності будь-яких переважань чи спотворень; і ретельного вивчення вірогідності матеріалізації системного ризику [5].

Один із підходів до оцінки системних банківських ризиків представлений в робочому документі «Стабільність банківської системи: крос-атлантична перспектива» базується на цінах на акції. Він заснований на теорії екстремальних значень (EVT) і дозволяє оцінити ймовірність взаємних впливів між банками, їх вразливість до агрегації потрясінь і вплив цих ризиків в подальшому. У порівнянні з іншими підходами в даному документі здійснено наступне. По-перше, використано методики багатфакторних екстремальних значень, застосовувані Hartmann, Straetmans and de Vries (2003 та 2004) і Poon, Rockinger and Tawn (2004), щоб оцінити силу банківського системного ризику. Зокрема, ми розрізняємо умовні ймовірності «спільного падіння» між банками від ймовірності падіння від умовних агрегованих потрясінь. У той час як EVT - як одновимірна і багатовимірна - була застосована до загальних фондових індексів, вперше використано для оцінки крайньої залежності між прибутковістю акцій банку з метою вимірювання банківського системного ризику. По-друге, порівняно стабільність банківської системи на міжнародному рівні. По-третє, застосовано тест структурної стійкості для індексів по Quintos, Fan and Phillips (2001) в багатовимірних екстремальних зв'язках і оцінено зміни в стабільності банківської системи протягом певного періоду часу [6].

У міжнародній практиці для здійснення моніторингу за формуванням системних фінансових ризиків на рівні національної економіки реалізується міжнародна програма оцінки фінансового сектору (FSAP – Financial Sector Assessment Program), яка розроблена під егідою МВФ і Світового банку 1999 року [4].

У рамках програми «FSAP» проводиться оцінка стабільності фінансової системи окремо взятої національної економіки (FSSA – Financial System Stability Assessment). У тих країнах світу, які, відповідно до позиції МВФ, мають системно значимі фінансові сектори, оцінка «FSSA» повинна проводитися щоп'ять років; для всіх інших країн участь у програмі «FSAP» є добровільною. Ключовим елементом програми «FSAP» є макропруденційний аналіз, згідно з яким здійснюється оцінка та моніторинг сильних і слабких (вразливих) сторін фінансових систем [4].

Індикатори фінансової стійкості (ІФС) – це індикатори, розроблені для здійснення моніторингу стану та стійкості фінансових інститутів і ринків, а також пов'язаних із ними контрагентів. Індикатори розраховуються на основі агрегованої інформації щодо функціонування фінансових інститутів і ринків, на яких вони здійснюють фінансову діяльність [4].

Національний банк України на основі методології, викладеної в «Індикаторах фінансової стійкості: Керівництво з компіляції» (МВФ, 2007), щоквартально складає та поширює дані щодо ІФС сектору депозитних корпорацій (банків) за 12 основними та 10 рекомендованими індикаторами [7].

Узагальнюючи різноманітні підходи механізми оцінки можна представити у наступній класифікації:

- Рейтингові системи.
- Коефіцієнтний аналіз (в тому числі і шляхом розрахунку економічних нормативів);
- Комплексні оцінки банківських ризиків;
- Статистичні моделі.

Рейтингові системи представляють собою найбільш розповсюджену і доступну для широкого кола споживачів індикатор стабільності банківської установи і представлений як «професійними» так і «непрофесійними» рейтингами (тут розуміються системи побудовані на основі ряду окремих параметрів у вигляді списку та найбільш стабільна установа сприймається споживачами такої інформації як така, що розміщена на перших позиціях списку).

До найбільш широко використовуваної в тому числі і на території України є рейтингова система CAMEL(S). CAMEL (S - введений додатково) на сьогодні формується із шести інтегральних компонентів:

- Capital Adequacy (достатність капіталу);
- Asset Quality (якість активів);
- Management factors (фактори управління);
- Earnings (доходи);
- Liquidity (ліквідність);
- Sensitivity to market risk (чутливість до ринкового ризику).

Кожен компонент рейтингової системи оцінюється за п'ятибальною шкалою, де оцінка "1" є найвищою оцінкою, а оцінка "5" - найнижчою, комплексна рейтингова оцінка також визначається за п'ятибальною шкалою, виходячи із оцінки, яка зустрічається найбільшу кількість разів.

Основні компоненти рейтингової системи CAMELS стали основою щодо розроблення індикаторів фінансової стійкості (ІФС) депозитних корпорацій [4].

Під час аналізу різноманітних робіт з використання коефіцієнтного аналізу спостерігається використання різноманітних коефіцієнтів в їх різноманітних інтерпретаціях (напр. введення додаткових параметрів, використання різноманітних статей балансу, розподіл активів за рівнем ризику тощо). Найчастіше зустрічаються наступні показники: якість активів, платоспроможність, прибутковість, ліквідність, макроекономічні індикатори. Основною проблемою для узагальненого використання таких моделей для оцінки стабільності є обмеженість доступу до інформації та відсутність динамічної оцінки ситуації.

Системи комплексної оцінки банківського ризику представляють собою системи оцінки ризиків, що базуються на всебічному огляді різноманітних бізнес-компонентів і представлені у формі розгорнутих звітів. Дані системи дають найбільш повну характеристику щодо ризиків діяльності установи, однак основною проблемою використання таких систем є тривалий час щодо підготовки результатів.

Створення умов для створення та розвитку єдиного ринку фінансових послуг в світовій практиці (зокрема в ЄС спільно) призвело до прогресуючої банківської інтеграції. Такі структурні зміни обумовили необхідність перегляду та подальшого розвитку систем моніторингу стабільності банківської системи, систем макропруденційного нагляду в контексті національних банківських систем.

Макроекономічні потрясіння, які повинні бути прийняті до уваги та включають військовий конфлікт, що має на сьогодні визначальний вплив на економіко-політичну ситуацію в країні, економічний спад, обесцінення грошової одиниці та зростання процентних ставок, обумовлюють збільшення ризиків в окремих областях банківського бізнесу. В умовах спаду зростають кредитні витрати, що потребує підвищення якості кредитного портфелю. Зростання процентних ставок обумовлює зсув кривої прибутковості, таке нівелювання прибутку може призвести до негативні наслідки втрати капіталу банків та обумовлює необхідність пом'якшення негативних шоків наявними буферами.

На сьогодні має місце підвищення вимог до капіталу і банки змушені перебудувати бізнес-моделі, пристосовуючись до динамічних змін в їх бізнес-середовищі. Необхідність підвищення рівня капіталізації починаючи з 10.07.2017 до 11.07.2024 з 120 млн. грн. до 500 млн. грн. торкнеться більшості банків, що в свою чергу обумовлює підвищення ролі акціонерів в подальшому розвитку установи. Банківська система України зазнає значних трансформаційних процесів, зокрема шляхом посилення ролі ринкових механізмів для регулювання.

Література:

1. Стійкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення / [О. І. Барановський, В. Г. Барановська, Є. О. Бублик та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук О. І. Барановського; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 492 с.
2. Коваленко В. Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи [Електронний ресурс] / Вікторія Коваленко, Юлія Гаркуша // Вісник Національного банку України, вересень 2013. - Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
3. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи : Інформаційно-аналітичні матеріали ; за ред. д.е.н., проф. В. І. Міщенко, к.е.н., доц. О. І. Кіреєва, к.е.н. М. М. Шаповалової. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 97 с.
4. Огієнко В. І. Систематизація та аналіз індикаторів фінансової стійкості в Україні / Валерій Іванович Огієнко, Олег Володимирович Луняков // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - № 1 (16). - 2013.
5. Financial System Report «An Assessment of Financial System Stability (Focusing on the Banking Sector)» / Bank of Japan, Financial Systems and Bank Examination Department Bank of Japan 2005 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.boj.or.jp/en/research/brp/fsr/data/fsr05a.pdf>
6. Hartman Philipp Banking system stability a cross-atlantic perspective / European Central Bank, Working paper series no. 527 / September 2005/ Philipp Hartmann, Stefan Straetmans, Casper de Vries [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp527.pdf>
7. Індикатори фінансової стійкості [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123334



Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»



Agenda Publishing House,
United Kingdom

ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW: PROBLEMS AND PROSPECTS

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 978-617-7214-06-8

Printed by Agenda Publishing House ®
Coventry, West Midlands, CV1 2FL