

**Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
АГРАРЕН УНИВЕРСИТЕТ - ПЛОВДИВ**



ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПЕРСПЕКТИВИ В ГЛОБАЛНАТА КРИЗА

Събрани статии

List of journals indexed



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



**Академично издателство на Аграрния университет
Пловдив, 2015**

**Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
АГРАРЕН УНИВЕРСИТЕТ - ПЛОВДИВ**

**ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПЕРСПЕКТИВИ
В ГЛОБАЛНАТА КРИЗА**

Събрани статии

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

Проф., д-р Нели Бенчева – Зам. Ректор на Аграрен Университет, Пловдив, България
Проф., д-р Елена Паршина - Ръководител на катедра "Икономика и организация на производството", „Украински Химикотехнологичен университет”, Днепропетровск, Украйна
Проф., д-р Стела Тодорова – катедра „Регионално развитие”, АУ Пловдив, България
Доц., д-р, проф. РАЕ Светлана Дробязко - катедра "Икономика и организация на производството", „Украински Химикотехнологичен университет”, Днепропетровск, Украйна
Доц., д-р К.И. Станков – Тракийски университет, Стара Загора, България
Доц., д-р Младен Тонев – Варненски свободен университет, Варна, България

Икономическите перспективи в глобалната криза: Събрани статии. - Академично издателство на Аграрния университет Пловдив, България, 2015. - 328 с.

ISBN 978-954-517-229-8

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

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

ISBN 978-954-517-229-8

© Академично издателство на Аграрния университет, Пловдив, 2015
© Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE», Ukraine, 2015
© Автори на статиите, 2015

**Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
AGRICULTURAL UNIVERSITY - PLOVDIV**



PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE GLOBAL CRISIS

Collection of scientific articles

List of journals indexed



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



**Academic Publishing House of the Agricultural University
Plovdiv, 2015**

**Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
AGRICULTURAL UNIVERSITY - PLOVDIV**

**PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT
IN THE GLOBAL CRISIS**

ORGANISATIONAL COMMITTEE

Prof. Neli Bencheva, DSc - Vice Rector of Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria

Prof. Elena Parshyna, Doctor Hab. in Economics - Head of the Department of Industrial Economics and Industry Engineering of Ukrainian State University of Chemical Technology, Dnepropetrovsk, Ukraine

Prof. Stela Todorova, PhD in Economics - Department "Regional development", AU, Plovdiv, Bulgaria

Assoc. Prof., Prof. of RANH Svetlana Drobyazko, PhD in Economics - Department of Industrial Economics and Industry Engineering of Ukrainian State University of Chemical Technology, Dnepropetrovsk, Ukraine

Assoc. Prof. Stankov K.I., DSc - Trakian University, Stara Zagora, Bulgaria

Assoc. Prof. Mladen Tonev, PhD - Varna Free University, Varna, Bulgaria

Prospects of economic development in the global crisis: Collection of scientific articles. - Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria, 2015.- 328 p.

ISBN 978-954-517-229-8

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

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

ISBN 978-954-517-229-8

© 2015 Copyright by Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv
© 2015 Copyright by Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE», Ukraine
© 2015 Authors of the article

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	9
Petrov K. NEW ROLE OF MACRO-REGIONS IN THE EUROPEAN UNION...	9
Stoeva T., Marinov P. PROSPECTS OF ECONOMIC NATURAL AND CLIMATIC CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF BULGARIAN AGRICULTURE IN THE GLOBAL CRISIS	16
Todorova S.A., Rancheva Em.L. ORGANIC SECTOR: A NATURAL FIT FOR SOCIAL INCLUSION IN RURAL REGIONS	20
Bielikova N.V. THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC REFORM.....	26
Berveno O.V. INSTITUTIONAL COMPLEMENTARITY	30
Mykolenko O.P. INSTITUTIONS OF ECONOMIC INTEGRATION INTO THE GLOBAL COMPETITIVE ENVIRONMENT	36
Nazyrov K.Z. THE INSTITUTION FOUNDATION OF COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMIES IN A GLOBALIZING.....	40
Tytenko O.A. PROBLEMS AND PROSPECTS OF FORMING THE FOUNDATIONS OF THE INFORMATION SOCIETY IN UKRAINE.....	48
Tiutiunnykova S.V., Ganzherly A.O. THE STRUCTURE OF NEEDS AND THE HUMAN POTENTIAL	56
Khaustova V.Ye., Oliynyk A.D. EXPERIENCE AND RESULTS OF INDUSTRIAL RESTRUCTURING IN THE CIS-COUNTRIES AND THE WORLD	61
2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	69
Koprivlenski V., Dirimanova V., Agapieva V. ANALYSIS AND ASSESSMENT OF ENTREPRENEURIAL MODEL FOR ESTABLISHMENT OF RASPBERRY PLANTATION	69
Bencheva N.A., Tepavicharova M.I. SPECIFIC FEATURES OF THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE VARIOUS FORMS OF ORGANIZATION IN THE FARMS OF THE AGRICULTURAL SECTOR.....	73
Nedeva K.S., Stankov K.I., Nanev N.T. METHODOLOGICAL QUESTIONS FOR DETERMINING COSTS OF PRODUCTION TO COW'S MILK	78
Stoeva T., Haytova D. PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF BULGARIAN VEGETABLE CROP PRODUCTION IN THE GLOBAL CRISIS	82
Tonev M.D. A FEW MORE ARGUMENTS IN FAVOR OF THE HIGH INCOME AS SOCIAL INNOVATION.....	86
Kraja G. EMPHASIZING THE CONTRIBUTION OF HUMAN RESOURCES PERFORMANCE IN THE ORGANIZATIONAL PERFORMANCE IN THE PUBLIC SECTOR.....	91
Bonyar S.M., Valiavska N.O. ECONOMIC ESSENCE OF CATEGORY «COMPETITIVENESS» AND «COMPETITION».....	99
Bukhun Y. THE NECESSITY OF PRODUCTION DIVERSIFICATION FOR ENTERPRISES OF UKRAINIAN SPACE INDUSTRY	105

Verhun A.M. JUSTIFICATION FINANCIAL ENTERPRISE SECURITY STRATEGY.....	110
Davidchuk N.N. METHODOLOGY OF TRADE ENTERPRISES INFORMATION SERVICE MANAGEMENT.....	115
Zapuhlyak I.B. APPROACHES OF MANAGEMENT DEVELOPMENT OF GAS-TRANSPORT ENTERPRISES.....	120
Kovalenko L.A. UKRAINIAN FOOD INDUSTRY IN CRISIS.....	125
Krajňáková E., Vojtovič S. LABOURHE MARKET IN THE CURRENT GLOBAL CRISIS.....	130
Kulyk Y. THE MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES IN REALIZATION RISK-MANAGEMENT OF LOGISTIC SYSTEM OF ENTERPRISE.....	138
Levchenko Y.S. FACTORS OF INFLUENCE ARE ON LEVEL OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES.....	142
Polozova T.V., Kryvtun D.Y. TERMINOLOGICAL ANALYSIS OF THE CONCEPT OF INNOVATIVE ACTIVITY.....	146
Franchuk O.P. THE SYSTEM OF MANAGING TELECOMMUNICATIONS COMPANIES.....	150
Shtoka E.T. KNOWLEDGE MANAGEMENT PROGRAM AS PART OF LABOUR POTENTIAL OF MODERN ORGANIZATION.....	155

3. TERRITORIAL SYSTEMS: ASSESSMENT AND ENSURING BALANCED DEVELOPMENT..... 164

Bencheva N.A., Tepavicharova M.I. ANALISIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN INDIVIDUAL APPROACHES FOR BUILDING A SYSTEM FOR HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE FARMS OF THE AGRICULTURAL SECTOR.....	164
Петров К. ВЕЛИКО ТЪРНОВО И ХАСКОВО - РАЗВИВАЩИ СЕ ОБЩИНИ С ГОЛЯМ ГЕОИКОНОМИЧЕСКИ ПОТЕНЦИАЛ.....	170
Antoniuk D.A. NETWORK APPROACH TO RESEARCH THE INSTITUTIONAL BUSINESS INFRASTRUCTURE OF REGION.....	184
Antohov A.A. INTELLECTUAL AND LABOUR POTENTIAL OF THE CARPATHIAN REGION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF INFORMATIONAL TECHNOLOGIES.....	189
Stadnytskyj Y.I., Ruda O.I. EFFECTIVENESS OF ECONOMIC ACTIVITY IS INFLUENCED BY QUALITY OF PLACE.....	197
Soboleva O.P. DEVELOPMENT AND CURRENT STATE OF MUNICIPAL BONDS MARKET IN UKRAINE.....	203

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT 210

Stoyanov E.N. PROBLEMS IN CONTROL OF THE BANK SECTOR.....	210
Stoyanov E.N. DEVELOPMENT OF STATE MONETARY MONOPOLY – A KEY FACTOR IN THE IMPROVEMENT OF MONETARY CONTROL IN BULGARIA.....	218

Bielova I.V.	PECULIARITIES OF SYSTEMIC FINANCIAL RISK REGULATION IN THE WORLD PRACTICE.....	227
Danylkiv K.P.	A ROLE OF BANK CREDITING IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE OF UKRAINE.....	231
Koverza V.S.	IMPROVEMENT OF THE USE OF BANK RESOURCES IN VIEW OF TRANSFORMATION PROCESSES.....	234
Trusova N.V.	CONCEPT FORMATION OF SYSTEM FINANCIAL POTENTIAL IN AGRICULTURAL SECTOR.....	239
5.	ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	246
Varicheva R.V.	THE ACCOUNTING SYSTEM OF RESPONSIBILITY CENTERS IN ACCOUNTING POLICIES	246
Demkiv K.S.	THE USE OF RATING GRADE FOR ANTIQUES IN UKRAINE	250
Zhmaylova O.G.	THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ISSUE OF FORMATION AND FACTOR ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS	258
Mazur N.V.	DIFFERENCE BETWEEN CONCEPTS OF INTRAGROUP TRANSACTIONS AND INTRACOMPANY TRANSACTIONS	262
Oliarnyk T.Y.	THE MODELING OF ANALYSIS OF ENTERPRISES ACTIVITIES IN HOSPITALITY INDUSTRY.....	266
Shvets V.Y., Rura I.V.	ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT SERVICES OF FAMILY MEDICINE IN UKRAINE: EXPERIENCE OF REFORM	270
6.	TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM	277
Chekanovskyi V.P.	ECONOMIC SUMMARY AND OPERATION OF THE STATE BUDGET IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION	277
7.	SIMULATION OF REGIONAL SYSTEMS.....	282
Shabelnik T.V.	THE CONCEPT OF MODELING BUSINESS PROCESSES OF THE MARKETING-ORIENTED PHARMACEUTICAL ENTERPRISE MANAGEMENT.....	282
8.	SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF REGIONAL DEVELOPMENT	291
Havierniková K., Janský B.	CLUSTERS AND REGIONAL DISPARITIES ...	291
Marets O.R., Vilchynska O.M.	TRENDS OF SOCIO-ECONOMIC CHARACTERISTICS OF UKRAINIAN HOUSEHOLDS	299
Olvinskaya J.O.	SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE REGIONS OF UKRAINE.....	304
9.	MANAGEMENT AND MARKETING	310
Kovinko E.N., Sokoluk K.Yu., Bomco V.D.	SYSTEMATIC APPROACH TO MARKETING PLANNING COMMUNICATION ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE.....	310

Slyusareva L.V., Zhmaylov V.M. ANALYSIS OF THE COMPETITIVE POSITION OF THE COMPANY AS A COMPONENT OF ITS DEVELOPMENT STRATEGY.....	317
Paziuk V.L. LABELS, AS A TOOL FOR WINE BRAND	322

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Petrov Kamen,

Ph D, Associate professor

Department „Regional development“, Agricultural University – Plovdiv

NEW ROLE OF MACRO-REGIONS IN THE EUROPEAN UNION

If the feasibility of the strategies is considered, the possibility for the EU Strategy for the Alpine Region (EUSALP) territories to access a series of complementary financing tools has to be emphasized. In the Alpine Region, well experimented regional, cross-border and transnational programmes are available and accessible by a wide range of stakeholders and beneficiaries. EU Strategy for the Adriatic-Ionian Region (EUSAIR) countries, regions and territories suffer on the contrary a significantly high fragmentation, with dramatic disparities corresponding to unequal and etc. On the basis of a literature review and case studies, the study offers an assessment of potential benefits in the development of new macro-regional strategies as well as the most common risks and difficulties in their implementation.

Key words: *macro-regions, identify implementation processes, partners, regions, policy makers, involvement, implementation*

The strategy appears as the product of a process having involved institutions and stakeholders of European, inter-governmental, transnational, cross-border, national, regional and local level. Macro-regional strategies (MRS) have become a crucial element in the design of European Territorial Cooperation (ETC) for post-2013 Cohesion Policy. Currently, the European Union (EU) is implementing two MRS, the EU Strategy for the Baltic Sea Region (EUSBSR) and the EU Strategy for the Danube Region (EUSDR). The EU Strategy for the Adriatic-Ionian Sea has been adopted in October 2014. In addition there are proposals and debates on the creation of strategies for other macro-regions, in particular for the Alpine Region, the Carpathian Region, the North Sea, the Black Sea, the Western and Eastern parts of the Mediterranean Sea and the coastal region of the Atlantic Arc. The objective of this study has been to analyse the new role of macro-regions in ETC, based on a comparison of case studies on MRS in consideration, preparation and implementation and a review of policy documents. Based on case study analysis, the aim of the research design is to get a holistic picture of the different proposals for macro-regional cooperation, best practices, but also opportunities and risks for the future. The methodology draws on a literature review and interviews with selected stakeholders. On the other side, the Strategy was designed and finalised thanks to a fundamental role played by the European institutions. The role of the EC, as highlighted in the following paragraph, is expected to be fundamental also in the implementation phase. Macro-regions and Macro-regionalization The concept of macro-region historically precedes its relatively recent emergence as a notion and instrument of ETC. Macro-regional concepts can be traced back to the inception of the INTERREG programming period at the end of the 1990s, and have as an object of scientific inquiry, featured widely in academic papers and studies related to the study of regionalization. The term macro-region was first formally defined in the context of discussions around the Baltic Sea Strategy, which was to become the first region to adopt a macro-regional strategy in 2009. A macro-region has consequently been understood as “an area including a territory from a number of different Member States or regions associated with one or more common features and challenges”.

Macro-regions represent “soft policy spaces”. Their geographical boundaries are flexible and subject to negotiation, dependent on the common needs and issues that they are created to address. The scale of macro-regional cooperation is defined by the overlapping of territorial and functional characteristics across different policy areas. While macroregions involve states, membership is not conditional on the geographic coverage of their whole sovereign territory and there is no principle that excludes a priori one region being a member of several macro-regions. Macro-regions are not created ex-nihilo; they super-impose themselves as a “soft” strategic layer upon a contrasting set of pre-existing histories of transnational cooperation on the European territory. Referring essentially to soft forms of transnational cooperation, macro-regions may also, in some cases, be conceived as milestones in wider processes of regionalization, whereby existing transnational policy networks are increasingly “solidified” and formalized⁹. In its resolution on the Northern Dimension in November 2005, the EP called for the development of a strategy for the Baltic Sea Region. The initial call for such strategy has been above all motivated by what has been perceived as the untapped potential in existing transnational networks. The EUSBSR has been implemented in 2009 as a pilot project for a new way of territorial cooperation. In others, we may argue, they constitute a stepping stone for the development and coordination of transnational linkages that did not exist in a very intensive manner beforehand. Shortly after the kick-off of EUSBSR, the European Council endorsed the development of another macro-region, the Danube strategy, following amongst other consultations, a call of the EP for the making of Danube strategy “to be developed as part of the ETC”. Macro-regional strategies Macro-regional strategies represent a major emerging site of governance in the EU that involves a plurality of state and non-state actors around a series of functional problems in a given territory. The problem of multi-level governance (MLG), that is of how state and non-state actors manage, if at all, to organise their common interests across several territorial layers and across a range of functional domains, lies at the very heart of macroregional development. As a form of governance, the macro-region is in as much the centre of a vertical coordination function, between higher and lower order powers, the EU institutions, nation-states and regional and local layers, as it is in a horizontal coordination function, between these national authorities and different communities. MRS are generally based on a three-tiered governance system, distinguishing between policy, coordination and operational measures. National Contact Points (NCP) appointed by each Member state play a major role coordinating and supporting MRS design and implementation, and encouraging stakeholder involvement. On the EU level, MRS are established by the Community method between EC issuing “communications” on possible strategies that have to be endorsed by Council and EP. In this process, the Committee of Regions and the European Economic and Social Committee (EESC) as well as other actors play also a central role as commentators and observers of the different policy developments. The emergence of MRS may be viewed as a departure from traditionally Member State driven policy formulation in European territorial management of ESDP since 1990. While Territorial Agenda and ESDP have for most of its existence been dependent on the initiative of Member States, the macro-regional approach is mainly driven by the

Commission, backed by the EU parliament and the Committee of Regions. The Commission has taken a leading role in the steering and communication of the two existing MRS in the Baltic Sea and Danube Region. The reasons for implementing the three no's rule as framework conditions of macro-regional cooperation are directly related to the Commission's proposals around the future of EU Cohesion Policy. Implicit in the demands for a stronger performance focus on core priorities, more rigorous programming and more binding contractual relationships is a rejection of misrepresentations of Cohesion Policy being a mere "pot of money" to achieve EU priorities without a "clear overall narrative". Further the rule is seen as a motivation factor for the more effective absorption of existing funds and resources, and the already existing networks and resources existing on a transnational level. Macro-regions are nodes in a network formed by different actors that often differ in their relative powers and capacities to bundle resources available. Macro-regionalization implies thus a process of integrative balancing between these diverging interests and capacities. As an instrument of Cohesion Policy, MRS demonstrate an approach that goes beyond a GDP based development paradigm. MRS are best conceived as laboratories of a new place based approach to Cohesion Policy, deepening and widening indicators and approaches to territorial cohesion. The EP, while committed to a place based approach towards Cohesion Policy, has based its interpretation of MLG on a contractual understanding of trans-national cooperation, with a strong dimension related to performance targets, conditionality and monitoring and possibly EGTC as an operational instrument. This is in contrast with certain strands of the Commission that favour a sectoral and classically redistributive approach to trans-national cooperation. It also differs from the views followed by the Committee of the Regions (CoR) and most nation states that generally perceive macro-regional cooperation as a purely bottom-up process with no or less binding agreements on the European level. These sorts of value conflicts are characteristic of the integrative balancing process that macro-regional cooperation is the name of. The balancing of regional disparities is as much a goal of MRS as the creation of synergies for growth and employment. But as a concept macro-regions are imageries of both the internal and external re-scaling of the territorial borders of the EU. MRS have become an instrument governing the relations between the EU Member States and its external neighbours. As we will see later, analysis of the initial EU MRS as well as possible future ones shows that except for the Atlantic Arc Region, all of the strategies have or are planning to involve non-EU Member States. In this context, MRS have also important interstices with forms of Neighbourhood Policy such as the Eastern Partnership, the Northern Dimension and the Instrument for Pre-Accession (IPA) Assistance for the Western Balkans. In other words, MRS are both an instrument of Regional Policy, fostering the comparative development and cohesion and the balancing and synergies between the European territories as well, as well as a tool of Foreign Policy, by defending and nurturing the relationships that the EU develops externally. In the last section we defined the concept of macro-region and macro-regionalization on the basis of the two existing MRS. In the next section, we will position these concepts in the evolution of proposals for the regulatory framework of Cohesion Policy and macro-regional cooperation post-2015. The European

Parliament has emphasized from the very start of the policy process that “the European added value of macro-regions lies in greater cooperation between states and regions. In a resolution from June 2012, the European Parliament openly discussed the evolution of MRS, and its present and future prospects. The Parliament has expressed the view that macro-regional cooperation should receive more attention in the framework of ETC particularly when these territories have been divided by borders and can further the integration of new Member States and their regions. This suggests that the involvement of non-member countries through macro-regional cooperation needs to some extent be judged on the basis of the propensity of their becoming part of the EU, and a contrario provides less added value where such projects are minor or simply absent. This decisive support for the external dimension of MRS is not shared in the same manner by all policy actors. Recently the Council has for instance more cautiously stated that macroregional strategies should maintain their focus on the development of EU countries and may contribute to European integration where the participation of non-EU countries constitutes an added value towards achieving the goals of the macro-regional strategies. According to the EP “territorial cooperation and MRS could also be useful instruments for identifying and combating regional disparities, e.g. in access to education and employment, and for promoting convergence between European regions” 18 . This suggests that macro-regional cooperation should be judged on the basis of its capacity to address issues related to regional disparities, at least in contexts where such reduction is desirable. This is echoed in proposals by several other actors such as the CoR and the EESC , who has been arguing that MRS “facilitate convergence between the resources of the regions and those of the various Member States, based on the implementation of coordinated “governance”, and the creation of “mutual benefit” for all parties”The EP has further recommended that macro-regional initiatives should promote structural projects taking into account the multi-annual financial framework 2014-2020. Furthermore, the EP suggests better coordination between OPs and priorities in macro-regions. In order to address these difficulties, a “roadmap for MRS” should be defined, that works as long term strategy for the development of macro-regions. Their development should be structured around a pre-development phase steered by the Commission, defining the future governance of the projected area. In the programming period 2014-2020, the ETC regulation was specifically adapted to allow for some of the challenges mentioned above to be better addressed. The institutionalization of MRS in the Cohesion Policy package for the next period has been a particularly important result thereof. According to this new regulatory framework “macro-regional strategy” means an integrated framework endorsed by the European Council, which may be supported by the ESI Funds among others, to address common challenges faced by a defined geographical area relating to Member States and third countries located in the same geographical area which thereby benefit from strengthened cooperation contributing to achievement of economic, social and territorial cohesion. Concerning the governance of MRS, a first assessment of the Baltic Sea and Danube Region strategy by the EP suggests for the Commission to retain its strong role in the coordination and dialogue process for future MRS. This view is shared by the CoR24, the EESC25 and other non-governmental institutions

such as the CPMR26. In line with the CoR, the EP has further called for an intensification of multi-level governance, particularly emphasizing the regional and local layer, in order to avoid “the trap of intergovernmental governance”. Moreover, the Parliament has clearly expressed the importance of the “pre- development phase” as a crucial period for the definition of future governance arrangements for each macro-regional strategy, arguing for the Commission to “provide the necessary human and financial resources for such investment”. The funding for this phase should come from the territorial cooperation area of Cohesion Policy. However, no clear framework has been specified by the Parliament so far on how this could look like in practice. In an opinion published in October 2013, the Council has called on the Commission to facilitate discussions around the improvement of the governance of MRS28 . The Commission has reacted to these views by defining new ways of interaction between the key elements of this governance – Member State and Commission, NCP, and experts in the different thematic areas. Crucially, the report suggests that over-dependence on the European Commission as a spokesperson of MRS is not desirable, and a better balance between EC and other national and regional authorities is needed. Again, this step seems motivated by the increasing scarcity of resources available on the Commission’s side, as well as the general perception that EUSDR and EUSBSR are pilot projects that necessitated more extensive top-down coordination than future strategies. At this stage, when the Strategy is not implemented, yet, only a general comment on the relation between EUSALP and the Cohesion Policy can be provided. The macro-regional area is featured by a high socio-economic cohesion, even if imbalances between rural mountainous area and urban areas are well recognizable. The two non-EU countries, Switzerland and Liechtenstein, do not suffer of the lack of EU funded regional development programmes, as it is the case of the non-EU countries belonging to EUSDR or (especially) to EUSAIR. In addition, the level of political, social and economic cooperation in the macro-regional area is high. In socio-economic terms, the dramatic disparities among the EUSAIR countries are well known, whereas EUSALP is one of the European areas featured by the highest cohesion. This evident difference between the two strategies can be interpreted in two ways. If the feasibility of the strategies is considered, the possibility for the EUSALP territories to access a series of complementary financing tools has to be emphasized. In the Alpine Region, well experimented regional, cross-border and transnational programmes are available and accessible by a wide range of stakeholders and beneficiaries. EUSAIR countries, regions and territories suffer on the contrary a significantly high fragmentation, with dramatic disparities corresponding to unequal access to financing tools, especially when the regional development is concerned. On the other side, if the necessity of the Strategy is concerned, the historical opportunity to increase the coordination of the existing cooperation instruments in local area, making the national and regional development programmes share common targets, is easily recognizable. In case of EUSALP, a sort of continuity between the existing territorial policies and the Strategy can be seen, with some risks of overlapping with the transnational cooperation tools. Having studied EU macro-regional strategies conceived, prepared and implemented, the objective of the following chapter will be to derive horizontal

conclusions from a cross- analysis of MRS in relation to Cohesion Policy and ETC. Starting from a classification of macro-regional approaches we will distinguish between different policy orientations of MRS. On the basis of this, we shall derive a set of policy conclusions and recommendations as well as roadmap for the EP to support the development of new MRS in the near future. Institutional capacity will refer to the capacity for collective action for territorial cooperation among the Member States. This factor may both be defined in terms of the sheer number of actors and states involved in the strategy's implementation. We deem it rational to assume that the number of states involved in the strategy can be conceived as an indicator for the complexity of ETC governance in an MRS. This is due to the sheer amount of coordination activity and heterogeneity in approaches to be expected. It is also justified by the pre- eminent role that national governments already occupy and will occupy in the future according to Commission's latest proposal concerning the governance of MRS. Further, institutional capacity could also be evaluated in terms of experience in European transnational cooperation. This factor has been defined in terms of the average participation in ETC programmes per state in a MRS. Evidently, this definition ignores the wealth of cooperation structures, mechanisms and methods that are and go beyond the mere logic of the programmes. But in the absence of an accurate description of this term, and particularly with the prospect of an ever greater need for interaction between ETC and MRS, we believe it is fair to use it as a proxy for such experience. We may therefore argue that the larger in size and the less experience there is with ETC, the more complex the anticipated governance of transnational coordination in a given MRS. At the same time, the provision of technical assistance to the PAs as well as the various pilot projects initiated by the EP have been marked out as highly significant for the development of the existing strategies. In the context of ever scarcer resources, the "three no's" provision and more MRS on the horizon, there remains a general uncertainty about the ability of the EP to deliver on the call for more substantial financial aid to emerging transnational structures out of this budget. In their communication on the governance of MRS, the Commission has expressed its wish to step back from the supervision of day-to-day implementation of macroregional cooperation, leaving a gap that should at best be accommodated by national authorities. There is a risk that with the lesser involvement of the Commission, MRS will be even more vulnerable to the political fluctuations on the Member State side illustrated in the case studies on EUSDR and EUSBSR. This means that the strengthened support for the transnational cooperation structures in the implementation of MRS that the Parliament currently delivers becomes all the more crucial. In all evidence, this would justify a closer investigation concerning the budgetary assistance to transnational cooperation that the Parliament can provide in the upcoming years. As a major defender of trans-nationalism and the interests of civil society in territorial policy, the REGI Committee has been arguing for a place-based, multi-level governance approach to post-2013 Cohesion Policy. As has been pointed out elsewhere, MLG in this context is not to be confused with the absence of top-down control functions related to the European added value that transnational cooperation could provide. The Parliament "envisages reinforced governance arrangements through stricter coordination and contractual

relationships”⁸⁸. The question that has been tried to be answered in this study is under what conditions the future of macro-regional cooperation can deliver upon the greater need for a territorialisation of EU2020, as well as the need for conditionality, incentives and minimum standards for Member States/regions, suggested by this approach⁸⁹. As regards the Member States, there is a traditional resistance to stricter contractual relations and centralised control, preferring instead a less binding and more devolved governance frame. If NCPs and PAs interviewed frequently pointed to the little experience with the EGTC approach as a major justification for their small interest in using it with MRS, some transnational actors nevertheless see a greater need for a conditionality of some sort. This suggests that the notion of conditionality in trans-national cooperation as well as the usefulness of EGTC should be studied in closer detail in the coming years to reinforce the territorial contractualist view of Cohesion Policy supported by DG REGIO and the REGI Committee in the past.

Reference:

1. Bengtsson, R. (2009): An EU Strategy for the Baltic Sea Region: Good Intentions Meet Complex Challenges. Swedish Institute for European Policy Studies. European Policy Analysis 9-2009.
2. Commission for Territorial Cohesion Policy (2014): Working Document: An Alpine macroregional strategy for the European Union, COTER-V-050, Committee of the Regions, 23rd Commission meeting, 10th July 2014.
3. Committee of the Regions (2012): Opinion of the Committee of the Regions on “Developing a maritime strategy for the Atlantic Ocean Area”, (2012/C 391/01), Brussels.
4. Committee of the Regions (2013): Opinion concerning the added value of macroregional strategies, CoR 28,29 November 2013, Brussels.
5. Ikova J., S. Todorova (2013) Current conditions and perspectives for the development of agriculture in the South Central region of Bulgaria, “The Economies of Balkan and Eastern Europe Countries in the Changed World” EBEEC, Istanbul, Turkey 9-12, p. 123-132.
6. EESC (2013): Opinion of the European Economic and Social Committee on “Developing a macro-regional strategy in the Mediterranean — the benefits for island Member States”, Brussels.
7. European Commission (2007): Communication from the Commission to the Council and the European Parliament concerning the Black Sea Synergy – a new regional cooperation initiative, Brussels, 11.4.2007, COM(2007) 160 final.
8. European Commission (2009a): Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions concerning the European Union Strategy for the Baltic Sea Region, COM(2009) 248 final.
9. European Commission (2009b): Commission Staff Working Document: Accompanying the Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions concerning the European Union Strategy for the Baltic Sea Region – Action Plan, SEC (2009)712.

**Stoeva Teodora,
Marinov Petar**
Agricultural University – Plovdiv

PROSPECTS OF ECONOMIC NATURAL AND CLIMATIC CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF BULGARIAN AGRICULTURE IN THE GLOBAL CRISIS

By tradition, agricultural sector has been a major sector of Bulgarian economy because of its crucial social and economic significance. Agriculture has been a basic occupation and source of income for a great number of families in rural areas. The importance of agriculture to the economic stability and prosperity of Bulgaria has been proven many times during the last century. It has always been considered a priority brunch.

Bulgaria is comparatively small both in territory and population. Despite this geographical feature, our country enjoys a great variety of favorable natural and climatic conditions and has a great potential for cultivating a lot of agricultural crops. The natural and geographical location of Bulgaria is closely related to the natural climatic conditions: geographical location, topography, climate, waters, soils and vegetation of the country. They have a direct impact on the development of agricultural sector as a whole and the economic sectors and sub-sectors that use raw materials from agriculture.

The purpose of this article is to examine the prospects, conditions and status, associated with the development of agriculture in the global crisis.

Key words: *agriculture, development, prospects.*

MATERIALS AND METHODS

To achieve the objective pursued, the statistical yearbooks and reference books of the National Statistical Institute (NSI) have been used as well as the agricultural reports of the Ministry of agriculture and food, newsletters of the Agrostatistics Directorate to the Ministry of agriculture and food, and own researches.

In the conditions of the financial crisis, Bulgarian agriculture faces a difficult choice – farmers have to make serious investments in order to be able to meet the European requirements and standards related to food quality and environmental protection.

The application of the Common agricultural policy puts the competitiveness of Bulgarian agricultural production to a serious test - now it has to compete with the European production, which is relatively cheaper and more attractive in appearance. The import of fruits and vegetables affects the structure and volume of Bulgarian agricultural production. Therefore, Bulgarian agricultural policy should have clear priorities for the development of the sector and its transformation into a competitive and highly effective branch of Bulgarian economy.

By tradition, agriculture has been a major sector of Bulgarian economy because of its crucial social and economic significance. Agriculture has been a basic occupation and source of income for a great number of families in rural areas. Bulgaria enjoys a great variety of favorable natural and climatic conditions as well as a great potential for cultivation of a number of agricultural crops. The Danube River - as a topographic feature: being the northern border of the Republic of Bulgaria and the south one of the Republic of Romania, is significant for the country with its water resources, soil and climatic conditions but it is also important from an economic point of view with the countries bordering on it.

The natural and geographical situation reflects the impact of the mountain ranges located outside the territory of the country (Dinaric Mountains and the Carpathians). Dinaric Alps and Pindus mountain ranges isolate the territory of our

country from the influence of the Adriatic and West Mediterranean Sea, and the Carpathian Mountains stop the ocean air masses advancing from the north-west during winter months, creating a rain shadow in the Danubian plain. The Balkan mountains as a part of Alpine-Himalayan chain have a major influence over the natural and climatic conditions of the country since they act as an orographic barrier in some territories. The territory of Bulgaria is divided into five geographical areas: Danubian plain, Balkan Mountains, Kraishte-Tundzha zone, Osogovo-Rhodope massif and the Black Sea area. Each of these areas is characterized by specific natural and climatic conditions. Due to the favorable natural and geographical location of Bulgaria from North to South and West to East there is a change in the morphographic, climatic, soil and plant components of the natural environment. This in turn creates very favorable conditions for economic development and cultivation of a wide variety of crops.

Contemporary topographic relief of Bulgaria is distinguished by a wide variety of shapes formed under the influence of exogenous and endogenous processes. The alternation of geomorphologic areas from North to South creates a prerequisite for the development of various agricultural activities, suitable for a particular type of terrain. Geomorphologic zones of Bulgaria: Danubian plain, Balkan Mountains, Mountain–plain transitional zone and Rilo-Rhodope massif create specific natural and climatic conditions for the development of agriculture.

Regarding the climate Bulgaria is located between the temperate and subtropical zone. There are five climatic areas on the territory of the country each of them having specific natural-climatic features: moderate, transient, Black Sea, continental-Mediterranean and mountainous. The wide variety of climatic regions with their characteristic climatic elements creates a prerequisite for the development of agricultural sub-sectors. The rise of global temperatures inevitably exerts influence on Bulgaria - the change in temperatures creates conditions for cultivation and development of more heat-loving crops that are not typical for this latitude.

The wide variety of waters in the territory of Bulgaria creates excellent conditions for the development of agriculture and sub-sectors of food industry, as well as facilitates the development of tourism in all its varieties that use agricultural products. Due to its fertility, the soil appears to be a very important natural resource. It is a medium and object of labour in agriculture. As a result of human activity soil fertility could be changed in a positive or negative direction. The great variety of soil types in the country suggests cultivation of a variety of agricultural crops, which are used as raw materials in the sub-sectors of food industry.

Natural vegetation is a major factor in natural environment formation that maintains its equilibrium. Different types of vegetation have a great climatic, water-regulating and soil-preserving significance. Vegetation is an important natural resource, a source of fruits (raspberries, strawberries, blueberries, blackberries, rose-hips, mushrooms, etc.) and more than 110 species of herbs, which in addition to direct consumption by the population are used in economic sectors and sub-sectors in the country. The misuse of forests leads to negative consequences for the natural and climatic conditions in the country.

RESULTS AND DISCUSSION

One of the characteristic features of agricultural policy is that it should balance the opposing interests of producers, processing industry and consumers. The measures in the sphere of macroeconomic, credit, price and trade policies in Bulgaria have a different focus and therefore have opposite effects on the level of production efficiency as well as the employment and incomes in agriculture.

The membership of Bulgaria in the EU has been the reason for the Common agricultural policy to become a key factor for the development of Bulgarian agriculture. Although in recent years the positive effect for the industry has found expression in significant support with European funding and increasing amount of national funds, in general, the agricultural production in Bulgaria is characterized by comparatively low competitiveness and insufficient market orientation caused to a great extent by the acute problems in the sector accumulated during the years of transition. In essence, the markets that traditionally used to import Bulgarian vegetable crops, as the ones in the former republics of the Soviet Union and the Arab world, now have reached their lowest levels since the changes in 1989. The only production that is sold and is competitive in world markets is the primary production of grains and oilseeds. The contribution of agriculture to the gross national income is now about four times smaller in comparison to 1988. The mechanisms of Bulgarian agricultural policy are not sufficiently well developed comparing to the EU agricultural policy. The price liberalization and foreign trade as well as the elimination of government subsidies are measures that are directed at one of the elements of modern economics, namely the open market.

By tradition, agricultural sector is one of those sectors with the highest level of regulation and it plays a crucial role in the EU economic policy. Bulgarian agriculture has been in a highly competitive environment - this is the Common European market that comprises over 500 million consumers and imposes a highly restrictive European policy in the sphere of agriculture. The changes that Bulgarian agricultural sector has suffered are associated with a change in the economic conditions and market situation in which Bulgarian agriculture functions. The accession of Bulgaria to the European Union has provided Bulgarian vegetable producers with a significant access to the European markets, but it has also allowed a large quantity of agricultural production from other EU Member States to enter our country. The development of Bulgarian agriculture cannot be considered apart from the global processes and trends related to the increase of population, food shortage, increasing price instability on a global scale; economic and ecological crisis; depletion of natural resources - water, soil, biodiversity; changes in climate; pollution of the environment. For an agrarian country like Bulgaria it is unacceptable the import of some basic food products such as vegetables, fruit, meat and many others to prevail over the export reaching the threatening levels of 70-80%. After the accession of Bulgaria to the EU the agricultural sector has been facing a lot of opportunities as well as issues related to the application of the rules of the Common agricultural policy, the strong competition from other European countries and the size and structure of export of agricultural products. Under the conditions of acute competitiveness, only the goods produced

according to the food quality and safety requirements are expected to have a good international market realization.

Table 1

Share of agriculture in the GDP and employment; structure of the Gross agricultural production

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Share of agriculture, in %									
in GDP	10.0	9.2	7.7	7.0	5.1	6.0	5.0	5.3	5.6
- in employment	22.1	22.1	21.2	20.3	19.4	19.3	19.6	19.8	19.9
Share of plant and livestock production in the volume of Gross agricultural production, %									
- Plant production	61.5	61.8	59.1	61.3	55.7	64.4	63.4	66.4	69.2
- Livestock production	38.5	38.2	40.9	38.7	44.3	35.6	36.6	33.6	30.8

Source: Eurostat and calculations of the authors (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>)

Raising the level of competitiveness and specialization of agricultural products are key factors for the higher vitality and sustainability of Bulgarian farms in the conditions of the global crisis.

Table 2

Areas planted with crops (thsd ha)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Utilized agricultural area	5326.3	5330.5	5264.5	5190.1	5116.2	5100.8	5029.6	5051.9	5087.9
Total grain	1709.7	1839.0	1736.0	1556.3	1762.4	1718.2	1850.4	1770.1	1768.5
of them:									
- wheat	841.0	1039.7	1101.8	970.4	1088.0	1111.5	1247.7	1131.6	1137.5
- maize	414.7	383.2	298.7	350.3	214.4	329.3	274.2	327.5	399.4
Sugar beet	0.4	1.1	1.3	1.4	1.0	:	:	:	:
Potatoes	29.8	30.7	24.0	24.5	22.4	21.7	14.0	13.8	16.2
Wine grapes	89.7	79.5	76.7	65.3	70.4	78.7	51.6	46.8	43.7
Fruit (total)	39.8	38.4	26.3	26.0	28.4	22.0	24.3	38.8	38.6
Vegetables (total)	74.6	61.9	28.8	38.0	25.4	25.4	26.8	22.9	25.0

Source: „Agrostatistics”, Ministry of agriculture and food; Eurostat, <http://eurostat.ec.europa.eu>

CONCLUSION

In the conditions of the global crisis, Bulgarian agriculture has been subjected to a constant pressure by the competitive import of cheap vegetable crops from other European countries. The crisis, in which Bulgarian agriculture is, as well as the constant increase of prices of the major crops and the lagging incomes of the population, reveal the negative trends. The fragmentation of the basic production resource – the land, the inevitable dependence of agriculture on geographic and climatic conditions, the outdated agricultural equipment, the low level of mechanization of production process and the low wages of those employed in production are just a small part of the current issues prevailing in Bulgarian agricultural sector.

The natural climatic conditions in Bulgaria are the main "guarantor" for the development of agriculture and its related sub-sectors. Preservation of the authentic Bulgarian nature and its favourable natural and climatic conditions should be a top priority for the sustainable development and competitiveness of Bulgarian agriculture.

In the conditions of the global economic crisis and the current food crisis, Bulgarian agricultural policy needs a strategic approach that ensures modern development and competitiveness in agricultural sector.

BIBLIOGRAPHY:

1. Zaharinov, B. Natural resources and use of nature, 2002, Sofia, p. 10-11.
2. Agrostistics Directorate, Ministry of agriculture and food
3. Analysis of the situation of agriculture and fisheries in Bulgaria, 2011, Ministry of agriculture and food
4. National strategy for sustainable development of agriculture in Bulgaria for the period 2014÷2020, Ministry of agriculture and food.
5. Team of Bulgarian academy of sciences, Geography of Bulgaria, 2001, published by "For Com", Sofia, p. 714-718.

Todorova S. A.

Professor, Ph.D.

Rancheva Em. L.

Assoc. Professor, Ph.D.

University of Agriculture, Bulgaria

ORGANIC SECTOR: A NATURAL FIT FOR SOCIAL INCLUSION IN RURAL REGIONS

As organic production grows in Europe, the sector's focus is on competitiveness and unstainability. Another compelling characteristic of organic farming is its natural tendency towards social inclusion. This facet is to be supported and enhanced by the renewed European Union policy mix and social inclusion has been made one of the six rural development priorities for the 2014-2020 programming period.

Keywords: *organic farming, rural regions, social inclusion*

Organic farming and rural development

Organic farming is an environmentally friendly agricultural production system and more sustainable than most conventional farming systems. Different authors analyze its positive impact: on the cultural landscape (Tress, 2000, as cited in Darnhofer, 2005), on the creation of employment opportunities in rural areas (Knickel & Renting, 2002), on increasing farm income (Nieberg & Offermann, 2002), on better allocation of family labor (Juvančič & Erjavec, 2005), on possible benefits to the regional economy (Pugliese, 2001). Most studies focused on the on-farm value added, or through on-farm processing or direct marketing. Organic farming is often seen as alternative or short food supply chains (Renting et al., 2003) or as a highly differentiated production that has the capacity to respond to consumer concern related to food safety and quality (Zanoli, 2004, as cited in Darnhofer, 2005). As Marsden et al. (1999, as cited in Darnhofer, 2005) note, short food supply chains represent a "defense" strategy against the prevailing trends of globalization and further industrialization of markets, reduction of transport costs and emissions of CO₂ (Perpar & Udovč, 2010), and have an impact on the broader aspect of rural development. Organic farming is thus a way to increase farm income and to restructure farms towards greater diversity and flexibility of farm activities through higher product prices and direct payments and through some requirements (crop rotation, limited external inputs). Conversion to organic farming may thus not only be

motivated by economics in the sense of short-term profit maximization, but also by strategies for risk avoidance, regaining control over resources and increasing the quality of life and work on farm and in rural areas in general (Darnhofer, 2005). Organic farming can offer specific synergies that encourage rural development and stimulate more interactions in the rural economy.

Table 1

Area under organic cultivation in the EU(ha)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EU-27*	5 722 673	5 932 426	6 035 573	6 475 828	6 881 674	7 268 843	7 790 643	8 549 001	9 179 900	9 613 500
EU-15*	5 022 604	5 219 522	5 250 036	5 460 172	5 733 240	5 936 212	6 332 672	6 914 492	7 246 460	7 491 984
EU-12*	700 069	712 904	785 537	1 015 656	1 148 434	1 332 631	1 457 971	1 634 509	1 933 440	2 121 516

Source: Eurostat data on the basis of Council Regulation (EC) No 834/2007 on organic production (online data code: [food_in_porg1](#)). *Estimated data for BG, CZ, DK, EE, IE, CY, LV, LT, LU, MT, PL, RO, SI and SK for different years.

The area under organic agriculture has increased significantly in the last years. Table 1 shows the evolution of the area under organic cultivation in the period 2002-2011. In ten years, the total (fully converted and in-conversion organic area) would have increased from 5.7 million ha to an estimated 9.6 million ha (+6% per year) for the EU-27. The speed of growth has been most spectacular for the EU-N12, in which organic area has jumped from 0.6 to 2.1 million ha (+13% per year), whereas in the same period the surface increased from 5 to almost 7.5 million ha in the EU-15, at an average yearly growth rate of 5% per year. Despite the strong growth of the sector in the EU-N12, the majority of organic area in Europe currently remains in the EU-15. The EU-15 represented 78% of all EU-27 organic area in 2011.

The sector has potential to be a significant driver of rural vitality. From encouraging a new generation to enter the agricultural industry, to promoting new roles for women working in agriculture or by giving a chance to disadvantaged local people, organic farming supports and overarching priority of rural development policy in the 2014-2020 programming period, namely the need to promote social inclusion, poverty reduction and economic development in rural areas.

Encouraging the next generation

The abandonment of rural areas by young people is a serious and worrying phenomenon in many regions of the EU, especially in the most remote¹. Thanks to a growing interest in organic farming methods, however, a new generation of entrepreneurs that respect the values inherent to the management of rural assets and resources, are creating opportunities for employment and income and bringing new life to the rural economy². The percentage of farm managers under 55 years old is significantly higher for organic farms than for conventional farming: younger farmers account for around 61% of the total compared to 44% for conventional farming³.

¹ EU Rural Review #6 on Agriculture and Social Inclusion, http://enrd.ec.europa.eu/publications-and-media/eu-rural-review/en/page-03_en.cfm

² An analysis of the EU organic sector, European Commission, DG AGRI, June 2010, http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic_2010_en.pdf

³ Facts and Figures on organic agriculture, European Commission, 2013, http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic-2013_en.pdf

Organic farming is also more likely to encourage more people to remain in rural areas. Detailed comparisons of organic and conventional farms operating in the same sector and of similar size in the European Farm Accountancy Data Network (FADN) indicate that organic farming is more labour intensive for certain types of production, due to limitations on input use for most agricultural practices⁴. Indeed, other relevant data signals that, from 2003 to 2010, the sector has demonstrated a rather different trend compared to conventional farming: while the latter has seen a decrease both in the number of holdings and of working units, the organic sector has grown consistently, although it still accounts for a small percentage of overall holdings/ operators in the EU⁵. At its cutting edge, the organic sector has become a highly specialized agricultural system. Young entrepreneurs are often more qualified than older ones and benefit from specific education, knowledge and technology. When considering that organic farming often acts as a catalyst for the development of activities that add value to raw materials at source, to the development of short supply chains, or to improved branding and marketing and development of new products, one can imagine how the organic approach can help tackle overall economic problems in the farming sector. Good examples of this can be found in the EU Rural Review help tackle overall economic on Agriculture and Social Inclusion⁶ and in the ENRD's RDP Project Database⁷.

Targeting the potential of small farms

The evolution of the total organic farming area should be considered together with the evolution of the number of holdings active in this sector, which gives an idea about the interest of agricultural producers and other operators in this sector. Table 2 show that there is an upward trend in the number of organic holdings for the studied years.

Table 2

Evolution of the area and number of holdings involved in the organic sector in the EU-27*

	2003	2005	2007	2010
Organic area (ha)	5 932 426	6 475 828	7 268 843	9 179 900
Number of organic holdings	124 835	144 550	174 660	186 250

Source: Eurostat data on the basis of Council Regulation (EC) No 834/2007 on organic production (online data code: [food_in_porg1](#)) and FSS data (online data code: [ef_mporganic](#)). * Estimated data for organic area for BG, EE, CY, DK, IE, LV, LT and LU. No available data for organic holdings for MT (2003-2007) and PL and SI (2003).

The vast majority of holdings in the EU are very small: 69% of all farms have less than five hectares of utilised agricultural area and on average there is less than one full-time job per farm⁸. An important issue to be considered is the percentage of small farms involved in the organic sector, which is lower than in conventional farms. For example, in the EU about 48% of total holdings have a size lower than 2 ha,

⁴ Ibidem (page 22)

⁵ Ibidem (page17/19)

⁶ http://enrd.ec.europa.eu/policy-in-action/rdp_view/en/view_projects_en.cfm

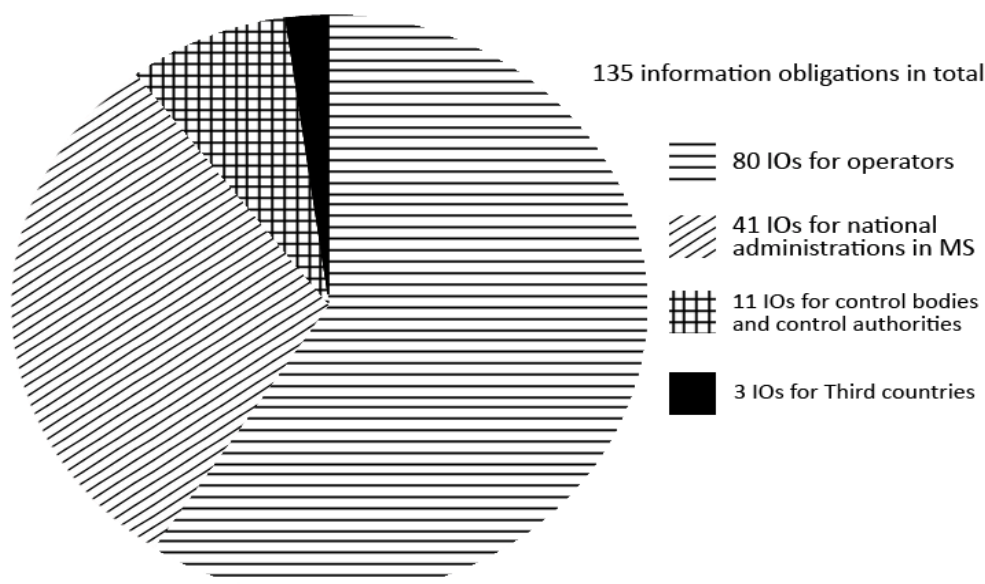
⁷ http://enrd.ec.europa.eu/policy-in-action/rdp_view/en/view_projects_en.cfm

⁸ Eurostat Farm Structure Survey 2010 & the Agricultural Economics Brief No. 9 'Structure and dynamics of EU farms: changes, trends and policy relevance'.

while only 6.2% of organic farms fall within this category⁹. This can be mostly explained by two reasons. On the one hand many organic farms, such as livestock farms, require a larger size in order to respect specific organic requirements, such as the maximum amount of animals per hectare. On the other hand, mandatory information requirements and their related costs tend to be quite demanding for organic operators.

As Figure 1 indicates, a list of 135 Ios (Information Obligations) imposed by the EU organic legislation on national administrations, operators and control bodies that could potentially involve administrative costs was compiled. Of these, 80 obligations were identified for operators. That is why reducing barriers to entry for small farmers to the organic production sector represents a clear policy priority at European level.

Figure 1: Number of administrative information obligations



The European Commission intends to allow European organic producers to be certified according to a group certification system. This approach would rely on an internal control system and of external spot checks of individual group members, in a manner similar to that practiced for small-scale farmers in developing countries.

Andrea Ferrante, member of the European Coordination Committee of Via Campesina¹⁰, welcomes this new certification option as proposed in the new EU regulation on organic farming¹¹ emphasising that, ‘average costs for achieving the certification could drop by 70%-to-80%, and farmers would be greatly encouraged to share and channel their local knowledge and expertise towards a common, quality goal. Moreover, this would facilitate other economies of scale, especially in countries where land ownership is typically very scattered.’ This opinion was also widely shared in the online public consultation by the European Commission: 70% of the

⁹ Facts and Figures on organic agriculture, European Commission, 2013, http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic-2013_en.pdf

¹⁰ The European Coordination Via Campesina gathers farmers’ and agricultural workers’ organisations of Denmark, Switzerland, Italy, the Netherlands, Spain, Greece, and Turkey. <http://www.eurovia.org/>

¹¹ http://ec.europa.eu/agriculture/organic/eu-policy/policy-development/index_en.htm

respondents favoured the idea of permitting group certification for organic producers in the EU.

Encouraging a better gender balance in rural setting

The gender balance in organic farming compared to conventional farming has not been analysed to a large extent so far. However, the evidence from the few studies carried out on this issue¹² supports the hypothesis that organic farming has the potential to alter the traditional gender balance in agriculture, both by creating a working context in which women can more readily participate in farm production and management, and by promoting ways of thinking that are more consistent with gender equality.

As a matter of fact, most recent data indicate that in 2010 there was no significant difference between organic and non-organic farms regarding the share of male and female farm managers in the EU¹³. However, the same data source found that women working in organic farming tended to acquire more vocational training than those working in conventional farms; this indirectly confirms that the organic approach is associated with education for women farmers, also noting that the sector requires diverse working skills and specific knowledge.

Social inclusion in rural setting

Social farming can benefit disadvantaged people of all ages. Social farming or green care represents a relatively new type of on-farm diversification and it is one that allows farmers to broaden both the scope of their activities and the perception of their role in society. Although there is no detailed analysis of this type of farming in the EU, the interface between agricultural and social functions clearly provides farmers with new sources of income. By way of example, Italy hosts more than 1 000 such farms¹⁴, providing a wide array of services: from animal therapy to vocational training, from recreational activities to social services for elderly and disabled people and from farm tourism to cultural courses. The majority have chosen to adopt organic farming methods, because they perfectly match with the expectations held by the people that visit and use such farms. ‘The added value of social farming is the possibility for disadvantaged people to integrate in a living context, where their personal capabilities are valued and enhanced,’ states Professor Francesco Di Iacovo, of Pisa University and manager of the SOFAR - Social services in multifunctional farms - project that ran between May 2006 and May 2009¹⁵.

Italy has followed some interesting paths when developing social farming centred on organic methods. In some southern regions (for example in Sicily and Apulia) they have represented the preferred option to re-use properties seized from mafia bosses: the consortium Libera Terra (or Free Land) is probably the best known example of this approach. In many other areas of the country organic farming is used

¹² Organic Farming, Gender, and the Labor Process, By Hall & Mogyorody, 2007, http://www.redorbit.com/news/science/975520/organic_farming_gender_and_the_labor_process/

¹³ 73 Facts and Figures on organic agriculture, European Commission, 2013, http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic-2013_en.pdf

¹⁴ B. Croce-S. Angiolini, ‘La Terra che vogliamo-Il futuro delle Campagne Italiane’, Edizioni Ambiente, Milano, 2013.

¹⁵ Supporting policies for Social Farming in Europe, http://ec.europa.eu/research/agriculture/pdf/sofar_book.pdf

to rehabilitate people who have been jailed, again with very positive and productive social outcomes.

Planning for an organic future

According to the International Federation of Organic Agriculture Movements – the European umbrella organisation for organic farming – the sector has the potential to double, in terms of land use, number of operators and market share by 2020. The higher levels of employment and income generation that the sector can support may have a knock-on effect on rural social inclusion, creating a wealthier society with a better quality of rural infrastructure and a better quality of life for its citizens¹⁶.

Organic farming offers market diversification potential, attractive new jobs for youth, wider societal benefits and improved quality of life for those living in the countryside and for those who visit it. Demand for organic produce expected to outstrip supply, unlike many other agricultural sectors¹⁷.

The provision of education and vocational training is often linked to the development of organic agriculture. The value of education in this area should not be under-estimated as higher education levels tend to be correlated with higher employment rates.

At the European level, the updating of the organic policy framework, coupled with the recent CAP Reform highlight the importance of the organic sector to the agricultural policy mix. And the European Commission's action plan on organic production¹⁸ provides a clear roadmap to strengthen the sector in a number of areas. Organic methods offer a low-risk and resource efficient option for food chains with the additional benefit of delivering high-value public goods. In the 2014-2020 programming period the status of organic farming will be enhanced - under the new CAP the sector automatically qualifies for greening payments, it has been identified as a priority activity for various market measures, and it is the subject of a specific rural development measure. As the market for organic produce grows, so more farmers should be encouraged to convert to organic farming. The future is bright for the organic sector. Aply supported by the CAP and the Member States, it can be a real force for long-term inclusive development in rural areas.

References:

1. Darnhofer, I. (2005). Organic Farming and Rural Development: Some Evidence from Austria. *Sociologia Ruralis*, Vol. 45, No. 4, (October 2005), pp. (308-323), ISSN 0038-0199
 2. Knickel, K. & Renting, H. (2000). Methodological and conceptual issues in the study of multifunctionality and rural development. *Sociologia Ruralis*, Vol. 40, No. 4, (October 2000), pp. (512-528), ISSN 0038-0199
 3. Nieberg, H. & Offermann, F. (2002). Does organic farming have a future in Europe? In: *EuroChoices*, Vol. 1, No. 2, pp. (12-17), (August 2002), 17. 07. 2011, Available: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1746-92X.2002.tb00082.x/pdf>
- Perpar, A. & Udovč, A. (2010). Realni potencial za lokalno oskrbo s hrano v Sloveniji. *Dela*, No. 34, (2010), pp. (187-199), ISSN 0354-0596

¹⁶ See EU Rural Review #6, http://enrd.ec.europa.eu/publications-and-media/eu-rural-review/en/page-03_en.cfm

¹⁷ IFOAM input on the consultation document on the 'EU Action Plan on Organic Food and Farming', presented at the Advisory Group on Organic Farming of 21/11/2013 & European Commission analysis of the EU organic sector, June 2010, http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic_2010_en.pdf.

¹⁸ Action Plan for the future of Organic Production in the European Union, http://ec.europa.eu/agriculture/organic/eu-policy/european-action-plan/index_en.htm

4. Pugliese, P. (2001). Organic Farming and sustainable rural development: A multifaceted and promising convergence. *Sociologia Ruralis*, Vol. 41, No. 1, (January 2001), pp. (112-130), ISSN 0038-0199
5. Renting, H., Marsden, T. & Banks, J. (2003). Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning - Part A*, Vol. 35, No. 3, (March 2003), pp. (393-411), ISSN 0308518X
6. Todorova S, J. Ikova (2013) Multifunctional Agriculture: social and ecological impacts on the organic farms in Bulgaria, *Procedia Economics and Finance*, Elsevier, p. 310-320, Original research paper available on-line: www.sciencedirect.com

Bielikova N. V.

Ph. D., Associate Professor,

Scientific and Research Center for Industrial Problems of the Development NAS of Ukraine, Kharkov, Ukraine

THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC REFORM

The article says about the economic reforms, which take an important part in the stimulation of socio-economic development of the country and its regions. The main problems of the modern theory of reforms has been considered, and formulated the basic conceptual provisions of the reform models of the economy.

Keywords: *economics reforms, model of economic, theory, conception, development.*

Introduction.

Reforms becomes relevant in modern terms of finding ways for overcoming economic and social crises. The term "reform" is multidimensional, as it concerns both economic and social spheres of society. Reforms can be aimed at changing the economic model of the country or of its individual components. After the start and the beginning of economic changes, the reforms will stimulate social transformation.

Consequently, reforms have been important in the development strategy of the country. Features of realization of economic reforms in transition economies studied by A. Dreiser, V. Polterovich. In the works of L. Mises, A. Buzgalin the analysis of the different reform strategies and their effectiveness have been represented. There are enough detailed reviews of the peculiarities of reforms in different countries [2-4].

However, despite the reform experience in Eastern Europe and the former USSR, the unified theory of reform has not been developed.

Features of terminology.

Practice shows that the reform process in different countries have different trajectories, which are determined by the influence of external and internal factors. On the basis of [6], the most general phases of economic reform are the following:

- critical – overcoming inflation and elimination of consequences of the administrative command system's collapse;
- the formation of the market – introduction of institutions and mechanisms of a market economy;
- structural correction - change of the course and fundamental laws of the economic system of the country.

Differences between countries and, therefore, the strategies of economic reform are lays in the duration of these phases. In Poland all of phases had approximately the same duration (1988-1990; 1990-1995; 1996-1999), and reform

strategy can be defined as effective. In Hungary the longest was the first phase (1968-1985), it helped to create the basis for rapid transformation. In Ukraine the first and second phases were short, but the last phase is stretched in time.

Violation time proportions between phases reduces the efficiency of the transformations, and the retardation of the third phase gives time for the growth of complex socio-economic problems. The reason of such violations lies in a misunderstanding of the concept of "reform".

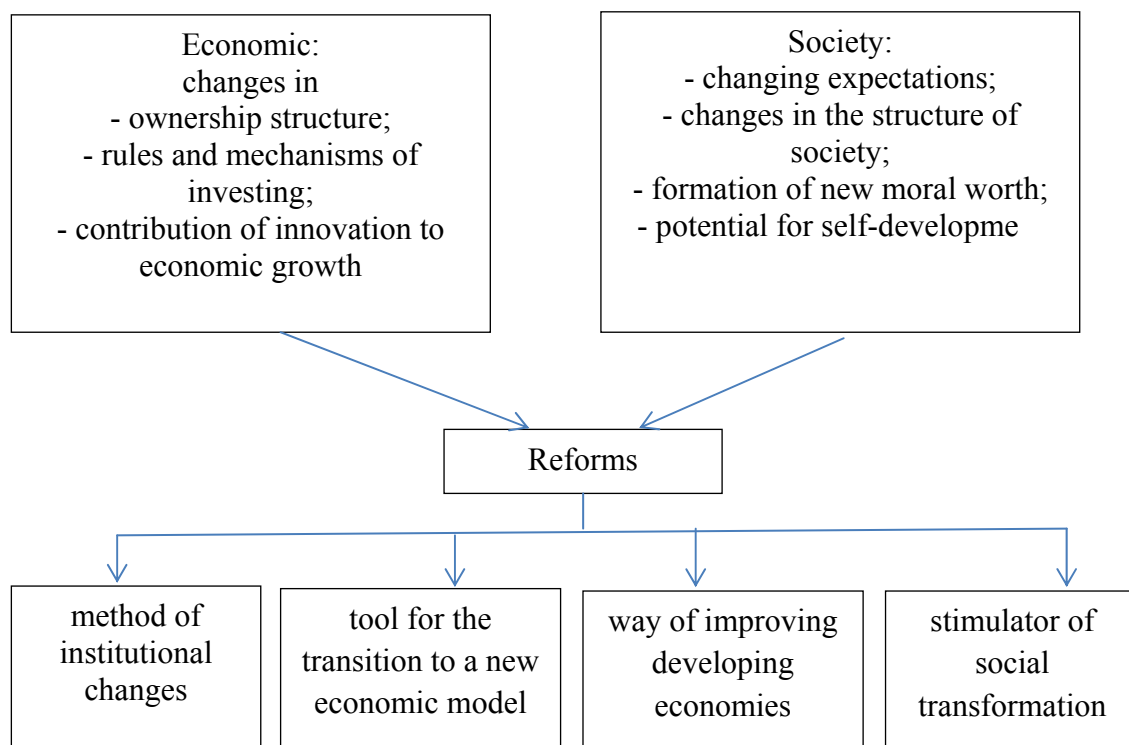


Fig. 1. Different aspects of the term reform

Ignoring at least one component of the block "economy" or "society" will not maximize the effectiveness of reforms.

Another important parameter of the concept of reform is the determination of its sequence. It is known that there is no single global reform, which would allow to obtain all the desired changes at once. Therefore, the reform strategy always consists of a sequence of individual reforms (events) that lead to the achievement of common goals. A. Dreizen considered the reform process as a series of stages, due to the need and capacity of the government to provide political support for reforms [1]. Methodically not solved the problem of structuring reforms, determine their sequence. In "Tactics of economic reforms" specifies «...we do not know how to achieve a given end. We do not know the relationship between the public policies we adopt and the effects these policies were designed to achieve» [5, p. 2]. However, the sequencing of reforms is advisable to take into account their resource consumption and performance, as well as the possibility of using three strategies: parallel (shocking), sequential and combination.

When reforming the model of the economy, which means a situation of "total uncertainty" [7, p. 158] it is advisable to use a strategy consistent implementation, because of such advantages:

- dubious benefit of synergies from the implementation of all areas of reform, at the same time;

- the possibility of obtaining more precise estimates results from the implementation of specific areas of reform;

- the operational capability of correcting specific reform measures under the condition of negative results of preliminary monitoring.

Then the rule for determining the sequence of reforms can be formulated as follows: the sequence of reforms should be defined so that the social costs of their implementation were minimal. This rule is based on the assumption that the results of some reforms can be the potential for implementation of other, or to act as their starting conditions. So the optimal sequence of reforms will be those, which take into account the rule of the ongoing capacity-building reform from stage to stage.

Concept of economic reform.

Thus, the concept of economic reform is a set of provisions that would reform the economic model effectively. The concept have been developed with the principles of synergetic paradigm: nonlinearity, openness, randomness, disequilibrium, instability, multiplicity.

The base of this study are the foundations of the General theory of reform:

- defining the key moment of the start of the reforms;
- choosing an effective reform strategy;
- planning the results of reforms;
- sequencing of individual reforms.

The concept is based on the following hypotheses.

1. The effectiveness of the implementation of reforms depends on the quality of its strategy.

2. Change the economic model of the country is possible by reforming its individual component.

3. Reforms should start when problems in the model of the economy have been diagnosed.

4. Each component of the model economy should be reform, if problems have been identified.

5. Sequencing of reforms is based on the planning of their results.

The purpose of the concept can be defined as the achievement of an effective model of the economy. The result of the implementation of the concept in the practice of the state administration will be promotion the development of the country and its regions, enhancing national security, improving the ability to withstand a crisis.

The concept is based on the following principles.

1. Scientific substantiation of number and sequence of reforms.

2. The consideration of the results of the reforms and their relationship.

3. Enhancing the role of state regulation in the period of implementation of reforms.

4. A systematic and comprehensive research.

The result of proof of the hypotheses was formulated conceptual provisions.

Provision 1. Capacity building for sustainable development of the region belongs to the strategic objectives of economic reforms.

Provision 2. An effective reform strategy contains the following components: definition of the moment of the beginning of reforms; determination of the list of reforms and their sequence; determination of resource provision and impact of reforms.

Provision 3. Typology of models of the economy of countries and regions is based on the structuring of their components.

Provision 4. The starting point for reform can be pointed as the time of fixing the problems in the functioning of the economy or its individual components.

Provision 5. The list of reforms is determined based on a diagnosis of the functioning model of the economy and its individual components.

Provision 6. Optimal sequencing of reforms is set by the rule: the results of each previous reforms are the starting conditions for the next.

Provision 7. The parameters of resource provision is the list of activities under each reform.

Provision 8. The performance indicators are economic indicators of the state and regional level, calculated according to the forecasts.

Thus, as a result of the conducted research were formulated conceptual provisions for the implementation of economic reforms, the scientific basis of which is the aggregate of socio-economic theories, exploring the processes of social transformations, as well as synergetic paradigm of scientific knowledge.

Conclusion. Economic reforms are an important tool for socio-economic development of the country. Using of this concept during the development of the strategy of economic reforms will improve the efficiency of managerial decisions.

Literature:

1. Дрейзен А. Почему откладываются реформы. Теоретический анализ. // Экономика и математические методы, т. 31, вып. 3, 1995.
2. Duncan, Ron (ed.) The political economy of economic reform in the Pacific. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2011.
3. Meenakshi Sundara Rajan A., Iyappan T., Selvam J. Impact of Economic Reforms on Economic Issues-A Study of Ethiopia http://www.academia.edu/4919600/Impact_of_Economic_Reforms_on_Economic_Issues-A_Study_of_Ethiopia
4. Huenemann R. W. Economic Reforms, 1978-Present <http://www.oxfordbibliographies.com/view/document/obo-9780199920082/obo-9780199920082-0008.xml>
5. Stigler G. J. The Tactics of Economic Reform. – Graduate School of Business, University of Chicago, April 1970.
6. Сакс Дж. Економіка перехідного періоду: уроки для України / Дж. Сакс, О. Пивоварський; [пер. з англ. О. Пивоварський]. – К. : Основи, 1996. – 326 с.
7. Polterovich V. Towards the Theory of Privatization. Central Economic-Mathematical Institute, Russian Academy of Sciences. Working Paper № WP/96/001. 25 p.

Berveno O.V.

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

INSTITUTIONAL COMPLEMENTARITY QUALITY OF LIFE AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Бервено О.В.

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

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье проведен анализ взаимосвязи качества жизни и социально-экономического развития. Обоснован их взаимодополняющий характер, определяющий направления и перспективы современного развития. Охарактеризованы системные свойства качества жизни.

Ключевые слова: *качество жизни, социально-экономическое развитие, институциональная среда, риски, потенциал качества жизни.*

The article analyzes the relationship of quality of life and socio-economic development. It proves their complementary nature, determining the direction and prospects of modern development. We characterize the system properties of the quality of life.

Keywords: *quality of life, socio- economic development, institutional environment, risks, potential quality of life.*

Актуальность проблематики качества жизни, по нашему мнению, обусловлена тем, что качество жизни выступает ценностно-ментальной концепцией, характеризующейся системным видением условий дальнейшего развития человека и цивилизации, в основе которой лежит принцип гармонизации природной (биологической), социальной и духовной компонент развития, отражающих целостность триединой сущности человека. Качество жизни становится базисом воплощения принципов совершенствования человека и его жизни. Являясь системной концепцией, качество жизни формирует научную парадигму, отвечающую гуманистическим императивам развития человеческой цивилизации, способную синтезировать ведущие практики человеческой жизнедеятельности в глобальную логику развития.

Целью данной статьи является анализ социально-экономического феномена качества жизни как целостной системы структурно определенных и органично взаимодействующих элементов, связанных внутренней логикой развития, и образующих единую композицию с социально-экономическим развитием человеческого сообщества.

Среди отечественных и зарубежных ученых, внесших существенный вклад в развитие данной проблематики, можно выделить: Н.Абакумова, В. Бажала, И. Бестужева-Ладу, В. Бобкова, Дж. Боноли, С. Валентя, Дж. Вильсона, Дж. Гелбрейта, А. Гриценко, М. Джонсона, В. Жеребина, М. Кизима, Э. Либанову, В. Мандыбуру, П. Рэстроджи, В. Пономаренко, А. Ревенко, М. Флекса, Дж. Форрестера, О. Яременко и др.

Качества жизни является сложной системной и междисциплинарной категорией, с множественностью подходов к ее изучению. На наш взгляд, основная задача категориальной определенности качества жизни – выражение

основного содержания данного феномена, осмысление его в субъект-объектном измерении жизненного потенциала. Под потенциалом качества жизни мы подразумеваем совокупность условий, реализация которых создает синергию развития человека и качественное совершенствование его жизнедеятельности. Категория «качество жизни» раскрывает сущностные основания человеческой жизни и все многообразие внешних форм ее проявления, выступающие в качестве источники развития и совершенствования человека. Качество жизни требует междисциплинарного подхода и инновационного использования целого ряда качественных и количественных методов, позволяющих его рассматривать «как процесс взаимодействия людей по улучшению жизни ради дальнейшей жизни» [1, с. 72-73].

Развитие качества жизни невозможно рассматривать вне процесса развития. Только в контексте развития можно полноценно представить себе архитектуру качества жизни. На наш взгляд, качество жизни отражает в полной мере единство процессов реализации потенциала человеческого развития и потенциала качества жизни. Процесс развития качества жизни разворачивается в диалектическом единстве идеального и реального уровней как базиса (целеполагания) и надстройки (жизнеосуществления). Качество жизни образует самовоспроизводящуюся систему в своем поступательном движении способную переходить на новые качественные уровни.

По мнению профессора А.А. Гриценко, «все общество представляет собой один, но дифференцированный внутри себя институт. Институты – это не просто элементы общества, а все общество, рассмотренное в определенном аспекте» [2, с. 21]. Институты образуют социальный каркас общества, в рамках которого осуществляется деятельность» [3, с. 71]. Именно общество выступает тем гениальным архитектором, который создает целостную и гармоничную композицию качества жизни. По нашему мнению, именно общество формирует не только ценностно-ментальный конструкт качества жизни, но, на его основе, и ориентиры социально-экономического развития. Это обуславливает противоречиво-поливариативное единство качества жизни и социально-экономического развития как взаимообуславливающих процессов, характеризующихся наличием амбивалентных причинно-следственных связей, единство которых обеспечивается критериальной ролью качества жизни как целевого ориентира стратегии социально-экономического развития, совершенствования человека и, одновременно, инструмента сопряжения, селекции вариантов институциональных и технологических изменений в условиях расширения пространственно-временного поля качества жизни до размеров глобальной мирохозяйственной системы.

Институционализация качества жизни предполагает не только согласование всех его внутренних элементов, но и органическое включение качества жизни в логику социально-экономического развития как внутреннего элемента функционирования и эволюции экономики. Институциональная модель качества жизни основана на обеспечении сопряженного межсистемного и внутрисистемного взаимодействия институциональных факторов совершенствования способностей и социально-экономического потенциала их

реализации как комплементарного единства. Основой институционализации качества жизни выступают институты развития качества жизни как ценностно-ориентированные нормативные комплексы, обладающие высоким потенциалом институционального встраивания и адаптационно-адаптирующими свойствами как важными элементами институционального конструирования целостных систем, базовой функцией которых является структурирование процесса гуманизации социально-экономического развития в условиях ускоренного расширения вариантного поля эволюции.

Институты развития как элементы институциональной системы качества жизни в своем взаимодействии обеспечивают воспроизводство человеческой жизни, ее качественное наполнение и совершенствование как за счет обеспечения определенного уровня удовлетворения потребностей и вовлечение человека в различные формы социального взаимодействия, так и за счет формирования предпосылок и условий дальнейшего развития.

В духовной сфере происходит формирование онтологических и аксиологических основ качества жизни, а также развитие потенциала «сущностных сил» человека – «универсальных возможностей и способностей, реализующихся в процессе исторического развития, определяющих уникальность человеческого бытия и предпосылки выделения человека из природы» [4]. На основе системы ценностей осуществляется смысло-ценностное самоутверждение человека. На основе целостной системы ценностей в духовно-творческой деятельности свободная личность совершенствует качество жизни. Апробированные обществом ценности проявляются через социальные нормы и отношения и, таким образом, регулируют поведение. Более того, социальный опыт является основой для дальнейшей модернизации ценностей человеческого развития.

Качество жизни дает эволюционный толчок развитию экономики и социума, выступая одновременно ресурсом, движущей силой, фактором и ориентиром такого развития. На этой основе можно представить периодизацию социально-экономического развития в категориях качества жизни как доминантного критерия общественного прогресса за счет выделения следующих этапов: качество жизни как способ выживания (приспособление к силам природы); качество жизни как система жизнеобеспечения (развитие трудовых практик); качество жизни как платформа экономического развития (индустриализация); качество жизни как фактор развития и совершенствования человеческого сообщества (коэволюция, ноосферизация). Переходы на новый этап развития сопровождаются и стимулируются изменением стандартов качества жизни. Процесс изменения стандартов качества жизни (нормативов качества жизни) основан на взаимодействии институционализированных экономических стандартов (стандартов уровня жизни) и ценностно-ориентированных стандартов (системы ценностей, принципов, норм и смыслов, характеризующих данное общество), определяющих доминирующие элементы (приходящие и устойчивые) конкретно-исторического качества жизни путем формирования актуальной его структуры.

Качество жизни как фактор социально экономического развития обладает внутренним потенциалом, основанном на взаимодействии детерминированных и спонтанных элементов, обеспечивающем устойчивость, стабильность и вариативность как на коротких (за счет детерминированных элементов), так и на длительных интервалах (за счет спонтанности и неопределенности). Баланс детерминированных и спонтанных элементов обеспечивает одновременно сужение альтернативных вариантов развития и расширение перспектив (реализация потенциала способностей), образуя коридор позитивной свободы. Противоречивая роль ограничительных институтов в системе качества жизни определяется, с одной стороны, сдерживающей функцией запретов, снижающей неопределенность и повышающей безопасность человеческой жизнедеятельности, а, с другой стороны, ограничением экономической свободы, перенесением центра ответственности с субъекта на запретительные институты, что ограничивает возможности реагирования системы на новые вызовы. Недетерминированная часть институциональной среды создает предпосылки свободной реализации человеческого потенциала и выбора наиболее перспективных вариантов развития.

Не все векторы социально-экономического развития способны плодотворно воздействовать на качество жизни. Мы выделяем два основных типа политики повышения качества жизни: созидательный, основанный на расширенном воспроизводстве совокупного общественного богатства путем вовлечения дополнительных ресурсов и реализации потенциала способностей, соответствующий инновационно-гуманистической стратегии социально-экономического развития; и перераспределительный, основанный на перераспределении совокупного общественного богатства и вовлечении дополнительных ресурсов в стоимостные отношения, соответствующий социально-экономической стагнации.

На этой основе можно раскрыть взаимосвязь неравномерного характера глобального развития и асимметричности стратегий качества жизни, отражающую формирование фиктивного качества жизни на основе расширяющихся диспропорций в распределении экономических ресурсов, превращенными формами проявления которого являются эксклюзия, расщепленное качество жизни, бедность, ценностная абберация, «деградация» труда, разрушение самоидентичности, структурная деформация потребностей, дефицит рефлексивности (рациональности), «институциональное закрепощение», виртуализация качества жизни.

Важнейшей проблемой качества жизни, особенно актуализировавшейся на современном этапе социально-экономического развития, является неравенство. Неравенство содействует формированию социальной эксклюзии - «изгоев», «отверженных», чье качество жизни складывается вне институционального поля развития. «Недопустим такой уровень неравенства, который начинает разрушать политическую и моральную общность» [5]. Справедливость, по мнению Дж. Ролз, является первой и главной добродетелью общественных институтов, точно также как истина – первая добродетель систем мысли. Если законы и институты, какими бы эффективными они не

были, являются несправедливыми, то они должны быть реформированы или ликвидированы [6, с. 19].

По нашему мнению, именно отсутствие справедливости как ведущего принципа в национальной и глобальной стратегии качества жизни населения порождает и усугубляет неравенство, которое разрушительно для всеобщего качества жизни. Именно неравенство порождает наибольшие риски качества жизни. Классификация рисков качества жизни может быть проведена путем выделения группы рисков деградации качества жизни под воздействием неопределенности социально-экономического развития и группы рисков неэффективного связывания ресурсов в стратегии качества жизни, что ограничивает адаптивные возможности системы. Внутри каждой группы риски группируются по таким критериям: по степени воздействия на параметры качества жизни (разрушительные, непредсказуемые, пролонгированные); по характеру воздействия (гетерогенные, цепные и гомогенные); по критерию масштабности и сложности преодоления (глобальные, локальные, комплексные, опоясывающие, многофакторные) по наличию потенциала «положительных сил» (дуальные, парные взаимоисключающие или ослабляющие, прогнозируемые). На основе такой классификации можно выделить риски, управление которыми позволяет максимизировать позитивные эффекты стратегии качества жизни. Важное место в системе рисков качества жизни занимает риск социального дефолта – неспособности государства выполнять базовые социальные функции, что приводит к потере доверия общества к институту государства. Инструментом контроля этого риска является институционализация качества жизни, обеспечивающая социальную сплоченность и адаптацию государства к глобальным негативным внешним эффектам.

Именно государство, которому общество делегирует часть своих полномочий, призвано обеспечить поступательное движение качества жизни путем минимизации рисков и обеспечения справедливого распределения общественного богатства. «Эффективная система государственного управления находит оптимальные размеры вмешательства в экономику применительно к конкретной стадии развития и обеспечивает регулирование, способствующее экономическому росту и повышению благосостояния. Такая система находит меры регулирования, ограничивающие экономический рост, когда он противоречит интересам качества жизни и развития человека» [7, с. 120]. Одним из наиболее эффективных инструментов воздействия на качество жизни, сосредоточенных в системе государственного управления, является трансмиссионный механизм.

Воздействия трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики на экономические и социальные параметры качества жизни происходит через такие каналы: канал благосостояния (влияние на динамику потребительских и сберегательных стратегий населения, капитализацию сбережений, трансформацию сбережений в инвестиции в перспективное качество жизни, регулирование текущего потребления); канал процентной ставки (мобилизация инвестиционного потенциала, структурная модернизация экономики,

обеспечивающая выстраивание конкурентоспособных цепочек создания добавленной стоимости, расширение сферы занятости, создание новых рабочих мест); канал кредитования (регулирование нормы дисконтирования, координация текущего и будущего потребления, расширение доступности дорогостоящих активов качества жизни); канал валютного курса (ограничение спекулятивных транснациональных трансфертов, адаптация к глобальным рискам в условиях высокой открытости социально-экономических систем (минимизации и страхование рисков), улучшение инвестиционного климата); канал ожиданий экономических агентов (обеспечение финансовой стабильности, стабильности цен как условий улучшения экономического благосостояния населения и роста экономики, расширение горизонта будущего планирования).

Таким образом, трансмиссионный механизм и другие факторы экономического развития являются элементами потенциала возможностей качества жизни. Внутренний потенциал возможностей качества жизни как потенциал устойчивости системы формируется за счет: институциональных резервов качества жизни и методов их активации (социализация рационального поведения субъектов хозяйствования как источник преобразования институциональной структуры); инновационных резервов качества жизни и методов их активации (расширение и «собрание» инновационной активности хозяйствующих субъектов содействующее качественному обновлению всех параметров развития); адаптационных резервов (свобода хозяйственного поведения в рамках действующих институтов); резерва способностей (социализация человеческих способностей как мощный иницирующий импульс развития).

Основными характеристиками институциональной среды качества жизни в Украине являются диссипативность и неравновесность, определяемые аномией и агенезией институтов, аномально высокой долей трансплантированных институтов, не согласуемых с общими институциональными параметрами системы; высоким уровнем социально детерминированных транзакционных издержек; низким уровнем доверия; стойким дефицитом целевого обеспечения. Это подчеркивает необходимость преодоления дисфункции институтов путем их адаптации, преобразования в элементы собственного содержания институциональной системы качества жизни, согласованного с характеристиками глобальной институциональной среды социально-экономического развития.

Преодоление институциональной дисфункции качества жизни предполагает комплекс мер, направленных на повышение качества жизни как фактора социально-экономического развития Украины: уточнение критериев размещения ресурсов, структурирования и оценки эффективности экономических институтов; приведение финансовой инфраструктуры в соответствие с критериям качества жизни; формирование институциональных каналов взаимосвязи между ценностными основаниями общества и экономикой (укоренение нравственных ориентиров, основанных на ценности и свободе человеческой личности); социальная адаптация населения путем внедрения

принципов социального равноправия, социальной ответственности и социальной справедливости как основы формирования социальной сплоченности общества; расширение источников финансирования экономических и социальных проектов за счет использования возможностей государственно-частного партнерства и др.

Литература:

1. Haworth J.T. Life, Work, Leisure and Enjoyment: The Role of Social Institutions / J.T. Haworth // Leisure Studies Association News Letter, 2011. - № 88. – P. 72-80.
2. Гриценко А.А. Наука и искусство институционального строительства / А.А. Гриценко // Институційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. – Х.: ХНУ, 2005. – С. 20-31.
3. Гриценко А.А. Методологический потенциал и институциональные возможности институциональной политической экономии / А.А. Гриценко // Вопросы политической экономии, 2012. – № 1 (2). – С. 65-75.
4. Фролов И.Т. Введение в философию / И.Т. Фролов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mipt.ru/education/chair/philosophy/textbooks/frolovintro/part2_4.php
5. Буайе Р. К созданию институциональной политической экономии / Р. Буайе, Э. Бруссо, А. Кайе, О. Фавро // Экономическая социология, 2008. – Т.9. - № 3. – С. 17-24.
6. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. – М.: Изд-во ЛКИ, 2010. – 266 с.
7. Биктимирова З.З. Государственное управление и качество жизни / З.З. Биктимирова // Общество и экономика, 2003. - №3. - С.119-133.

Mykolenko O. P.

Lecturer of the Department of Enterprise Economics
Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy»

INSTITUTIONS OF ECONOMIC INTEGRATION INTO THE GLOBAL COMPETITIVE ENVIRONMENT

Миколенко Е. П.

преподаватель кафедры экономики предприятия
Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»

ИНСТИТУТЫ ИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ В ГЛОБАЛЬНУЮ КОНКУРЕНТНУЮ СРЕДУ

The paper analyzes economic institutions that correspond to the modern level of post-industrial development and create a smart, organizational and information field of interaction of human, physical and financial capitals, which allows integrating and adapting economic system to the global space. It is concluded that a flexible framework of vertically integrated and network economic institutions allow providing on the one hand its own adaptability and stability, on the other hand, the dynamic stability of economic systems.

Keywords: *transnational corporation, network institutions, corporate capital*

В статье проанализированы экономические институты, которые соответствуют современным условиям постиндустриального развития и создают такое интеллектуальное, организационно-информационное поле взаимодействия человеческого, физического и финансового капиталов, которое позволяет интегрировать и адаптировать хозяйственные системы в глобальное пространство. Сделан вывод, что гибкий каркас вертикально интегрированных и сетевых экономических институтов позволяет им обеспечить, с одной стороны собственную адаптивность и устойчивость, с другой стороны, динамическую стабильность хозяйственных систем.

Ключевые слова: *транснациональная корпорация, сетевые институты, корпоративный капитал*

The current tendency of global market development requires understanding and theoretical analyzing principles of market self-organization, which create the ability

of endogenous evolution of open economic system [1, p. 115]. The institutional definition of market can be represented as a «system of economic relations, connected with exchange of goods and services based on the extensive use of various forms of ownership, commodity-money and financial and credit mechanisms» [2, p. 54]. In this context market self-organization is directly related to the ownership structure that guarantees the diversity of economic organization.

The issues of evolving economic institutions that provide the dynamics of economic system in the conditions of post-industrial development are of scientific interests and have been investigated by many authors: V. E. Mandybura, V. V. Lipov, D. Stark, S. Vitali, R. La Porta, S. Gillan, M. Becht and others. The issue that has been unresolved and is considered to be investigated concerns the specific properties of economic institutions that create possibilities of economic system to adaptation to the current changes in the global economy.

Currently the most dynamic form of property seems to be a capital in its various forms and configurations. The institutional development of a «capital» has resulted in the unification of its various forms: fixed, financial, intellectual and human capitals. The corporation has become the most successful form of such combination and the main engine of scientific and technological progress and innovation in the global world.

Particular, transnational corporation (TNC) has become the most adaptive and suitable one to any field of activity. It plays a dominant role in modern market economy and organizes various forms of cooperation, joint-stock partnerships (agreements, alliances) with other economic agents. From recent times corporations have widely practiced different types of non-equity modes (NEMs) such as licensing, franchising, contract manufacturing (sub-contracting), services outsourcing, contract farming, as well as other types of contractual relationship through which TNCs coordinate and control the activities of partner firms in host countries.

NEMs with third parties have grown rapidly in the past decade as TNCs move towards network forms of operation. It means that the costs of certain transactions that are organized within the firm are higher than it is on the open market. NEMs practices result in blurring of traditional firm boundaries both geographical and industrial. In addition, key competence specialization (outsourcing) eliminate auxiliary and service departments, management services, drastically reducing its average size. The growth of NEMs has outpaced the growth of foreign direct investments, the traditional means of overseas expansion for TNCs.

They often organize its activity through personal non-equity inter-firm ties and «relational» networks built on trust. Organizing its activities on network principles, corporations have become able to form their own oligopolistic markets of goods (services), capital and labor. Contractual relationships between TNCs and host-country firms can be channeled through associations of farmers, cooperatives or other intermediaries. The effectiveness of flexible forms of non-equity management is connected with the risks transfer to generally small firms that perform up to 80-90% of all operations of TNC global value chains.

«Capital...most completely reveals all possible manifestations of the objective economic law of private property socialization... in its most advanced forms – joint

stock ownership and corporate entity» [3, p. 257]. The formation of joint-stock and corporate ownership contribute to the active development of other inter-firm and inter-industry linkages. These connections are close and extensive; they generate a lot of cross-shareholding networks. While the hierarchy means interdetermination and subordination, and market –independence, corporation has a new way of organizing its inter-firm linkages – heterarchy (a term introduced by D. Stark [4, p. 55]). «...network structures that represent it are the structures that contain potential linkages between all participants, some of them can be actualized, generating the hierarchy at the time of solving the task set for the system » [5, p. 228]. According to the opinion of the author, every element of network may spearhead a structure, subordinating other elements thereby providing for all participants the lowest transaction costs. For example, own market for corporate securities opens up for joint stock ownership possibility of establishing a financial control over previously independent companies on purpose to include it into integrated network [3, p. 259].

Despite the existing varieties of networks, all types of corporate ownership have an important heterarchy items: they all use the strategy of heterogeneous resources combining [4]. The study conducted by Swiss scientists in 2011 on the basis of 43,060 TNCs database was dedicated to the analysis of inter-firm linkages in the global economy. [6] They found that TNCs form a giant bow-tie structure and that a large portion of control flows to a small tightly-knit core of financial institutions. This core can be seen as an economic «super-entity».

The relevance of inter-firm networks is associated with many factors, including that they are the important means of risk diversification in the condition of overall uncertainty of the global economy and reduction of incentives to invest and innovate. The network structures provide flexibility and adaptability of economic entities operating under heterarchy. Externalization and recombination of the linkages provides access to new horizons that would not be available within the fixed-line hierarchy structure.

Japanese (keiretsu) and Taiwanese (family) network structures are the universal and individual multi-complex network structures that consist of several levels of horizontal business combinations, representing a full range of industries. «The companies have been merged into the network structures to get results of their joint activities significantly overwhelmed their individual achievements» [7, p. 123]. For a long time, they have been existed in the form of heterarchy much longer than their predecessors – hierarchical zaibatsu. Keiretsu is a unique form of Japanese corporate organization; a network of interconnected TNCs that have a big bargaining power and influence operating in the global economy. They are integrated vertically and horizontally and centered on its trading companies and banks. Keiretsu control virtually every stage of value chains in a variety of industry sectors, resourcing and services. Taiwanese family business is more focused on close family ties.

The strategies of integrated ones are often dominated by innovations as their organizational structure better able to combine and accumulate resources, technology, knowledge and information, on the other hand, make them available for a wide range of players. Production integrated networks expand the corporate sector at the expense of small and medium-sized firms, which are more flexible, adaptive and based on

new technologies. Such firms flexibly and efficiently interact with each other on a horizontal level by creating and expanding a network structure and positive effects of their interaction. This process reduces a life cycle of innovation and makes them differentiated. For countries that have a big gap in innovation development such processes increase the technological gap.

The lack of decentralization in a hierarchical structural organization associated with a delegation of authority and a risk transfer to lower levels can be transformed into an advantage in the field of technological innovation accompanied by a constant risk in the lower level (venture capital firms as a part of network structure). The splash of integrated production networks within Asia only has resulted in a boom of high-tech export estimated almost \$ 320 billion between 1995 and 2005. They are leaders in the financing of R&D and a subsequent commercialization of these results [8].

Another type of vital linkages is presented by clusters. Clusters are affected by specific business environment conditions resulting from individual actions as well as cooperation of companies, government agencies, universities and other institutions in the national innovation system. Clusters are driven by externalities, supplier relationships, the use of common factor inputs like specialized labor markets, or knowledge spillovers. Their dynamics can be fostered through a mix of networking, collaboration and competition [9].

Conclusions. In this article increasing attention is being given to the most mature form of production organization in the post-industrial era. It is shown that the flexible framework of vertically integrated and network economic institutions allows them to insure its own adaptability and stability, on the one hand, and the dynamic stability of economic systems in the conditions of post-industrial development of the global economy, on the other hand. The most viable economic complexes, which are capable of institutional enrichment of their own capacity and obtaining synergy, proved to be modern forms of corporate capital, in particular TNCs and clusters, organized on network principles. Network institutions ensure the integration of economies into the global open-space and have a specific ability to adapt the system to changes in the external environment.

References:

1. Евстигнеев Р. Метаморфозы финансового капитала /Р. Евстигнеев, Л. Евстигнеева // Вопросы экономики. – №8. – 2013. – С. 106-122.
2. Липов В. В. Институційна комплементарність: від моделі ринкової економіки до концепції множинності варіантів капіталізму / В. В. Липов // Економічна теорія. – 2010. - № . – С. 47-60.
3. Мандыбура В. Е. Иерархия и сетевое структурирование собственности в современных условиях / В. Е. Мандыбура // Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем: монография / Под ред. А. А. Гриценко. – К.: Ин-т экон. и прогнозир., 2013. – С. 256-281.
4. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах Д. Старк / Экономическая социология. – 2001. – Т.2. – №2. – С. 115-132.
5. Решетило В. П. Взаимодействие иерархии и гетерархии в институционально-сетевом пространстве самоорганизующихся экономических систем / В. П. Решетило // Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем :

- монограф. / под. ред. А. А. Гриценко. – К.: Ин-т экон. и прогнозир., 2013. – С. 226-243.
6. Vitali S. The network of global corporate control / S. Vitali, J. B. Glattfelder, S. Battiston
 7. Ансофф И. Синергизм и деловые способности компании // И. Ансофф, Э. Кемпбелл, Л. К. Саммерс // Стратегический синергизм, 2-е изд. СПб.: Питер, 2004. – 416 с.
 8. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/>
 9. Best M. The New Competitive Advantage / M. Best. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – 304 p.

Nazyrov K.Z.

Postgraduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University

THE INSTITUTION FOUNDATION OF COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMIES IN A GLOBALIZING

Назирова К.З.

аспірант

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто зміни у структурі факторів конкурентоспроможності національних економік в умовах глобалізації, проблеми подальшого розвитку наукового забезпечення стійкої конкурентоспроможності, акцентується увага на зростанні значення інституційних факторів конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність національної економіки, інституціональні ресурси, інновації, глобалізація, держава, невизначеність, трансформація.

The article describes the changes in the structure of factors of competitiveness of national economies in a globalizing world, the problem of further development of scientific support sustainable competitiveness, focuses on the growing importance of institutional factors of competitiveness.

Keywords: competitiveness of the national economy, institutional resources, innovation, globalization, government, uncertainty, transformation.

Одним з головних викликів державам у ХХІ столітті є процес глобалізації. Достойна відповідь на цей виклик лежить у площині створення конкурентних позицій на світових ринках. Глобальна конкуренція набагато складніше явище ніж конкуренція попереднього періоду. Вона потребує одночасної інтеграції країни до глобального світогосподарського середовища з підвищенням конкурентоспроможності їхніх національної економіки початок століття характеризується динамізмом, масштабність, багатовекторність та невизначеність, що передбачає узгодження економічних, соціальних, політичних та економічних процесів. Забезпечення конкурентоспроможності припускає врахування різноманітних обставин й чинників та перетворень їх у національні конкурентні переваги.

Теорія конкуренції постійно перебуває у центрі уваги та обговорення економістів усього світу. Особливої ваги набувають питання конкурентоспроможності національних економік у зв'язку зі змінами змісту конкуренції, факторів та механізмів її здійснення в умовах глобалізації. Творчий внесок у розробку проблем конкурентоздатності національної економіки та її інституціональних засад зробили вітчизняні науковці: Ю. Бажал, В. Базилевич,

О. Білорус, В. Бодров, З. Варналій, Н. Гражевська, А. Гриценко, В. Дементьев, І. Малий, Л. Піддубна, В. Пономаренко, В. Тарасевич, О. Яременко та інші.

Метою статті є виявлення особливої ролі інституціональних ресурсів у досягненні конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації.

Проблема конкурентоздатності національної економіки відноситься до найбільш складних та актуальних. Особливо це стосується країн з неусталеною економічною системою, до яких відноситься й Україна. Рівень конкурентоздатності національної економіки є не тільки запорукою успішності країни та ефективного функціонування її господарства. Втрата конкурентоспроможності може призвести не тільки до зниження рівня та якості життя населення країни, а й до втрати соціальної стабільності.

Забезпечення конкурентоздатності національної економіки повинно стати пріоритетним та стратегічним завданням соціально-економічного розвитку України, що вже нашло відображення у ряді прогресивних документів. Наприклад, Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» [1, с. 5-14].

Сама категорія «конкурентоздатність національної економіки» за думкою З. Варналія увійшла до наукового обігу в 1980 роках у зв'язку із загостренням конкуренції між країнами, хоч є і більш ранні згадування цього терміну [2, с. 49]. Але входження цієї категорії в науку супроводжувалося дискусією.

На правомочність та доцільність використання цього поняття наполягають економісти і політики: Д. Мак-Фетридж [3], Т. Бергер [4], З. Варналій [2], Н. Гражевська [5], Б. Кваснюк [6], Я. Жаліло [7], Я. Базилюк [8], Г. Филюк [9], О. Шнипко [10] та ін. Іншої позиції дотримуються В. Бодров [11], П. Кругман [12], У. Сантам [13]. Вони вважають, що термін «конкурентоспроможність» відноситься до окремих підприємств, а не до економічної системи в цілому.

Пануючою точкою зору є визнання цієї категорії. На користь такого твердження маємо щорічні міжнародні спостереження та рейтинги країн світу за критерієм її конкурентоспроможності, що підраховуються за методикою ВЕФ та Центру світової конкурентоспроможності (World Competitiveness Centr, IMD-Lausanne).

Згідно з визначенням ОЕСР конкурентоспроможність національної економіки-це здатність країни за умов вільних та прозорих ринкових відносин виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і одночасно підтримувати та підвищувати протягом тривалого часу реальні доходи населення.

Сучасна конкурентоспроможність, що розгортається в умовах економічної глобалізації, має особливості. До таких ми відносимо наступні:

По-перше, інноваційна спрямованість конкурентоспроможності. Конкурентна ситуація на світових ринках все більшою мірою визначається прискоренням інноваційного оновлення технологій, швидкістю впровадження новітніх науково-технічних досягнень у виробництво. «Як відомо, частка нових знань, втілених у товарах, технологіях, організації виробництва у розвинених країнах, становить 70-80 % ВВП.

Понад 50% економічного активного населення цих країн займаються розумовою працею, а загальна чисельність працівників, які тією чи іншою мірою беруть участь у запровадженні різноманітних виробничих новацій, досягає 80% зайнятих» [5, с.162].

По-друге, сучасна конкурентоспроможність актуалізує інституційні чинники, які поступово перетворюються на визначальні фактори конкурентоспроможності національної економіки. Інституційні ресурси здатні не тільки забезпечувати інноваційну спрямованість економічного зростання, але й знижувати специфічні та загальні ризики інноваційного розвитку задля зростання продуктивності факторів виробництва та ефективного входження економіки країни у світовий економічний простір в умовах глобалізації. Саме тому, на нашу думку, в методиці визначення глобального індексу конкурентоспроможності країн до базових вимог віднесено інститути [14]. На рис. 1 показано, що в сучасних умовах вирішальними факторами конкурентоздатності національної економіки стають інноваційні та інституціональні.

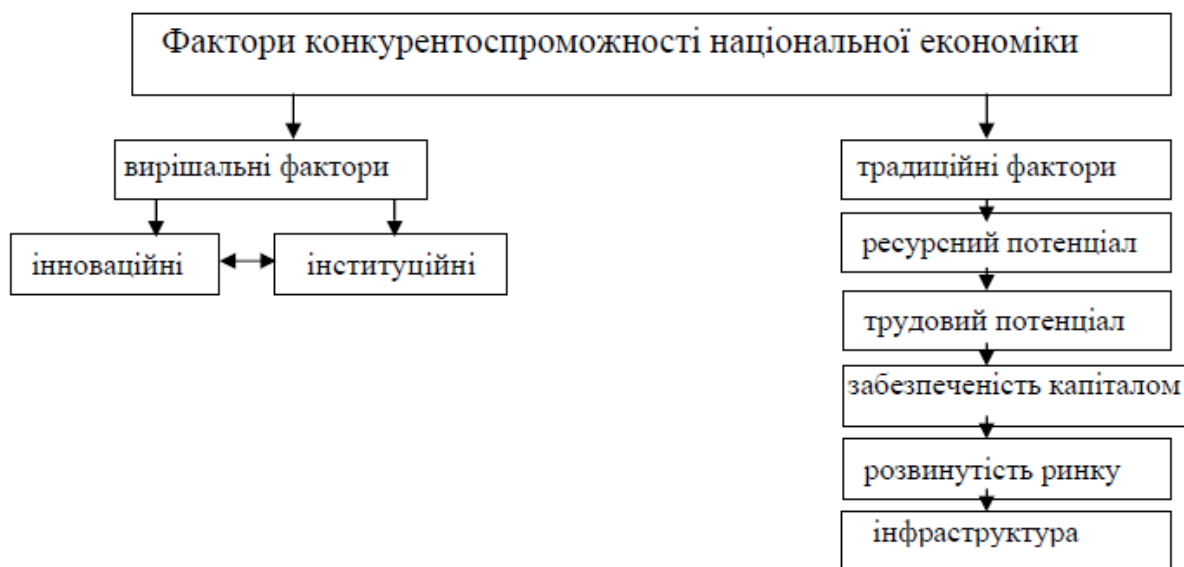


Рис. 1. Фактори конкурентоспроможності національної економіки

По-третє, до особливостей сучасної конкуренції слід віднести також посилення ролі транснаціональних корпорацій (ТНК), що суттєво впливає на функції національних держав та часто не враховує її інтереси.

Сьогодні знаходиться усього лише 1318 компаній володіють за допомогою зосереджений у їхніх руках акціях більшою частиною «реальної економіки», на долю яких припадає 60% усіх доходів [16, с. 67].

Загалом вплив глобалізації та ТНК на модифікацію конкуренції є глибоким. Він веде до появи такого феномену, як гіперконкуренції, тобто «динамічної, інтенсивної й агресивної конкурентної поведінки, яка підвищує вимоги до учасників ринку» [2, с. 46]. У науковий обіг категорію «гіперконкуренція» ввів Р. Д'Авені, на думку якого-це специфічне середовище, що характеризується інтенсивними і швидкими конкурентними діями і в якому учасники повинні миттєво реагувати для того, щоб створити нові конкурентні переваги і (одночасно) підірвати переваги своїх суперників [15, с. 217-218].

По-четверте, звернемо увагу ще на одну особливість сучасної конкуренції, яка пов'язана зі стійким розвитком, стійкою конкурентоспроможністю, яка в свою чергу, формує соціальну стійкість суспільства та економіки. Стійка конкурентоспроможність визначається як, інститут політичних мір й фактів, які сприяють продуктивному економічному розвитку у довгостроковому періоді при забезпеченні соціальної та економічної стійкості. Вона забезпечується інституціональними перетвореннями.

Таким чином особливості сучасної конкуренції додатково підкреслюють актуальність інституційних засад в забезпеченні конкурентоздатності національної економіки.

Конкурентоспроможність являє собою складне явище, яке виникає та розвивається під впливом різноманітних обставин. Серед чинників, що впливають на конкурентоспроможність, можна виділити як детерміновані, так і випадкові процеси. Але, як правило, значення ролі випадкових чинників не визнається у традиційних трактуваннях конкурентоспроможності. В них (наприклад, М. Портер) всіляко підкреслює роль цілеспрямованого формування та використання національних конкурентних переваг, особливо, в умовах формування глобального конкурентного простору. Про ці ж речі веде мову і М. Кастельс. Однак не можна не побачити, що у останні десятиліття деякі сильні глобальні конкурентні суб'єкти виникали досить неочікувано.

На наш погляд, саме в умовах розвитку глобальної конкуренції фактор випадковості починає відігравати все більш важливу роль. Це пов'язано з тим, що в умовах складним чином сформованого глобального простору деякі зв'язки та співвідношення виникають за законами великих чисел, а, іноді, навіть і в порушення статистичних закономірностей. Як відмітив Н. Талеб, деколи суттєві елементи реальності виникають в супереч законам ймовірності («чорний лебідь»). На його думку, чим більш значним є те чи інше явище, тим більше його виникнення не відповідає очікуванням, які диктуються загальноприйнятими розподілами ймовірностей.

Не заперечуючи корисність такого трактування розвитку господарчих систем, відмітимо, що в деяких випадках можна знайти і більш просте пояснення феномену «чорного лебедя»: є такі чинники еволюції господарських систем, які не враховуються в більшості теоретичних моделей, і тому саме їх прихований детермінований вплив породжує ілюзію вкрай неймовірної події (явища).

Таким прикладом може слугувати складна взаємодія відносно відокремлених потоків подій соціально-економічної еволюції (наприклад, етногенез, інституційна еволюція, технологічний розвиток), яким притаманні різні швидкості змін, різні ритми, різний запас змінності суб'єктів в залежності від актуального середовища, в якому вони функціонують і розвиваються. Іноді агреговані характеристики того чи іншого етносу на певному етапі вступають у своєрідний резонанс з характеристиками технологічного або інституційного середовища. Вимоги організації технологій виявляються дуже близькими до специфічних національних прийомів організації господарства або держави. Саме такі етноси на певний період стають світовими технологічними лідерами.

Прикладом таких несподіваних конкурентних зрушень може слугувати економіка Японії у 60-80 роки минулого століття. В той період технологічні зрушення призвели до виникнення нових точок зростання в сфері автоматизації, інформатизації та індивідуалізації виробництва, що можна трактувати як перехід до нового технологічного укладу. Методи, стандарти та стереотипи масового виробництва, які базувалися на знеособлених зв'язках і формальній незалежності, притаманних західної ментальності, вже не в повній мірі відповідали новим потребам та можливостям. Почався технологічно детермінований своєрідний процес персоніфікації організації виробництва.

Виявилося, що саме Японія з її системою довічного найму працівників, виключною роллю особистих відносин між працівниками та менеджерами є найбільш придатним соціально-інституціональним простором для реалізації саме таких, розрахованих на людські зв'язки та залежності, технологій, хоча на попередніх етапах саме ці особливості Японії розглядалися як прояви відсталості. В умовах інституційно-ментально-технологічного резонансу трансформаційні витрати переходу до нового укладу мінімізуються.

Виникає враження своєрідного «тунельного переходу», коли враховані ресурси не дозволяють піднятися на таку високу світову конкурентну позицію, що виглядає як феномен «чорного лебедя». На певний час нація стає світовим технологічним лідером, не завжди усвідомлюючи справжні причини свого лідерства. Наприклад, японці були впевнені, що справа в їх виключній працьовитості та високому рівні освіти японської робочої сили. Але коли такі ж ефекти досить швидко почала демонструвати Північна Корея, а потім і Китай, стало зрозуміло, що причини таких конкурентних та технологічних ривків знаходяться в іншій площині.

Форми та механізми ринкової свободи обов'язково повинні, з одного боку, відповідати вимогам організації сучасних технологій, а з іншого - втілюватися в способи економічної поведінки в конкретному ціннісно-інституційному середовищі, що історично склалося в тій чи іншій країні. В моменти найбільшої взаємної відповідності між розвитком технологічно детермінованих форм ринкової свободи та збагаченням специфічних інституційних національних форм організації економічного життя може відбуватися нелінійне зростання національної конкурентоспроможності. Суперечливий зміст зв'язків між ринковою свободою суб'єктів та їх відносно жорстким слідуванням вимогам національної ментальності та інститутів може приводити до позитивної динаміки національної конкурентоспроможності. Але оскільки технологічний розвиток включає в себе значну компоненту невизначеності, то й динаміка національної конкурентоспроможності під впливом інституційно-ментальних чинників не є цілком детермінованим процесом, що уявляє собою суттєву проблему для державної політики.

Рівень керованості підвищуватиметься, якщо національна політика щодо конкурентоспроможності у контексті використання інституційно-ментальних особливостей буде адаптована відносно специфічного змісту таких основних стадій формування та реалізації конкурентних переваг:

- стадії ресурсного накопичення (людських, інфраструктурних, технологічних, фінансових та інших ресурсів). На цій стадії роль інституційно-ментальних чинників більш виступає як прихована;

- стадії інвестиційного забезпечення. Головним проявом активізації інституційно-ментальних чинників може стати нелінійне зростання внутрішньої довіри, що супроводжується значним зниженням ставок та збільшенням рівня збережень;

- стадії інноваційного розвитку (створення і впровадження інновацій, новітніх технологій). На цій стадії саме завдяки інституційно-ментальним складовим соціально-економічного середовища можна отримати швидке зростання попиту на інновації, що є запорукою переходу до інноваційної моделі зростання;

- стадії спрямування конкурентоспроможності як на досягнення, так і на утримання конкурентних переваг у довгостроковому періоді, при додержанні соціальної та економічної стійкості. На цій стадії від інституційно-ментальних чинників залежить можливість використання державою та корпоративним сектором інструментів та методів прихованого інституційного протекціонізму.

Особлива роль в умовах глобалізації у налагодженні механізмів конкурентоспроможності національної економіки інноваційної спрямованості належить державі. Через ефективну взаємодію ринку та демократії шляхом створення адекватної системи інститутів, які забезпечують мотиви інноваційної діяльності суб'єктів господарювання; держава спрямовує їх потенціал на економічне зростання.

Держава є одним з найважливіших елементів системи національних інститутів, її роль у формуванні та закріпленні бажаного рівня національної конкурентоспроможності обумовлена виключними повноваженнями державних інститутів стосовно фіксації меж суверенітету по відношенню до зовнішніх конкурентів. Але ця межа не є абсолютною, тому що вимоги міжнародного розподілу праці, спеціалізації та кооперації можуть бути реалізовані лише за умови селективного допуску зовнішніх конкурентів на національний ринок. Пропускна спроможність зовнішньої межі економічного суверенітету регулюється національним торговельним, інвестиційним та валютним законодавством. Економічний суверенітет - це певний спосіб організації діяльності органів державної влади у нестабільному середовищі зовнішньої конкуренції, спрямований на забезпечення первинності національних пріоритетів та критеріїв.

Таким чином, первинна роль держави у забезпеченні національної конкурентоспроможності підтримується шляхом формування та зміни умов національного економічного суверенітету. Втрата національного економічного суверенітету робить неможливим формування і підтримання бажаного рівня національної конкурентоспроможності. Наявним доказом може слугувати сучасна Греція, яка вже багато десятиліть є учасником євроінтеграційних процесів, але без чіткої лінії на підтримання та укріплення виключних повноважень держави у сфері забезпечення національної конкурентоспроможності. Відмова від національної грошової одиниці стала

фатальним кроком на шляху втрати національної конкурентоспроможності Греції у останні роки.

Навпаки, в кращій бік можна відмітити прагматичну позицію Польщі щодо меж підпорядкування стратегічних національних рішень вимогам європейських стандартів та міркувань європейської солідарності. Така позиція знаходить свій вираз у «триманні до останнього» за національну грошову одиницю - злотий, що надає можливість державі забезпечувати не лише належну цінову конкурентоспроможність національного виробництва та регулювати монетарними заходами стан платіжного балансу, а підтримувати й належний рівень довіри в економіці і країні, в тому числі, і до самої держави. Це свідчить про вкрай важливу роль збереження та укріплення виключних повноважень держави для належного розвитку конкурентоспроможності - навіть за умови тісної участі в інтеграційних об'єднаннях високого рівня.

Компетентність держави пов'язана з відповідністю її устрою як національним уявленням про порядок та справедливість, що склалися історично, так і вимогам сучасного світового геополітичного та гео економічного середовища. Демократичний устрій держави, що побудований на конкурентних засадах організації політичної влади, в найбільшій мірі відповідає конкурентним засадам національної і світової економіки. Тому динамічна компетентність держави, рівень якої є адекватним складності та невизначеності зовнішнього середовища, найкращим чином може бути забезпечена в умовах політичної демократії, хоча само по себе це є шансом, а не гарантією. Відсутність політичної конкуренції збільшує ризики втрати і компетентності, і національного економічного суверенітету як такого.

В умовах ринкової трансформації формування нового інституційного середовища здійснюється шляхом легалізації домінуючих неформальних правил й норм шляхом інституціонального проектування та вибудови нових інститутів вимагаючи їх імпорт. Такий процес є дуже складним та суперечливим. Здатність ефективно пристосовуватися до інституційних змін, зберігати та розвивати при цьому ідентичність, використовувати для виробництва доданої вартості переваги кооперації та доступ до суспільних ресурсів, які суб'єкти господарювання отримують шляхом використання інституційних правил та обмежень, позитивно впливає на конкурентоспроможність національної економіки та приріст національного багатства.

Звернемо увагу ще на одну тенденцію впливу глобалізації на сучасну конкуренцію. Вона пов'язана зі взаємною дифузією факторів конкурентоспроможності слаборозвинених та високорозвинених країн: конкурентні переваги слаборозвинених країн завдяки масовій міграції частково проникають у розвинені країни (дешева робоча сила), а конкурентні переваги високорозвинених країн завдяки технологічній та фінансовій глобалізації (людський капітал, технології, ефективні інститути) – в слаборозвинені країни.

Підсумовуючи все вище викладене слід відзначити, що проблема конкурентоспроможності ускладнюється та актуалізується в умовах глобалізації. Особливої ваги набувають інституціональні фактори.

Пріоритетність інституціональної складової конкурентоспроможності національної економіки визначається тим, що вона все більшою мірою залежить від якості інституційного середовища, здатності до інновацій, до сприйняття новітніх технологічних досягнень на основі повного використання людського, інтелектуального та соціального потенціалу. Фінансова та технологічна глобалізація оновлює конкурентоздатність: з одного боку, поширює можливості країн застосовувати конкурентні переваги, а, з другого боку загострює суперництво та породжує ризики особливо для країн з неусталеною соціально-економічною системою.

Література:

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинский, В.М. Геєць, С.Г. Бабенко та ін. - Київ: ІВЦ Держкомітету України, 2004. - 416 с.
2. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво: монографія / З.С. Варналій. - К: Знання України, 2015. - 463 с.
3. McFetnidge D.G. Competitiveness: Concepts and measures: [occasional paper №5] / D.G. McFetnidge. - Ottawa: Industry Canada. – April, 1995. - 39 p.
4. Berger T. Concepts of national competitiveness / T.Berger // journal of International Bussness and Economy. - 2008. - №9 (1). - P. 91-111.
5. Гражевська Н.І. Еволюція сучасних економічних систем: навч. посіб. / Н.І. Гражевська. - К.: Знання, 2011. - 286 с.
6. Конкурентоспроможність національної економіки / А.В. Бабак, С.Ф. Биконя, О.Ю. Болховітінова та ін.; за ред. Б.Є. Кваснюка. - Київ: Фенікс, 2005. - 582 с.
7. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белинська та ін.; НІСД: за ред. Я.А. Жаліло. - К.: Знання України, 2005. - 388 с.
8. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Я.Б. Базилюк; Адміністрація президента України; НІСД. - Київ: НІСД, 2002. - 132 с.
9. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. - 404 с.
10. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність проблеми, механізм реалізації: монографія / О.С. Шнипко. - Київ: Наук. думка, 2003. - 336 с.
11. Бодров В.Г. Основа конкурентоспроможності економіки України / В.Г. Бодров // Фінанси України. - 2007. - №9. - С. 67-74.
12. Kragman P. Competitiveness a dangerous odsession / P.Krugman // Foreign Affairs-March/April 1994. - 73 (2). - P. 28-44.
13. Van Suntum U. The Efficiency // Journal of institutional and theoretical economics.-1992-138 (1) –P.118-128.
14. The Global Competitiveness Report 2011-2012 World Economic Forum: [електронний ресурс] // World Economic Forum: [сайт]. - Geneva: SRO-Kundig, 2011-544 p. - Режим доступу: http://www.weforum.org/docs/WEF_CCR_Report_2011-12.pdf.
15. d'Aveni R. Hypercompetition: Managig the Dynamics of Strategie Maneuvering / R. d'Aveni. - New York: The Free Press, 1994. - 448 p.
16. Єщенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке / П.С. Єщенко, А.Г. Арсеенко. - К.: Знання України, 2012. - 479 с.

Tytenko O.A.

Postgraduate student

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

PROBLEMS AND PROSPECTS OF FORMING THE FOUNDATIONS OF THE INFORMATION SOCIETY IN UKRAINE

Титенко О.А.

аспирант

Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана, Украина

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА В УКРАИНЕ

This article considers the problem of formation of information society in Ukraine from the point of view of the difficulties and prospects of the process. Noted that currently Ukraine is a country that is at an initial stage of development of the information society. The conclusion about the necessity of solving this problem at the level of strategic decisions. The author notes that the realism of strategists, from the point of view of the practical possibilities of its implementation, determines the prospects and possibilities of formation of a new social order, which is the information society. The article contains specific measures aimed at addressing these problems in the long run.

Keywords: *information society, social structure, scientific and technological revolution, problems, strategy, networked readiness index.*

В статье рассмотрена проблема формирования информационного общества в Украине с точки зрения сложностей и перспектив данного процесса. Отмечено, что в настоящее время Украина является страной, которая находится на первоначальной стадии развития информационного общества. Сделан вывод о необходимости решения данной проблемы на уровне стратегических решений. Автор отмечает, что реалистичность стратегии, с точки зрения практической возможности ее реализации, определяет перспективы и возможности формирования в Украине нового общественного уклада, каковым является информационное общество. В статье приведены конкретные меры, направленные на решение указанных проблем в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: *информационное общество, общественный уклад, научно-техническая революция, проблемы, стратегия, индекс сетевой готовности.*

Постановка проблемы. Во второй половине XX в. странах с развитой рыночной экономикой начали формировать новый тип хозяйства, который получил название информационная экономика, ставшая частью новой модели общественного устройства – информационного общества

В настоящее время отдельные элементы данной социально-экономической модели проявляются в ряде стран, претендующих на достойное место в современной экономике. К числу таких стран относится и Украина, в которой развитие национальной экономики на основе информатизации является неизбежным.

Для Украины формирование информационной экономики следует считать стратегическим направлением развития, поскольку новая экономическая модель позволит снизить зависимость страны от внешних и внутренних факторов воздействия, перейти на новый уровень социально-экономического развития.

Потенциально информационная экономика даст возможность увеличения ВВП без увеличения потребления различного рода материальных ресурсов, повысит качество жизни населения, решит социальные противоречия, накопившиеся в стране.

Соответственно, в настоящее время актуальной задачей является анализ возможностей формирования информационного общества, перехода Украины к информационной экономике, исследование противоречий, которые препятствуют достижению данной цели.

Анализ предыдущих публикаций. К проблемам, которые связаны с развитием информационного общества в Украине в последние годы обращались Т.П. Близнюк, В.М. Геец, С.Л. Гнатюк, Д.В. Дубов, Д.В. Дюжев, Ю.К. Зайцев, Н.А. Ожеван, И.П. Малик, А.А. Маслов, В.С. Савчук, А.А. Чухно и др.

Эксперты видят развитие отечественной экономики исключительно в плоскости развития информационной экономики, называют ИТ-сферу будущим двигателем украинской экономики, и отмечают, что при благоприятном развитии событий ее потенциал позволит Украине выйти на лидирующие позиции в мире [1], что приведет к уменьшению уровня использования всех видов ресурсов и формированию ресурсосберегающей национальной экономики [2].

При этом в научном сообществе сложилось мнение, основанное на анализе проблем построения информационного общества в Украине, исследователи указывают, что по уровню использования ИКТ в экономике, государственном управлении и общественной жизни Украина пока отстает не только от лидеров мирового прогресса, имеет место отставание от стран Восточной, а также Центральной Европы [5, 6, с.57-58].

С этим мнением необходимо согласиться, в связи с чем проблема формирования информационного общества требует дальнейших исследований в силу того, что данный путь, по существу, является безальтернативной парадигмой социально-экономического развития Украины, при этом на данном пути страна сталкивается с рядом противоречий, которые в значительной степени нивелируют возможности Украины в формировании новой экономической модели.

Таким образом, целью данной статьи является анализ возможностей и противоречий формирования основ информационного общества в Украине

Изложение основного материала. В начале XXI века, информация и знания становятся качественно новым фактором производства, коренным образом отличаясь от традиционных факторов – земли, капитала и труда. Если в результате промышленной революции была создана индустриальная технология, машинная техника, что приумножило физические силы человека, повысило производительность труда, то научно-технологическая революция конца XX века превратила информацию и знания в новый фактор производства, который реализует и увеличивает возможности человеческого разума [13].

Стратегическое измерение развития информационной экономики несет в себе вполне прагматичный аспект, ожидается, что XXI век будет периодом формирования глобального автоматизированного информационного пространства, которое станет не только основой для дальнейшего развития экономики многих стран мира, но также и ареной борьбы за сферы влияния в этом мире [4].

Таким образом, развитие информационной экономики определит место тех или иных стран в новом глобальном мире, в системе экономических отношений и в структуре мировой экономики.

Данные статистики подтверждают потенциальные возможности Украины внедрять в жизнь стратегию развития информационной экономики. В последние годы в стране сформировался ИТ-сектор, в котором работает более 66,5 тыс. субъектов хозяйствования в сфере экономической деятельности «Информация и телекоммуникации». В стране действует 3,6 тыс. операторов-провайдеров телекоммуникационных услуг, в том числе – 2114 операторов, лицензированных в сфере телекоммуникаций, 1482 субъекта хозяйствования, предоставляющих услуги по доступу к сети Интернет. При этом 148 высших учебных заведений осуществляют подготовку кадров для ИКТ; общий лицензированный объем студентов для ИТ-сферы составляет 47 тыс. лиц. Достаточно динамично растет экспорт и импорт компьютерных и информационных услуг, увеличились объемы продаж товаров через сеть Интернет [1].

Итак, можно согласиться с тем, что в Украине существует потенциал для формирования информационного общества, развития информационной экономики, благодаря имеющемуся интеллектуальному капиталу и развитой бизнес-среде ИКТ [7, с. 33].

В настоящее время степень развития информационной экономики в Украине признается недостаточной, и данный тезис подтверждают результаты исследований, выполненные международными институтами. В докладе «Глобальный отчет о развитии информационных технологий 2015» (The Global Information Technology Report 2015: ICTs for Inclusive Growth) представлены данные по Индексу сетевой готовности в 143 странах мира. Первое место в рейтинге развития ИКТ занял Сингапур. В первую десятку наиболее развитых в этом отношении стран вошли: Финляндия, Швеция, Нидерланды, Норвегия, Швейцария, Соединенные Штаты, Великобритания, Люксембург и Япония, Украина в рейтинге государств по уровню сетевой готовности находится в 2015 году в середине списка (71 место), что говорит о недостаточном уровне сетевой готовности нашей страны [3].

Низкий показатель, который получила Украина в данном рейтинге, связан с рядом политико-правовых, экономических, социальных противоречий, характеризующих современные социально-экономические реалии в Украине, в частности в настоящее время.

Речь идет о том, что только 51% жителей Украины имеют доступ к сети Интернет, хотя доля подключенных к сети Интернет предприятий составляла 95,1%. В этой сфере работает лишь 3,0% от всего занятого населения, при этом доля сферы ИКТ в ВВП Украины составляет лишь 4,5% [1].

О наличии существенных противоречий в данной сфере социально-экономического развития свидетельствует анализ Закона Украины «Про основы развития информационного общества в Украине на 2007-2014 годы» [11].

В данном документе идет речь о том, что одним из главных приоритетов Украины является стремление к развитию информационного общества, которое

ориентировано на интересы людей, открытое для всех и направленное на развитие информационного общества, в котором каждый мог бы создавать и накапливать информацию и знания, иметь к ним свободный доступ, пользоваться и обмениваться ими.

В тоже время в данном Законе сказано, что степень развития информационного общества в Украине по сравнению с мировыми тенденциями является недостаточным и не соответствует потенциалу и возможностям Украины, названы причины, которые противоречат данной цели, в частности в Украине отсутствует координация усилий государственного и частного секторов экономики с целью эффективного использования имеющихся ресурсов; уровень информатизации отдельных отраслей экономики и регионов является низким; уровень компьютерной и информационной грамотности населения является недостаточным и т. д. [11].

Следует сказать, что информационная экономика это не только техника, технология и производство, но также политика и право, которые формируют новый облик государства и общества.

В политическом отношении глобальным противоречием построения информационного общества в Украине является осознание необходимости перехода к новой экономической парадигме и наличия в социально-экономической системе факторов, которые препятствуют реализации данной цели. Противоречия возникают уже на уровне стратегического планирования, в Украине до сих пор не выработано четкого представления о том, какую модель экономики необходимо сформировать, какую стратегию развития избрать. В отличие от аналогичных стратегий развития, разработанных ЕС, США или КНР, большинство отечественных нормативно-правовых документов по развитию информационного общества не содержит даже ориентировочных показателей, которых должно достичь украинское государство в отдаленной перспективе. Поэтому на данный момент нет достаточных оснований говорить о наличии полноценной модели построения информационной экономики в Украине [6, с. 60].

Существенные противоречия имеются и в законодательном обеспечении построения в Украине информационного общества и формирования информационной экономики. Не смотря на то, что в Украине принят ряд нормативно-правовых актов на обозначенном направлении, важной проблемой остается некоторая несистемность отечественной правовой политики в информационной сфере, в частности речь идет о том, что законодательные акты принимаются с целью решения тактических задач, без учета стратегических ориентиров развития информационной экономики. Соответственно большое количество вопросов, связанных с развитием информационной экономики остаются не урегулированными на законодательном уровне.

Эксперты считают, что на современном этапе в системе законодательства своего решения требуют следующие проблемы в сфере создания, распространения и использования информации как: формирование правовых условий для обеспечения активизации инвестиционного процесса в сферу ИТ-технологий; законодательное обеспечение деятельности по распространению

информации в сети Интернет; совершенствование нормативно-правовой защиты интеллектуальной собственности в условиях развития информационной экономики; совершенствование правовых требований по соблюдению этики в сфере использования информационных технологий [12].

Итак, законодательные и структурные проблемы экономики определяют низкую инновационную активность субъектов отечественной экономики.

Также существенные противоречия возникают в связи с необходимостью перехода к новому способу производства, которая наталкивается на деформированную отраслевую структуру украинской экономики с преимуществом добывающих отраслей (угольная промышленность, металлургия), что сдерживает развитие информационной экономики. При этом предприятия имеющие III-IV технологический уклад составляют почти 95% украинской промышленности на новый V технологический уклад приходится примерно 4,5% от общего количества украинских предприятий.

Такая технологическая структура экономики не отвечает современным потребностям роста экономики и не имеет возможности обеспечить производство конкурентоспособной продукцией [14].

Противоречия отраслевого развития оказывают симметричное воздействие на ИТ-сферу: в Украине в сырьевых секторах сосредоточена основная масса финансовых ресурсов, а ИТ-сектор испытывает проблемы с инвестированием и государственным финансированием.

В тоже время инвестирование в нематериальные активы является ресурсом создания добавленной стоимости и развития инновационных процессов в экономике, а оформление и постановка на балансы промышленных предприятий интеллектуальной собственности и технологий будет способствовать повышению капитализации предприятий, что положительно повлияет на их инвестиционную привлекательность на международном рынке слияний и поглощений, поможет изменить структуру производственного капитала, повысить наукоемкость производимой продукции и увеличить ее конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках. В то же время часть стоимости этих активов в общей стоимости активов предприятий остается мизерной [8], поскольку множество предприятий несырьевого сектора ввиду низкой нормы прибыли не может позволить себе инвестиции в ИТ-технологии, в автоматизацию информационных потоков. Поэтому вряд ли стоит ожидать в ближайшем будущем резкого роста затрат данных отраслей на ИКТ.

Противоречивостью отличается и развитие в Украине новых средств коммуникации: в стране имеется понимание того, что большинство новых технологий – как принципиально новых, так и тех, которые являются результатом конвергенции уже существующих, зависящие от доступности ресурсов сети Интернет и всех связанных с ней сервисов, надежностью и стабильностью подключения к ней на все возрастающих скоростях. Именно от стабильности таких соединений в сети, их пропускных возможностей и потенциала роста (фактически – стратегической возможности постоянной модернизации) будет зависеть конкурентоспособность государства в новом

цифровом мире. Речь идет, прежде всего, о реальном широкополосном доступе (ШПД), который ныне лишь начинает развиваться в Украине [10, с.59].

Однако, данное понимание не приводит к конкретным результатам: эксперты определяют неудовлетворительное развитие сетей 3G и 4G, отсутствие заинтересованности провайдеров выходить за пределы крупных городов, поскольку требуются большие инвестиции на развитие инфраструктуры и низкий уровень прибыли с каждого пользователя [10, с.59].

Следует отметить, что экономические проблемы формирования информационного общества и информационной экономики самым тесным образом связаны с проблемами социальными, и в данном аспекте также имеется ряд противоречий.

В частности, противоречия возникают на уровне необходимости кадрового обеспечения формирования информационного общества и информационной экономики и возможностями отечественной системы образования данную потребность удовлетворить.

Система образования и подготовки кадров также сохранила старую организационную структуру. Последние попытки ее реформирования направлены не на решение реальных проблем подготовки высококлассных специалистов, а на приведение системы в соответствие с внешними, чужими для нас стандартами. Сейчас количество высших учебных заведений, осуществляющих подготовку ИТ-специалистов, постоянно растет, в то же время многие из таких ВУЗов, формально удовлетворяя требованиям лицензирования и аккредитации по результатам подготовки, оказываются не в состоянии предоставить даже базовый уровень ИТ-образования. Следовательно, необходимым является определение особых требований к лицензированию образовательных услуг в сфере информационных технологий. Проблемой является и то, что в Украине существует большое количество специальностей, по которым осуществляется подготовка ИТ-специалистов и соответствующих учебно-методических комплексов, которые являются оторванными от реальных потребностей ИТ-сферы, а следовательно, создают условия для усиления разрыва между учебными программами и потребностями информационной экономики. Соответственно, должна быть пересмотрена структура указанных специальностей, и уменьшено их количество [1].

Противоречивым моментом в построении информационного общества и информационной экономики является низкая социальная активность граждан Украины. Об актуальности этой проблемы свидетельствует и низкая эффективность внедрения принятого в 2010 году Закона о доступе к публичной информации, который создал надлежащие правовые основания для электронного управления и других форм развития в Украине информационного общества современного типа. Однако, как выясняли социологи, большинство украинцев или не знает о принятии данного закона, или не верит в его эффективность. Лишь 3,0 % процента граждан воспользовались своим правом отправить информационный запрос к власти [9, с.4].

Подытоживая данный анализ, необходимо указать, что решение проблем и противоречий развития экономики Украины на основе информационных

технологий должно происходить по эволюционной форме, основными факторами выступают инвестиционно-инновационная активность, ориентация на социальные потребности общества в сфере информатизации, рациональное и обдуманное государственное воздействие на экономические процессы и развитие информационных технологий.

Для перехода к информационному обществу важным является решение следующих первоочередных задач государственной политики:

- формирование новой стратегии перехода Украины к информационному обществу, поскольку текущая стратегия, принятая в 2007 году себя исчерпала, а противоречия и проблемы решит так и не удалось;

- поддержка научных исследований и разработок в сфере информатизации и телекоммуникаций, содействие обмену технологиями между учебными заведениями, фирмами, предприятиями и организациями;

- дальнейшее развитие и совершенствование национальной информационной инфраструктуры с выходом в глобальное информационное пространство;

- обеспечение баланса между ценностями информационного общества (свобода информационного обмена, конфиденциальность информации, коммерциализация информации) и национальными традициями и потребностями украинского народа (безопасность информационного обмена, высокие стандарты нравственности в сфере информационного обмена, ориентация на создание национальных информационных ресурсов и т. д.);

- совершенствование системы государственного регулирования в сфере информатизации и телекоммуникаций, создании экономической среды, благоприятной для инновационной деятельности и внедрение ИКТ во всех сферах экономики и общественной жизни.

Данные направления должны расцениваться как стратегические условия создания в Украине общества информационного типа, безусловно, их перечень может быть дополнен и расширен, однако, при этом, отсутствие прогресса в реализации рекомендованных направлений, фактически сделает невозможным формирование в Украине реального информационного общества традиционного европейского типа.

Выводы. Таким образом, в настоящее время, только обращаясь к новейшим научно-техническим достижениям в сфере информатизации и коммуникации и используя их как мощный трамплин для выведения Украины на новые рубежи развития, возможно гарантировать украинским гражданам достойную жизнь, создать государство, которое может конкурировать с ведущими странами мира в условиях глобализации и повышения уровня конкуренции между странами на мировом рынке товаров и услуг.

Анализ возможностей и противоречий формирования основ информационного общества в Украине дает возможность утверждать, что, современная ситуация требует активных действий государства, направленных на решение проблем, препятствующих развитию информационной экономики в Украине. В настоящее время для Украины является весьма актуальным создание долгосрочной стратегии, ориентированной на формирование

информационного общества, которое в нынешних условиях развития государства следует рассматривать как безальтернативное направление общественного и социально-экономического развития.

Такой подход связан с тем, что информационное общество является новым общественным укладом, который формируется десятилетиями, и, по нашему мнению, данный процесс до сих пор не завершен ни в одной из стран мира. В этой связи стратегические подходы к формированию информационного общества в Украине необходимо рассматривать на уровне базовых условий, принципов и направлений развития нового общественного уклада.

В тоже время, следует указать на то, что данные принципы, условия и направления были не просто очередной декларацией, а именно долгосрочной стратегией, принятой к практической реализации.

По нашему мнению, именно реалистичность стратегии, с точки зрения возможностей ее практической реализации, определяет перспективы и возможности формирования в Украине информационного общества.

Литература:

1. Актуальные вопросы и перспективы кадрового обеспечения ИТ-сферы в Украине. Аналитическая записка. Национальный институт стратегических исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/articles/1519/>
2. Близнюк Т.П. Теоретические основы формирования информационной экономики в Украине / Т.П. Близнюк. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.repository.hneu.edu.ru/jspui/bitstream/123456789/7405/1/>
3. Всемирный экономический форум: индекс сетевой готовности 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurosvita.net/index.php/?category=1&id=4025> Интернет
4. Геополитическое значение развития информационной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sites.google.com/site/infecoref/geopoliticeskoe-znachenie-razvitiya-informacionnoj-ekonomiki>
5. Дюжев Д.В. Специфика формирования информационного общества в Украине: история и современность / Д.В. Дюжев. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/29461/21-Dyuzhev.pdf?sequence=1>
6. Европейский опыт нормативно-проектного обеспечения развития информационного общества: выводы для Украины. Аналитический доклад. Национальный институт стратегических исследований. – Киев, 2014. – 76 с.
7. Малик И. П. Тенденции развития информационной экономики в Украине / И. П. Малик // Вестник Восточноевропейского университета экономики и менеджмента. – Черкассы, 2013. – Выпуск 1 (14). – С. 25 – 34.
8. Направления формирования и эффективного использования нематериальных активов в промышленном секторе Украины / О. Собкевич, В. Савенко // Аналитическая записка Национального института стратегических исследований при Президенте Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/articles/372/>
9. Ожеван Н. А. На пути к «разумному обществу»: информационные технологии как фактор общественных преобразований в Украине / Н.А. Ожеван, С. Л. Гнатюк. – К.: НИСИ, 2011. – 25 с.
10. Ожеван Н. А. Широкополосный доступ к сети интернет как важная предпосылка инновационного развития Украины: аналит. док. / Д. В. Дубов, Н. А. Ожеван. – К.: НИСИ, 2013. – 108 с.
11. Про основы развития информационного общества в Украине на 2007 – 2014 гг.: Закон Украины. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16>

12. Проблемы информационного законодательства Украины в сфере создания, распространения и использования информации и пути их решения. Аналитическая записка Национальный институт стратегических исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/articles/1189/>
13. Чухно А.А. Информация и знания как новый фактор производства и формирования эффективной институциональной среды / А.А. Чухно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://westudents.com.ua/glavy/18974-52>
14. Юхименко П.И. История экономики и экономической мысли. Гл. «Формирование институционально-информационной экономики» / П.И. Юхименко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uchebnikonline.com/politekonomia/istoriya_ekonomiki_ta_ekonomichnoyi_dumki_yuhimenko_pi/formuvannya_institutsionalno-informatsiynoyi_ekonomiki.htm
15. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія: проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень : навч. посібник / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2011. – 337 с.
16. Маслов А. О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення : монографія / А.О. Маслов. – К. : Аграр Медіа Груп, 2012. – 432 с.

Tiutiunnykova S.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Ganzherly A.O.

Postgraduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University

THE STRUCTURE OF NEEDS AND THE HUMAN POTENTIAL

Тютюнникова С.В.

доктор экономических наук, профессор

Ганжерли А.О.

аспирант

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

СТРУКТУРА ПОТРЕБНОСТЕЙ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

В статье рассмотрены основные тенденции изменения структуры потребностей человека. Показано позитивное и негативное влияние глобализации на процесс формирования структуры потребностей. Проведен анализ взаимосвязи и взаимозависимости потребностей и человеческого развития.

Ключевые слова: *потребность, глобализация, структура потребностей, личное потребление, человеческое развитие, возвышение потребностей, противоречие, общество потребления.*

The article describes the main trends in the structure of human needs. Displaying a positive and negative impact of globalization on the process of structure formation needs. The analysis of the relationship and interdependence of human needs and development.

Keywords: *needs, globalization, the structure of needs, private consumption, human development, the rise of needs, contradiction, the consumer society.*

Потребности человека – необходимая предпосылка его существования. Как сложное многоплановое явление потребности присущи всем живым существам. Биологические потребности, в том числе и у человека, обусловлены обменом веществ. Потребности же человека как социального субъекта выходят за рамки биологических и зависят от уровня развития общества, специфических условий его деятельности. Источником развития потребностей является взаимосвязь производства и потребления материальных, социальных и

духовных благ. Движение потребностей подчинено закону возвышения потребностей; удовлетворение потребностей ведет к зарождению новых, усложняя их структуру и способ удовлетворения, «... и это порождение новых потребностей является первым историческим актом» [1, с. 27].

В экономической науке можно выделить два ведущих подхода в анализе потребностей и потребления: воспроизводственный и поведенческий. Первый характерен для классической политэкономии (А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус, К. Маркс и др.), кейнсианства, неоклассического синтеза (Дж. Кейнс, Е. Хансен, С. Харрис, Р. Харрод, П. Самуэльсон). Второй подход методологически расширяет анализ потребностей и потребления, рассматривая его в контексте теорий социально-экономического развития. Его разрабатывают представители институционально-эволюционного направления, социальной экономики и философии: З. Бауман, Ж. Бодрийяр, М. Вебер, Т. Веблен, А. Гальчинский, А. Гриценко, В. Дементьев, Д. Дьюзенбери, В. Тарасевич, Г. Фадейчева, А. Чухно и др.

Помимо традиционного определения потребности, как нужды или недостатка в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности организма, человеческой личности, социальной группы, общества в целом, внутреннего побудителя активности [2, с. 518] в литературе имеются и иные определения. Так, Н.Д. Кондратьев в работе «Основные проблемы экономической статики и динамики: предварительный эскиз» определяет потребности как состояние нарушенного соответствия или равновесия между различными частями организма (или их функциями) или между организмом и внешней средой [3, с.36]. Г. Фадейчева считает, что для всех сложноорганизованных систем можно определить потребности через понятие информации. «С этой точки зрения потребность есть ни что иное, как жизненно важная информация об условиях дальнейшего воспроизводства живой системы...» [4, с. 8].

Обратим внимание на тот факт, что выше перечисленные определения являются непротиворечивыми. Реальность, описываемая категорией «потребность» сложна и противоречива, ее любое однозначное определение грешит упрощением. В силу этого любая нужда, недостаток чего-либо – это либо разрушенное равновесие, несоответствие между функциональными элементами либо движение к неравновесию. Безусловно, что такое состояние рассматриваемого объекта становится источником информации. Однозначное определение такой сложной категории как потребность является всего лишь методологическим инструментом, который позволяет сфокусировать внимание исследователя на определенном ракурсе.

Потребности выступают структурообразующим элементом личного потребления. Осознанные человеком потребности превращаются в мотивационную силу, определяя и направляя человеческую активность на процесс производства. В свою очередь человеческая деятельность выступает способом удовлетворения человеческих потребностей. Диалектическая связь и противоречие между потребностями и возможностями производства заключается в том, что, с одной стороны, потребности обуславливают

производства, а, с другой стороны, само производство, создавая новые предметы потребления, способы для их производства, формирует новые потребности в материальных благах, навыках, умениях, знаниях человека, воспроизводит производительных сил, соответствующих уровню общественного развития. Вместе с тем ограниченность экономических, пространственно-временных ресурсов не позволяет в полной мере удовлетворить растущие потребности, а несоответствие между структурой потребностей и структурой общественного производства определяет неравномерность развития человека и общества [5, с. 54; 6, с. 77-82].

Выявление и удовлетворение потребностей - это ключевые вопросы общественного прогресса. По отношению к человеческому потенциалу существенны следующие вопросы: структура и механизм удовлетворения потребностей, побуждение человека к активности, потребности как импульса и вектора развития, возможности и справедливость в удовлетворении потребностей. Вышеперечисленные аспекты тесно связаны между собой.

Состав и структура потребностей носит конкретно-исторический характер. Логически и исторически потребности напрямую зависят от производства, которое и определяло их структуру. Однако в процессе развития человеческого общества индивидуальное потребление основной части населения выходит за рамки, диктуемые природными потребностями, превращается в ключевую часть воспроизводства человека социального. Структура потребностей, ее тесная связь с развитием человека и его деятельностью была относительно устойчивой на протяжении доиндустриальной стадии развития. Для индустриальной стадии развития характерен рост массовых, прежде всего материальных потребностей. Стадия индустриального общества порождает следующие основные тенденции в области потребностей и способов их удовлетворения:

- увеличение физического объема имеющихся потребностей и быстрое расширение круга новых потребностей;
- доминирование в структуре потребностей материальных;
- основным принципом удовлетворения потребностей становятся рыночные, т.е. наличие у человека платежеспособного спроса. Следовательно, материальные блага, поступающие в потребление, становятся конкурирующими. А это означает, что каждую единицу блага можно употребить только один раз, что предполагает особый порядок участия потребителей в общественном производстве, получении дохода и приобретение блага на конкурентной основе [7, с. 11; 8, с. 63-91].

В классической политэкономии убедительно описано как удовлетворение материальных потребностей наиболее эффективно обеспечивается рыночной экономической системой через механизм платежеспособного спроса, показана природа потребностей и их роль в воспроизводственном процессе. Неоклассическое направление, к сожалению, не занимается специальным изучением потребностей, основное внимание его приковано к потреблению. Сосредоточившись на рыночных потребностях, ученые данного направления практически оставили без внимания вопросы формирования и развития

потребностей, их роли в векторе дальнейшего развития социально-экономической системы.

Становление общества потребления сформировало новую реальность, новое социокультурное поле, как совокупность социально-экономических отношений, в которых ключевую роль играет потребление, опосредованное рынком. Эта ситуация активно конструировалась и изучалась в большей мере социальными науками и маркетингом, а не экономической. С точки зрения постановки цели статьи отметим, что в данной ситуации обнаружилось новое отношение к человеческим ресурсам. Как отмечает З. Бауман: «Способ, которым сегодняшнее общество «формирует» своих членов диктует в первую очередь обязанность играть роль потребителей» [9, с. 116].

Искажение структуры удовлетворяемых потребностей в сторону роста удельного веса витальных потребностей не могло не сказаться на разрушении целостной человеческой личности, разрушении духовной и социальной составляющих человеческого развития. В человеческом развитии начинает доминировать не творец и созидатель, а потребитель.

Человек как био-социо-духовное существо свою целостность и креативность реализует через такую структуру потребностей, которая соответствует равновесному, гармоничному развитию столь различных начал в нем. Человек не сводим ни к одной из своих ипостасей – он не вмещается ни в витальность, ни в духовность, ни в социальность. Его сущность проявляется в противоречиях между ними. Напряжение и разрешение этих противоречий во всем многообразии их проявлений имеет конкретно-исторический контекст, но при этом сохраняется важнейшее условие истинно человеческого существования и развития, чтобы мера цивилизованности его собственного существования, социальной, культурной и экологической среды его жизни не убывала, а возрастала.

Издержки общества потребления, накопившиеся противоречия глобального социально-экономического развития, проблемы бедности и неравенства, перепроизводства и экологических угроз привлекли внимание ученых к методологическим аспектам потребностей и потребления.

В этом плане привлекает внимание фундаментальное исследование А. Пигу «Экономическая теория благосостояния», в которой автор, базируясь на постулатах неоклассической теории, отмечает несовершенство рыночного механизма выявления, ранжирования и удовлетворения потребностей. В результате чего возникает ощутимый ущерб для общественного благосостояния. А. Пигу обращает внимание на тот факт, что рыночная система регуляторов не учитывает внешние эффекты и продуцирует неравенство в распределении общественного продукта. Выводы, к которым он пришел, не случайны, они свидетельствуют об ограниченности методологического подхода любого направления экономической науки к столь фундаментальным категориям как потребности, потребления и др. и необходимости междисциплинарного подхода.

Проблема методологического обновления особенно актуальна при исследовании структуры потребностей. Одной из широко известных

концепций структурной иерархии потребностей является концепция А. Маслоу, согласно которой потребности более высокого уровня, носящие нематериальный характер, возникают лишь после того, как удовлетворены первичные физиологические потребности и потребность в безопасности.

В концепции функциональных потребностей сложная структура материальных и нематериальных потребностей развивается у человека одновременно и по разным направлениям, отражающих ту или иную функцию его бытия. Материальные и духовные потребности формируются в тесной связи и взаимообусловленности, духовные же потребности не развиваются автоматически вслед за материальными. Диалектика материальных потребностей и духовных достаточно сложная – духовные потребности очень часто опережают материальные, а иногда не формируются и при высоком уровне удовлетворения материальных потребностей. Социальные потребности указывают на определенный уровень развития общества, его социализацию. Возникнув, они заняли доминирующее положение во всей системе мотивационных факторов, обуславливающих поведенческую активность человека в рамках общества или отдельной социальной группы. Это состояние социального субъекта (личности, социальной группы, общества), которое отражает необходимость в тех или иных предметах, условиях, действиях, направленных на обеспечение его существования и жизнедеятельности.

Различают минимальный уровень потребностей (преимущественно витальных, удовлетворяемых с помощью материальных благ) и базовый уровень, отражающий результат определенного этапа социально-экономического развития. Содержание и структура базовых потребностей постоянно меняются. В этих изменениях проявляется тенденция опережающего роста нематериальных потребностей. Следует обратить внимание еще на одну тенденцию – индивидуализацию потребностей. Эта тенденция характеризует качественные изменения в развитии потребностей при переходе от индустриального к постиндустриальному обществу.

В настоящее время в качестве одного из важнейших детерминирующих факторов динамических процессов в культуре выступает глобализация, обуславливающая вовлечение в социокультурные процессы субъектов разнообразных культур, носителей потенциалов разных цивилизаций. Глобализация имеет как положительные, так и отрицательные последствия.

Тесная взаимообусловленная зависимость существует между степенью развития системы потребностей и уровнем развития человеческого потенциала. В силу этого важнейшим заданием сферы реализации человеческого потенциала является инициирование перспективных потребностей, задающих импульс качественных изменений в экономике. Потребности выступают одновременно движущей силой технологических изменений. Спрос на продукты новых технологий может регулировать необходимость тех или иных технологий, а так же отвергать их.

Последние исследования в области повышения уровня и качества жизни населения показывают, что возможность удовлетворять базовые потребности, прожить долгую здоровую жизнь, связана не только с внешними факторами и

фактором дохода, но и с уровнем образования, культуры, психологическим состоянием, ценностными установками, т.е. внутренними ресурсами человека, развитием и накоплением его потенциала. Эта задача может быть успешно решена в случае возможности удовлетворения сбалансированных, направленных на цивилизационные ценности развития человека потребностей.

Литература:

1. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. - Издание 2-е. - т. 3. - М., 1955. – 588 с.
2. Философский энциклопедический словарь / Гл.редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М.: Сов. энциклопедия, 1983. – 840 с.
3. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики: Предварительный эскиз / Н.Д. Кондратьев. – М.: Наука, 1991. - 567 с.
4. Фадейчева Г.В. Система общественных потребностей и ее макрорегулирование в условиях глобализации / Г.В. Фадейчева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2004. - 167 с.
5. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р.М. Нуреев. – М.: ИНФРА. – М., 2001. – 240 с.
6. Сорокин П. Социальная и культурная динамика / П. Сорокин. – СПб.: РХГУ, 2000. – 402 с.
7. Sala-i-Martin X. 15 Years of new growth economics: What have we learnt? Discussion paper 102-47. NY: Columbia Univ, 2002.
8. Pomen P. Two strategies for economic development: Using Ideas and Producing Ideas // World Bank Economic Review, Mar. 1993. Proceedings of the World Bank Annual Research Conference, 1992.
9. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / З. Бауман. М.: Весь мир, 2004. - 188 с.

Khaustova V.Ye.

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor

Oliyuk A. D.

Research Worker

Research and Development Centre of Industrial Problems of Development of the National Academy of Sciences of Ukraine

EXPERIENCE AND RESULTS OF INDUSTRIAL RESTRUCTURING IN THE CIS-COUNTRIES AND THE WORLD

Хаустова В.Є.

к.е.н., доцент

Олійник А.Д.

науковий співробітник

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

ДОСВІД ТА РЕЗУЛЬТАТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В КРАЇНАХ СНД ТА СВІТУ

Features of industrial restructuring in the CIS countries and the world have been considered. The algorithm of decision-making at the facility level of government restructuring in Ukraine have been offered.

Keywords: industry, restructuring, CIS countries, algorithm, solutions.

Розглянуто особливості реструктуризації промисловості в країнах СНД та світу. Запропоновано алгоритм прийняття рішень на владному рівні щодо об'єктів реструктуризації у промисловості України.

Ключові слова: промисловість, реструктуризація, країни СНД, алгоритм, рішення.

На початку 90-х рр. ХХ століття в економіці країн пострадянського простору різко загострилися всі раніше існуючі та виникли нові проблеми, які були пов'язані з падінням обсягів виробництва і продуктивності праці, появою збиткових підприємств, високим фізичним зносом засобів виробництва, а також з трансформацією їх соціально-економічного укладу у зв'язку з переходом до ринкових відносин. Все це зумовило необхідність проведення великомасштабного реформування економіки, особливо базових галузей промисловості, шляхом їх реструктуризації.

Реструктуризацію промисловості в країнах СНД, яка була орієнтована на подолання економічного спаду і докорінне підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності національного виробництва, передбачалось здійснювати за кількома напрямками (рис. 1).



Рис. 1. Основні напрями забезпечення реструктуризації промисловості в країнах СНД у 90-х роках ХХ ст.

Аналізуючи всі ці напрями, слід підкреслити, що перехід країн СНД до ринкової економіки викликав радикальні зміни відносин власності, насамперед, в промисловості цих країн у напрямі переходу від державної форми власності до приватної, муніципальної, змішаної та іншим її формам.

Реструктуризація форм власності в країнах СНД була істотно різною за масштабами, інтенсивністю проведення і досягнутими результатами [1]. Наприклад, у Росії в результаті прискорено проведеної приватизації, пік якої прийшовся на 1993-1996 рр., різко зменшилася частка державної власності. Через десять років від початку приватизації, коли вона була майже завершена (2003 р.), частка державної власності (за показником обсягу виробництва продукції) становила лише 7,9% у порівнянні з понад 90% до початку приватизації. У нафтовидобувній і газовій промисловості Росії частка державної власності зменшилася до 0,2 і 0,3%, відповідно, а частка приватної власності зростає до 67,5 і 86,2%. Крім того, у нафтовидобувній промисловості Росії 17,1% власності стало належати спільним іноземним і російським компаніям [2]. Таким чином, продукція цих найбільш високорентабельних

галузей промисловості, які створювали економічну базу країни, перейшла від держави у приватну власність з усіма витікаючими позитивними і негативними наслідками забезпечення подальшого розвитку виробництва та цільового використання одержуваного прибутку від реалізації національних природних багатств.

В Україні та Казахстані роздержавлення власності відбувалось зі своєю специфікою. Так, в промисловості України частка державної власності (за обсягом виробництва продукції) в результаті приватизації знизилася у 2003 р. до 14,5%, а частка колективної власності, яка була створена на основі добровільного об'єднання громадян і юридичних осіб у господарські товариства, різні корпоративні структури та інші форми, досягла 80,9%. В державній власності в промисловості України залишилися в основному великі підприємства, які забезпечували 14,5% промислового виробництва в країні. У загальній кількості промислових підприємств їх частка складала 2,1% [3].

В промисловості Казахстану на частку державної власності через 10 років припадало 1,8%, а приватної - 83,6%. Відмінною рисою роздержавлення в цій країні в 90-і роки є те, що на її території сформувалася велика частка (14,6%) власності інших держав, їх юридичних осіб і громадян [4]. Прикладом є металургійний комбінат «Іспат-Кармет» у Казахстані, який пережив радикальну реструктуризацію. Головним фактором у цьому процесі стала участь потужного спонсора, який взяв підприємство під свій контроль і встановив жорстку фінансову й трудову дисципліну з першого дня здійснення реструктуризації. Цей проект користувався підтримкою на найвищому політичному рівні. Щоб забезпечити успіх в цей період, довелося продемонструвати неабияку гнучкість, оперативно реагувати на мінливу ринкову кон'юнктуру й подолати наслідки російської кризи 1998 року.

Одним з важливих уроків цього проекту стало усвідомлення того, що зовнішній власник може прийняти дійсно важкі рішення, які необхідні для забезпечення виживання й процвітання підприємства. При спільній формі власності керівників підприємства і працівників, типовій для багатьох підприємств у країнах СНД, імовірність успішного проведення реструктуризації виявилась значно нижчою.

У промисловості таких країн СНД як Білорусь, Азербайджан, Вірменія, Узбекистан тощо також відбувалась реструктуризація відносин власності, темпи і пропорції якої регулювала держава. У промисловості Білорусі, наприклад, державна власність у 2003 р. залишалась найбільш високою і становила 37,6% у загальному обсязі промислового виробництва в країні. Високий рівень державної власності зберігався в таких важливих для економіки Білорусі галузях промисловості, як чорна металургія (92,0%), електроенергетика (99,0%), машинобудування і металообробка (54,8%). У приватну власність перейшли переважно підприємства і виробництва паливної (90,6%), легкої (78,8%), лісової і деревообробної (76,6%), харчової промисловості (71,0%) [5].

В країнах СНД реструктуризація відносин власності створила сприятливі передумови й умови для розвитку підприємницької активності та інтеграції

господарюючих суб'єктів в різні корпоративні структури. Так, у 2003 р в промисловості Росії, України, Казахстану та Білорусі – найбільш великих з країн СНД за обсягом промислового виробництва діяло, відповідно, 121; 43,3; 10,3 і 6,9 тисяч підприємств малого бізнесу [3-5].

Результати реструктуризації промисловості країн СНД найбільш предметно можна бачити на прикладі вугільних галузей Росії, Казахстану та України, які забезпечували 99% видобутку вугілля в СНД. Реструктуризація цих галузей була викликана необхідністю їх виведення із техніко-економічної кризи, яка проявлялась у падінні обсягів видобутку вугілля, підвищенні державних дотацій на покриття збитків поточної діяльності, падінні продуктивності праці та ін.

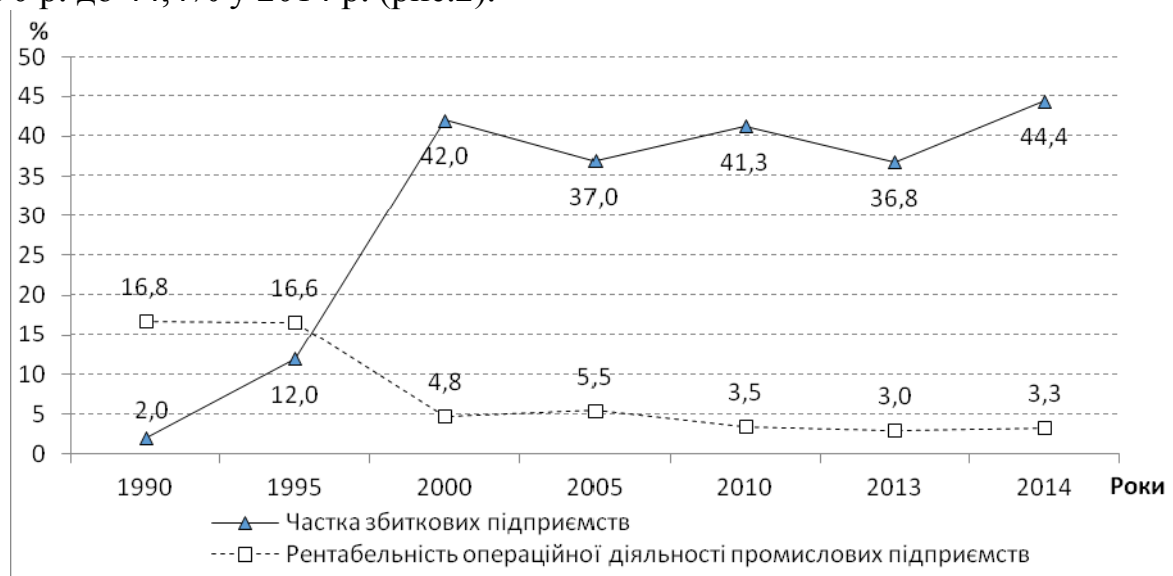
Ліквідація особливо збиткових і підвищення ефективності використання потенціалу перспективних шахт в Росії, Казахстані та Україні дозволила вийти на зростаючу траєкторію видобутку вугілля. Одночасно в Росії і Казахстані здійснювався перехід від підземного способу видобутку вугілля до більш ефективного – відкритого. В Росії, наприклад, за 10 років (1993-2003 рр.) кількість діючих вугільних шахт скоротилась з 231 до 95, а кількість вугільних розрізів (підприємств, які добувають вугілля відкритим способом) зросла з 65 до 121. У Казахстані з 23 шахт залишилось 13, а кількість розрізів зросла з 14 до 24 [1].

Супутнім негативним фактором реструктуризації є дестабілізація соціально-економічного становища на певних промислових територіях. В Україні з метою зниження негативних наслідків промислової реструктуризації вугільної галузі було прийнято Закон України «Про спеціальні економічні зони і спеціальний режим інвестиційної діяльності у Донецькій області». Дія цього Закону була розповсюджена на 19 територій (міст і районів), на яких реалізувались інвестиційні проекти з метою створення нових робочих місць.

Досвід ряду країн з перехідною економікою показує, що процес здійснення політики реструктуризації промисловості часто гальмується або блокується різноманітними політичними факторами. До таких факторів належить вплив лобістських груп, які прагнуть захистити підприємства (найчастіше збиткові), використовуючи для цього найрізноманітніші аргументи й тактику: від попередження про значне зростання безробіття до практично незмінно демагогічного аргументу, що стосується «національної необхідності та безпеки». Уряди найчастіше приймали такі аргументи і надавали підтримку проблемним галузям і виробництвам, не усвідомлюючи, який збиток нанесе економіці відстрочка реструктуризації у довгостроковій перспективі. В Україні до таких галузей промисловості належать авіабудування, машинобудування для агропромислового комплексу, від якого залежить продовольча безпека країни, суднобудування та інші.

Сьогодні можна констатувати, що в Україні процес реструктуризації промисловості в напрямі модернізації промислового виробництва та ліквідації збиткових підприємств майже не здійснювався. Станом на 01.01.2015 р. катастрофічними є показники кількості збиткових підприємств у промисловості країни та рентабельності їх операційної діяльності. Рентабельність операційної

діяльності промислових підприємств України суттєво зменшилась: з 16,8% у 1990 р. до 3,3% у 2014 р., а частка збиткових підприємств збільшилась з 2% у 1990 р. до 44,4% у 2014 р. (рис.2).



Примітка: рентабельність операційної діяльності за січень-вересень 2014 р.

Рис. 2. Частка збиткових підприємств та рентабельність операційної діяльності у промисловості країні в 1990-2014 рр. [6-9]

У добувній промисловості і розробленні кар'єрів збитковими є майже 50% підприємств. У переробній промисловості таких підприємств близько 60%.

Для успішної реструктуризації потрібен гнучкий комбінований підхід, який передбачає заходи щодо заохочення адаптації існуючих підприємств, якщо вони можуть бути перетворені в економічно життєздатні, тобто рентабельні економічні одиниці, а також щодо створення сприятливих умов для нових підприємств або навіть абсолютно нових секторів в країні.

Багато держав використовують сьогодні ефективні методи і механізми реструктуризації з метою розвитку своєї промисловості та її «інтернаціоналізації». Прикладом є італійська економічна модель «промислових округів», у відповідності з якою середні й малі фірми групуються навколо великої провідної компанії, яка працює у напрямі формування замовлень і забезпечує вихід продукції на зовнішні ринки.

У Фінляндії й Канаді велика увага приділяється забезпеченню ефективної взаємодії великого, середнього й малого бізнесу. Південна Корея й Туреччина зробили ставку на створення організованих промислових зон, які орієнтовані на об'єднання малих підприємств у потужні промислові комплекси (без обмеження юридичної й економічної самостійності малих підприємств). В Індії активно йде процес залучення у промисловість іноземних ТНК. Там створені своєрідні «центри тяжіння» для національних підприємств малого бізнесу, які працюють із ТНК за субпідрядною системою. Одночасно як захист від поглинання ТНК ринків збуту було використано міжрегіональне кооперування малого бізнесу [10, 11]. Розглянуті приклади свідчать про те, що різні країни світу уміло використовували плюси проведення кардинальної реструктуризації промисловості.

З прикладів реструктуризації промисловості в країнах світу можна винести загальні уроки. Вони стосуються потенційно сприятливої ролі зовнішнього власника або спонсора, а також важливості розробки відповідного пакета заходів соціальної допомоги. Це особливо важливо в тих випадках, коли реструктуризація призводить до масштабного скорочення робочих місць.

Соціальні втрати при реструктуризації є досить високими для тих, хто звільняється з роботи. Тому важливо своєчасно визначити шляхи зниження цих витрат і створити систему соціального страхування, яка забезпечуватиме людям принаймні прожитковий мінімум. Причому матеріальна підтримка повинна доповнюватися рядом заходів у рамках активної політики на ринку праці. Така політика передбачає, як правило, адресні заходи щодо професійної перепідготовки осіб, що втратили роботу при реструктуризації підприємств. Показники ефективності такої політики в багатьох країнах є досить неоднорідними, але досвід вказує на те, що такі схеми дали позитивні результати в Польщі й Угорщині, де було знайдено гідну довгострокову роботу для всіх вивільнених працівників.

Отже, активна політика реструктуризації може бути ефективною лише в тому випадку, якщо вона грамотно спланована й підкріплюється стратегіями з підтримки розвитку бізнесу на державному та регіональному рівнях. Такі стратегії також важливі з політичної точки зору. Працівники, що потрапили в скрутний стан у результаті реструктуризації, переконуються в прагненні й бажанні держави допомогти їм.

Це дуже важливо для України, де одна з найбільш складних задач реструктуризації промисловості завжди полягала в тому, яким чином поєднувати її із зусиллями по скороченню масштабів бідності в країні. Здійснювати великомасштабні програми соціальних виплат звільненим працівникам, як правило, нереально, оскільки вони лягають непосильним тягарем на бюджет країни і, крім того, вони не стимулюють людей до подальшої участі в реальній економіці. Що стосується цілей реструктуризації, то вони повинні полягати в створенні життєздатних суб'єктів економіки й не передбачати збереження старих неперспективних підприємств через небажання викликати негативні політичні й соціальні наслідки примусовим закриттям нерентабельних виробництв.

Уряд навряд чи зможе знайти оптимальний шлях до реструктуризації кожного промислового підприємства. Можливість вирішувати цю задачу повинна надаватися самим компаніям, але вони повинні мати уяву щодо сутності здійснюваного процесу. Нами пропонується алгоритм прийняття рішення щодо реструктуризації об'єктів промисловості з врахуванням стану кожного з них, який укрупнено представлений на рис.3.

Вищенаведені елементи, на базі яких рекомендується здійснювати реструктуризацію промисловості, слід розглядати як єдине ціле, комплексну системну модель. Для розробки дієвої політики підтримки ефективної реструктуризації необхідно спочатку абстрагуватися від технічних деталей цього процесу з метою побачити, яким чином реструктуризація вписується в більш широкий контекст економічного розвитку країни.

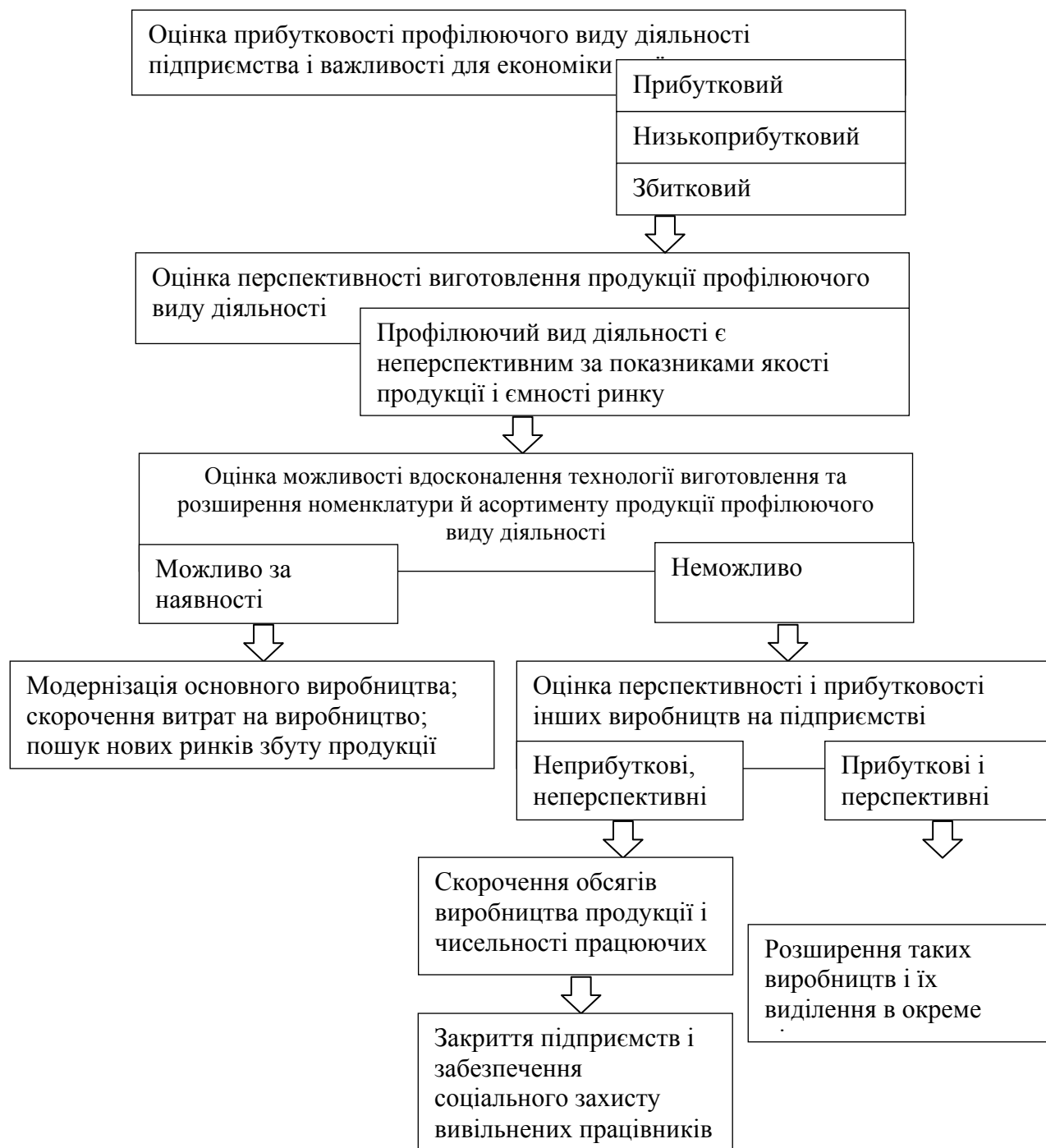


Рис. 3. Алгоритм прийняття рішення щодо реструктуризації промислових підприємств

Ставши на таку позицію, можна виокремити оптимальну схему ефективної реструктуризації кожної галузі і виробництва у промисловості.

Висновки. Кінцева мета реструктуризації промисловості полягає в стимулюванні ефективної роботи підприємств у всіх секторах економіки, оскільки це єдиний шлях як до забезпечення економічного зростання країни, так і підвищення доходів населення у майбутньому. Накопичений у світі досвід і маса емпіричних даних свідчать про те, що забезпеченню зростання економіки сприяє проведення відкритої, ліберальної економічної політики, яка гарантує

захист прав власності й підтримує конкуренцію на внутрішньому ринку, і в той же час заохочує вільну міжнародну торгівлю.

Для успішної реструктуризації потрібні інвестиції та ретельно продумана державна політика, яка повинна сприяти проведенню реструктуризації як через створення ефективної системи стимулів, так і через зміцнення інституціональної бази реструктуризації. Необхідно також вжити заходів до того, щоб зробити загальні інвестиційні умови в Україні більш привабливими й менш ризикованими для іноземних інвесторів.

Закриття підприємств при реструктуризації може викликати тяжкі наслідки для багатьох громад, і держава зобов'язана прийняти заходи щодо зменшення такого збитку. Однак це не означає, що найбільш ефективний шлях – це повна відмова від ліквідації підприємств. Необхідно знаходити економічний баланс між прийнятими в політичному й соціальному планах масштабами ліквідації підприємств і завданням нарощування зусиль з реструктуризації з метою підйому економіки країни.

Література:

1. Пяткин А.М., Рожков А.А. Реструктуризация промышленности в странах СНГ: результаты и проблемы / Труды ИСА РАН. – 2006. – Т.22. – с.40-59.
2. Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. – М.: Росстат. – 2004. - 725 с.
3. Статистичний щорічник України за 2003 рік. К.: Державний комітет статистики України. – 2004. – 632 с.
4. Казахстан и Россия в цифрах. Статистический сборник / Агентство Республики Казахстан по статистике; Госкомстат РФ. – Алматы. – 2003. – 288 с.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2004: Стат. сб. / Минстат Республики Беларусь. – Минск. – 2004. – 611 с.
6. Статистичний щорічник України за 1997 р.: під ред. О.Г. Осауленка. – К.: Українська енциклопедія. – 1999. – 624 с.
7. Статистичний щорічник України за 2013 р. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України. – 2014. – 534 с.
8. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств України. Оперативні дані / Державна служба статистики України. Офіційний сайт. - <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2015/04/86.zip>
9. Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за січень-вересень 2014 року / Державна служба статистики України. Офіційний сайт. - http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/fin/rodp/rodp_ed/rodp_ed_u/rodp_ed_0314_u.htm
10. Цветков В.А. Финансово-промышленные группы в современном мире / Промышленная политика в РФ. – 2002. - №6. – С.36-37.
11. Широкова Г.В. Управление изменениями в российских компаниях. – М.: Высшая школа менеджмента. – 2009. – 480 с.

2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Koprivlenski V.,

PhD, Associate Professor

Dirimanova V.,

PhD, Associate Professor

Agapieva V.

Assistant Professor

Agricultural University (Plovdiv, Bulgaria)

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF ENTREPRENEURIAL MODEL FOR ESTABLISHMENT OF RASPBERRY PLANTATION

The interest in growing raspberries in Bulgaria rose after the introduction of the Rural Development Programme 2007-2013. The culture requires considerable labor resources. Therefore, in Bulgaria raspberry production is attractive to invest. The aim of this study is to analyze and evaluate the business model to establish raspberry plantation. There have established investment and operating costs of the establishment and cultivation of the plantation, as well as the limits of effectiveness of raspberry production to the entry of the plantation in the period of maximum productivity. Our studies show that the project is economically viable and effective: Net present value is positive and amounts to 536 679 BGN; Internal rate of return is 25,34%; Payback period is 2,5 years; Benefit-cost ratio is 2,85 and Profitability index is 1,34%.

Key words: *Internal rate of return, Net present value, Payback period, raspberry.*

Introduction. Raspberries are perennial plants, which in recent years have created significant interest among farmers. For the period 20012-2013 the production of raspberries marked growth of 13.2%, [1, pp. 34-35]. This culture is attractive to farmers because there are opportunities for future funding under the Rural Development Programme (RDP). The establishment of new raspberry plantation is also a priority for young agricultural entrepreneurs. We can say that one of their primary tasks is the preparation of investment business projects alone or with the help of consulting organizations [6, pp. 92-97]. The aim of our study is to provide entrepreneurial model for creation and growing raspberry plantation, and to analyze and evaluate its economic suitability. In this regard, there have been formed technological and economic estimates, and comprehensive production program for its operation and economic development. The investment model is a long-term program for the organization of production resources for the establishment and cultivation of 36,8 ha of raspberry plantation in the village of Hrabrino, Municipality of Rodopi. The model includes the conditions under which the farm operates, timing and stages of its development and socio-economic impact of the implementation of that type of investment. The establishment of new raspberry plantation includes two different varieties: Heritage - 13,6 ha and Willamete - 23,2 ha. There have been financial estimates for the size of the investment and operating costs to the cultivation of these two varieties and are calculated expected revenues.

Materials and methods

This study used official statistics of agrarian reports of the Ministry of Agriculture and Food (MAF) and own studies of the collective. It is gathered and processed information about necessary cost of establishment of a new raspberry plantation for two and a half years. Thresholds of economic efficiency of raspberry production are established by the indicators value of total output and net income per unit area; cost

of production and profitability of production. The indicators used for economic suitability of the project are: discounted cash flow, net present value, internal rate of return, payback period and benefit-cost ratio.

Results and discussion

The amount of arable land for the suggested project amounted to 36,8 ha of land rented. Production program for the establishment of new raspberry plantation takes place in five stages (Table 1).

Table 1

Stages of the project

Activity	Started date	Ended date	Costs/BGN
Creation of the raspberry plantation	01.07.2015	31.10.2015	624 000
Building the supporting structure	01.07.2015	31.10.2015	265 000
Building the drip irrigation system	15.08.2015	31.10.2015	186 000
Production for the first year to fruitfulness	01.11.2015	30.06.2017	173 000
Underprovided, interest, commission	01.07.2015	30.06.2017	178 000
Production for the second year to fruitfulness	01.11.2015	30.06.2017	173 000
Total for the whole investment project			1 599 000

Source: Own research

The total value of establishing the raspberry plantation amounted to 1 599 000 BGN, which are divided into two and a half years from 01.07.2015 to 30.06.2017. These funds represent the investment costs of the project (Table 2).

Table 2

Investment costs to fruitfulness

	Type of activities	Total BGN/ha	Total for 36,8 ha
	First year		
1.	Creation a raspberry plantation	1 695,63	623 993
2	Costs for the first year of the period to fruitfulness	735,59	270 697
3	Supporting structure	506,11	186 248
4.	Additional costs	566,12	208 331
5.	Costs for the drip irrigation system	506,11	186 248
	Second year		
6.	Costs for the second year of the period to fruitfulness	242,35	89 184
7.	Additional costs	227,24	83 623
	Total funds	4 343,78	1 598 511

Source: Own research

The investment costs are allocated in 90% for the first and 10% in the second year. The reason for this correlation is that the first year cost elements include activities for creating, supporting structure and drip irrigation, while in the second year, funds are allocated only for cultivation. Costs incurred for the establishment and cultivation of raspberry plantations in a period of two years of the initial investment. According to the preliminary financial estimates operating costs for growing fruiting raspberry of 1 ha is 790 BGN (Table 3).

Table 3

Operating costs, BGN/36,8 ha in the period of fruitfulness

Operating costs of second year of the period of fruitfulness		BGN
I.	Total material costs	229 809
a.	Material costs	29 985
b.	Costs for mechanization services	40 848
c.	Labor costs	158 976
II.	Additional costs	158 976

Source: Own research

The amount of labor costs as a result of the fact that raspberry is labor-intensive crop and the number of temporary workers in the period of fruiting is significant. The labor organization is one of the most important activities of every single agriculture entity [2, pp. 179-184]. Operating costs depend on the volume of production and the fact that the manager can manage them or not [4, pp. 63-72]. They are divided into fixed and variable (Table 4).

Table 4

Cost allocation of fixed and variable costs

Type of costs	Cost, BGN/ha	Structure, %
I. Total fixed costs	164,88	20,89
II. Total variable costs	624,48	79,11
Total production costs	789,36	100,00

Source: Own research

It is clear, that variable costs are higher than fixed – 79% to 21%. This is conditioned by the fact that variable costs vary continuously upward and incorporate more cost components. According to us, starting prerequisite for the calculation of average earnings yields and agreed purchase prices of raspberry production. Projected revenues by year totaled 4 436 400 BGN and determine the level of purchase prices and average yields. We should note that revenues are beginning to be realized after the second year of the project, due to the specificity of the growing culture [3, pp. 64-182]. Economic indicators for determining efficiency of raspberry during the fruiting are shown in Table 5.

Table 5

Economic indicators for determination of the efficiency of culture raspberry

No	Indicators	Measures	Costs
1	Total production costs	BGN/ha	783,36
2	Total fixed costs	BGN/ha	164,88
3	Total variable costs	BGN/ha	624,48
4	Average yield	Kg/ha	850,00
5	Price of realization	BGN/kg	2,85
6	Variable costs per kg	BGN/kg	0,73
7	Value of total output	BGN/ha	2422,50
8	Net Income per ha	BGN/ha	1633,14
9	Prime costs of production	BGN/kg	0,93
10	Rate of profitability	%	206,89

Source: Own research

The data in Table 5 show that the cost of production value of variable costs significantly exceed that of fixed costs. On the one hand, the reason for this is the high labor intensity of production and the considerable cost of living labor, and on the

other its low capitalization. The value of net income per ha is higher than the total of the production costs. Profitability of production is high and provides reinvestments for its expansion. The indicators of economic suitability of the project are summarized in Table 6.

Table 6

Indicators of economic suitability of the project

Evaluation indicators	Years	
	2015-2016	2017
Initial investment, BGN	1 598 511	
Net cash flow, BGN		575 660
Discount rate, %		0,88
Discount cash flow, BGN		509 433
Net present value, BGN	536 679	
Internal rate of return, %	25,34	
Payback period, years	2,5	
Benefit-cost ratio		2,85
Profitability index	1,34	

Source: Own research

These measures are analyzing tools for economic performance in agriculture [5, pp. 41-47]. They show that net present value is with initial investments of 536 679 BGN; internal rate of return is 25,34% for payback period of 2,5 years and benefit-cost ratio is with coefficient of 2,85.

Conclusions

Based on the analysis and evaluation of the business model of raspberry plantation, we can conclude the following important points: first, the realization of the investment project for establishing of the new raspberry plantations for the amount of 36,8 ha is expected to be economically viable; second, the project creates many new jobs, which is a positive social event for the region, which implemented the entrepreneurial model; third, all ratios between revenues and expenses during the planning period of the model are greater than one, which is another testament to the financial attractiveness of the project; fourth, the index of profitability concerning investment and discounted cash flows is 1.34, which means that every one BGN invested in the farm will earn 0,34 BGN. The indicators of economic efficiency of the production of raspberries provide normal expanded reproduction and opportunities for reinvestment.

References:

1. Agrarian Report, Ministri of Agriculture and Food (MAF), 2014, pp.36-37.
2. Bogoev G., Loulcheva D., Bencheva, N. and V. Koprivlenski, Organization and management of agricultural production, Plovdiv, 2014, pp.179-184.
3. Koprivlenski V., Investment business projects, Academic Publishing at AU, Plovdiv, 2013, pp. 64-182.
4. Koprivlenski V. and V. Dirimanova, Agricultural Management, Academic Publishing at AU, Plovdiv, 2010, pp. 63-72.
5. Koprivlenski V., H. Krinkov, Methodical approaches to formation and update the value of plantations, Economics and Management of agriculture, Issue. 2, 2002, pp. 41-47.
6. Rural Development Programme of Bulgaria 2007-2013 (RDP), pp. 92-97.

Bencheva N.A.,
Professor, Ph.D.
Vice Rector, Head of Department "Management and Marketing"
Tepavicharova M.I.,
Associate Professor, Ph.D.
Lecturer in Department "Management and Marketing"
Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria

SPECIFIC FEATURES OF THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE VARIOUS FORMS OF ORGANIZATION IN THE FARMS OF THE AGRICULTURAL SECTOR

Clarifying the differences in the management of the human resources in the various forms of organization, presents opportunities for change and development of the farms in the agricultural sector. The characteristics and conditions under which the production activities are carried out in them differentiate them significantly from the holdings in other industries. It also affects directly the human resources management. The purpose of this article is to reveal the specific peculiarities of the human resources management in the various forms of organization in the farms of the agricultural sector.

Keywords: *organization, human resources management, agricultural sector, Bulgaria*

Introduction

The particular features and the conditions under which the production activities in the agricultural farms are carried out them significantly from the holdings in other industries. This directly affects the human resources management. The implementation of the main activities in them is influenced by the ***following characteristics of the agricultural production:***

- ***The main means*** for production in the agricultural farms is the ***land***. The productivity of the different crops depends largely on its qualitative characteristics. The workers in the farms in the agricultural sector should have a certain amount of knowledge about its characteristics and properties to be able to carry out well their job obligations.
- ***The main subject*** of the activities in agriculture are ***living organisms - plants and animals***. They are the leading element of the work technology in the farms. Their reproduction and development depend on the climatic and biological laws. The employees in the agricultural farms should have a sufficient amount of knowledge and experience to be able to objectively assess their condition. The accurate estimation ensures adequate impact on them and the achievement of high production results.
- ***Non-coincidence of the working and production periods***. This implies ***seasonality*** in the crop farms. Knowledge of this feature requires a search for opportunities to smooth out periods of varying intensity. Various options to optimize the work in the holdings may be researched through application of flexible forms of organization.
- ***Complete dependence on the influence of the climatic conditions***. This requires excellent professional training of the management personnel to respond adequately to the climate changes and to derive maximum benefit from the volatility of the weather.

The strong dependence on these features, as well as the slow process of

modernization and restructuring of the farms in the country, are a prerequisite for practically diverse forms of organization of production to coexist in agriculture. Subsequently, specific features of the management of the human resources in them are observed.

The purpose of this article is to reveal the specific peculiarities of the human resources management in the various forms of organization in the farms of the agricultural sector.

Features of human resources management in the agricultural sector at the Physical-Person form of organization

Especially widespread is the Physical-Person form of organization prevalent in the so-called *Holdings of Physical Proprietors*. This is a specific organizational structure which combines the characteristics of the family business and the peculiarities of the agricultural production. Their share by 2014 is 96% of all registered farms in the agricultural sector in Bulgaria[1]. The main characteristics of the human resources management in these farms are[5]:

- The ownership of the business is combined with management of the human resources who are related in kinship or marriage.
- The family members provide economic, cultural and social capital for the activity and participate in it intellectually, emotionally or immediately through labour.
- The style of management of each successive owner is an expression of the family philosophy of the development of the farm. It is transmitted from generation to generation to chosen heirs.
- The whole family or part of them live on the territory of the farm /or close to it/ and is surrounded by a local circle of relatives, friends and other groups which form a specific social and cultural environment.

The privilege to count with the support of his/her family members' views on their business development is accompanied with increased responsibility for the owner of these Physical-Person farms. This requires a thorough assessment of the expected results for riskier decisions, the delay of some of them or the adoption of options with lower efficiency and risk.

The motivation and emotional orientation of the owner of such Physical-Person holding is aimed at creating, building and maximizing the performance of the activities. He/she strives to create and maintain their own image above all, and subsequently, to enhance the image of the farm. His/her goal is aimed at maximizing the results of the activity, because depending on their volume, he/she realized his/her income[4]. In this sense, his/her motivation is logically aimed at longer term and the increase of the stability of the holding. Achieving this goal is temporarily paid-off by personal "sacrifices" and postponement of the satisfaction of his/her current daily needs.

The owners of a Physical-Person holding are personally tied to the staff. They have daily contacts with each other and often react emotionally to the problems and conflicts. On the basis of the rights and responsibilities which provides the status of the owner, they tend to centralize their authority. As a result, the applied management

style is relatively close to the authoritarian.

In this type of farms the formal organizational structure hardly exists. This explains the difficulties in the implementation of the main activities of the human resources management.

Features of the human resources management in the agricultural sector in the collective forms of organization

Following the country's accession to the European Union, a trend towards concentration of land and farm consolidation of the agricultural sector is present, thus causing changes in the structure of the workforce. A decrease of family labor is evident, balanced by non-related workforce, due to the increased number of farms of *Sole-Proprietors /SP/ and capital companies* [2]. The work organization and labor relations in them differ substantially from those in the farms of physical persons. The essential characteristics of the human resources management in these are:

- The main share of workers in these farms is non-family workforce which requires professional management approach.

- The implementation of the main activities of the human resources management is assigned to managers with the necessary knowledge and training.

- Hiring of the necessary human resources to carry out production in SP and capital companies is carried out after pre-selection and selection of candidates.

- The employees on certain positions in these holdings have education and training which can ensure adequate implementation of their work tasks and the increase in the production and economic performance.

- The motivation of the human resources in the farms for the deployment of their work potential and skills is activated through remuneration adequate to their efforts.

The management of the SP farms and the capital companies is conducted at professional level. Professional managers are hired, accounting with knowledge, skills and professional training in various functional areas. Their attitude to the way of management is substantially different from that of the owner of a physical-person farm.

The position of the professional farm managers is much more precarious, necessitating the need to constantly prove their own importance. They focus their labor power primarily for strengthening and growth of the farm. Therefore, they are particularly effective in times of crisis, when applying moderate risk increases the likelihood of survival.

The professional managers are more connected with their career than with the farm they manage. This is one of the reasons for the greater care when making risky decisions. They act according to the rules in accordance with professional and company standards.

In their professional activity, the managers prefer to delegate their powers which practically does not diminish their authority. Their unanimous attention to the staff, which does not take in account family ties and personal preference between employees, enables them to manage fairly and rationally, applying their knowledge and experience in this area.

The utility function of the professional managers in the agricultural sector is logically linked to the profit of the business and to its distribution and use to meet their personal goals. Therefore, their attention is directed primarily at these current economic and financial indicators which lead to an increase in the labor salary and bonuses. Therefore, the realization of higher personal income in this case is dependent on the reaching of specific targets of the farm as a whole.

After the completion of the land reform in Bulgaria, new conditions for the functioning of a specific organizational structure called *cooperative farms* were created. The nature and characteristics of the contemporary Bulgarian agricultural cooperatives are based on the common understanding for the cooperative as a private organizational business structure. It is regarded as an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social and cultural needs through a jointly controlled holding [6].

The specificities of the cooperative organizational forms define the characteristics of the human resources management in them, and namely:

- The agricultural production cooperatives are characterized by an excessively large number of members, some of whom do not participate with their labour in the cooperative and in most cases do not live in the same area.
- The cooperatives often play the role of the employer, tenant and even the center for natural exchange. In these farms the same persons are not only owners, but landlords and hired workers. This largely prevents the growth of the production and economic performance.
- There is low efficiency of the human resources management which fails to establish the necessary relationships among various production factors and leads to decrease in the economic performance.
- The annual changes in the amount of arable land lead to fluctuations in the number of members working on the farms. This hampers the overall organization of the activities in the farm.
- The qualification of the management is inadequate, and there is often a shortage of specialists in the field of technology and economics. These shortcomings in the management of the human resources are difficult to overcome because of the lack of managers engaged in activities of selection, recruitment and staff development.

The revealed characteristics of the cooperative forms of organization highlight a number of weaknesses in the management of the human resources. The lack of control and self-control on behalf of the cooperative members, the lack of a system of incentive-based remuneration, the low competence of the managers, etc., are only part of the problematic areas in the management of these agricultural farms.

Comparative characteristics of the human resources management at the sole-proprietor and collective forms of organization

By comparing the specific features of the individual forms, the following differences are observed:

- *The use of the human resources* - The main workforce in the private farms are the family members, so there is no clear separation between the management

and labour staff. Hiring non-family labor in most cases is temporary. In contrast, the farms with a collective form of organization function primarily with hired labor and the division between management and labour personnel is legally regulated.

- *Development of strategies for management of the human resources* – The strategies in private farms are poorly specified and intuitively set. In the farms with a collective form of organization - ET and capital companies - it is developed by using a variety of methodological tools and is based on forecasts and other information.
- *The way of applying the management functions* – in the farms with a collective form of organization, the management functions are carried out with varying degrees of cooperation and division of management, as well as with clearly defined links between linear and functional managers. In the farms with sole-proprietor form of organization, the management functions are normally carried out by the head of the family, who combines them with executive such.
- *Organization of the human resources* - The organization of the human resources in the holdings of physical persons most often occurs spontaneously, reflecting the traditional family hierarchy. In the farms with a collective form the organization of the human resources is regulated by the owners and/ or managers.
- *Leadership style* – the style of leadership in the sole-proprietor farms depends on the personal qualities, the temperament and competence of the owner. In contrast, at the holdings of collective form of organization, the style of leadership is unemotional and depends mainly on the professional training of the managers.
- *The nature of the control on the human resources* – The formalized control function is missing at the physical-person type of farms. The control is expressed more like self-control and monitoring the work of the younger members of the family. While at the farms with a collective form of organization, the control function is one of the main functions of the human resources management.

Conclusion

Clarifying the differences in the management of the human resources at the sole-proprietor and collective forms of organization reveals the opportunities for change and development of the farms in the agricultural sector. It is evident from the comparative characteristic, that the main differences in the management of the sole-proprietor and collective types of farms determine the nature of the human resources management in them. The new economic reality requires the continuous improvement and development of all forms of organization in the farms in the agricultural sector. In this sense, the collective form of organization provides better prospects for improving the management of the human resources.

References:

1. Agrarian Report, MAF, 2014
2. Agrostatics, MAF, Agricultural Census `2010 №170, May - 2011 r.

3. Bencheva, N., Fundamentals of economic management, Publishing House of Academic Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria, 2009 - 190 p.
4. Daily, C.M., M.J. Dollinger, Alternative Methodologies for identifying Family- Versus Nonfamily- Managed Businesses, Journal of Small Business Management, April 1993, p.79-89.
5. Doychinova, Y., Farming Styles in the Family Business, Stopanstvo publishing, Sofia. Bulgaria, 2010
6. Kanchev, Iv., Doychinova, Y., The Agricultural Production Cooperative in the Conditions of Interaction with the Cooperative System in Bulgaria, from Unity of Action of the National Cooperative Unions symposium, Sofia, Bulgaria, 2005, p. 58 - 68.

Nedeva K.S.

Doctor of Economical Sciences, Assoc. Professor
Regional Development Department
Agrarian University (Plovdiv, Bulgaria)

Stankov K.I.

Doctor of Economical Sciences, Assistant Professor
Management Department
Trakian University (Stara Zagora, Bulgaria)

Nanev N.T.

Doctor of Economical Sciences, Assoc. Professor
Regional Development Department
Agrarian University (Plovdiv, Bulgaria)

METHODOLOGICAL QUESTIONS FOR DETERMINING COSTS OF PRODUCTION TO COW'S MILK

The aim of the study is to present the methodology for determining costs of production of cow's milk. Notions that are used for determination the costs are specific and non-specific costs, depreciation, etc. In the article are presents relationships as share of livestock units (LU) of dairy cows in LList of herbivores, share of livestock units for dairy animals to LU for all animal units and Share of total production of milk and milk subsidies in the total production of livestock plus the associated subsidies.

Keywords: *costs of production, dairy cow, animals unit, grants*

Системата за земеделска счетоводна информация (СЗСИ) на Европейския съюз (ЕС) съдържа данни за производството, разходите, доходите и субсидиите на земеделското стопанство (ферма). По отношение на разходите, тя предоставя информация само за земеделското стопанство като цяло и приносят на всяка ферма в приходите от селското стопанство в този контекст не може да се определи пряко. Разработени са няколко модела за определяне на разходите и маржовете¹⁹ за различни селскостопански култури и продукти: полски култури, трайни насаждения, мляко, говеждо месо и др., където производствените разходи по продукти трябва да бъдат определени самостоятелно. Това определя целта на изследването - представяне на методика за определяне на разходите за производство на краве мляко²⁰.

¹⁹ Тук под общото наименование „маржове“ се включват данни за различните видове печалби и „стандартни разлики“ на стопанството от гл. точка на елементите, които ги формират. В текста е направена разлика за отделните видове „маржове“.

²⁰ Определянето на условните неплатени разходи на семейството (позиция 18 и 19 от блок – схемата на Приложение 1) е предмет на отделна разработка и не е предмет на настоящото изследване.

В настоящата разработка се използват определени понятия за определяне на разходите като: оперативни разходи /специфични разходи и неспецифични/, разходи за амортизация, разходи за външни фактори: заплати, наеми и лихви, условни разходи за използване на семейни фактори. (Приложение 1)

Методиката за определянето на разходите за производство на краве мляко се базира на съотношението на разходите за производство на мляко в земеделското стопанство.

За тази цел се използват различни съотношения:

- Дял на животинските единици (ЖЕ) на млечните крави²¹ в стопанството в животинските единици на тревопасните животни (ЖЕмк/ЖЕт). Това отношение се използва за определяне на разходите за изхранване на различните тревопасни животни (в конкретния случай на млечните крави в стопанството);

- Дял на животинските единици (ЖЕ) за млечни животни (ЖЕмк) към ЖЕ за всички единици животни (ЖЕж). Този показател е използван за разпределение на специфичните разходи за другите селскостопански животни;

- Дял на общата продукция от мляко и субсидии за мляко в общата продукция²² от животновъдството плюс свързаните субсидии - на площ и на стопанство (Пкм/Пж) е използван за разпределение на неспецифичните и на постоянните разходи.

Субсидиите са взети предвид, за да се даде възможност резултатите да са сравними във времето, тъй като от 2004 г. до този момент частта за подпомагане на млякото (субсидии за качествено мляко), която преди е била включена в цената, сега се предоставя под формата на директно плащане. Нещо повече, това дава възможност да се различават и по-добре да се отчита съвместното съществуване на производство на говеждо месо в стопанства, където се оценяват разходите за производство на мляко

Тъй като таксите за мляко, са пряко свързани само с производството на мляко, тези разходи са разпределени изцяло като разходи за производство на мляко.

Трябва да бъдат взети предвид и някои особености, които биха довели до отклонения при изчисляването и сравняването на разходите между държавите-членки на ЕС: не отчитане стойността на фуража в СЗСИ, главно поради трудностите при оценяване на продукцията и стойността на фураж в някои държави-членки (обикновено от северната част на ЕС); в страни, в които производството на фураж е по-скъпо, се изчислява стойността на фуража; фуражът е ресурс за животновъдното производство, т.е. разход за животновъдството, но ако се регистрира като краен продукт от земеделските култури, това не би оказало влияние върху дохода на стопанството.

Като се вземат предвид разликите в отчетността, за отчитане на стойността на фуража, използван в земеделското стопанство е необходимо:

²¹ Животински единици на млечни крави (ЖЕмк) се определя от млечните крави и от всички юници за разплод плюс младите женски животни. Този дял е равен на дела на млечните крави в общия брой на кравите (млечни крави, бракувани млечни крави и други крави).

²² Резултат след приспадане на разходите фуражни култури в стопанството.

- Стойността на използваните в стопанството нефуражни култури (ечемик, ръж и др.), да се отчете като отделна позиция „култури, използвани за фураж“, като се изключи от стойността на всички култури в стопанството, използвани като фуражни (фуражни кореноплоди, други фуражни култури - силаж от зърнени култури, временни тревни площи, ливади и пасища);

- Стойността на фуражните култури, произведени в земеделското стопанство се да се изчисли въз основа на специфичните разходи за културите (семена, торове, растителна защита). Специфичните разходи за фураж са определени на база на съотношението (площ на фуражните култури към общата площ). Съществуват някои фуражни култури, които не ползват всички разходи (например няма растителна защита за временни тревни площи) и затова площите, които са взети предвид при съотношението, варират в зависимост от разходите. (табл.1)

Таблица 1

Определяне на «Специфичните разходи за фураж»

Видове разходи	База за разпределение²³
Семена за зърнен и тревен фураж	Процентен дял от площта, заета с фуражни култури, други фуражни култури и временни тревни площи от общата използвана земеделска площ (след изключване на пустеещите земи, площите под наем от други ползватели и ливади и пасища)
Торове	Процентен дял от площта, заета с фуражни култури, други фуражни култури и временни тревни площи и ливади от общата използвана земеделска площ (след изключване на пустеещите земи, площите под наем от други ползватели и пасища)
Препарати за растителна защита	Процентен дял от площта, заета от фуражни култури и други фуражни култури от общата ИЗП - след изключване на пустеещи земи, временни тревни площи, земи под наем от други ползватели, ливади и пасища.

- Стойността на собствения фураж се приспада от общата продукция (знаменател при разпределението е отношението Пкм/Пж), за да се получи сравнимо съотношението между държавите-членки, за тези, които го включват в разходите и тези, които не го правят.

Разходите за подновяване (възпроизводство) на млечното стадо са въведени след 2008 г. Те са включени косвено чрез отношението Пкм/Пж, защото общата продукция на стопанството включва и продукция от месо, която се изчислява чрез приспадане на разходите за възпроизводство на стадото. С този нов подход, се прави опит за преки изчисления на дела на разходите, свързани с млекопроизводството, т.е. да се извършат преки изчисления на разходите за възпроизводство /покупки на млади женски говеда, които се използват за производство на мляко²⁴/. Тази стойност се изчислява като се умножат разходите за закупуване на женски животни от 12 до 24 месеца

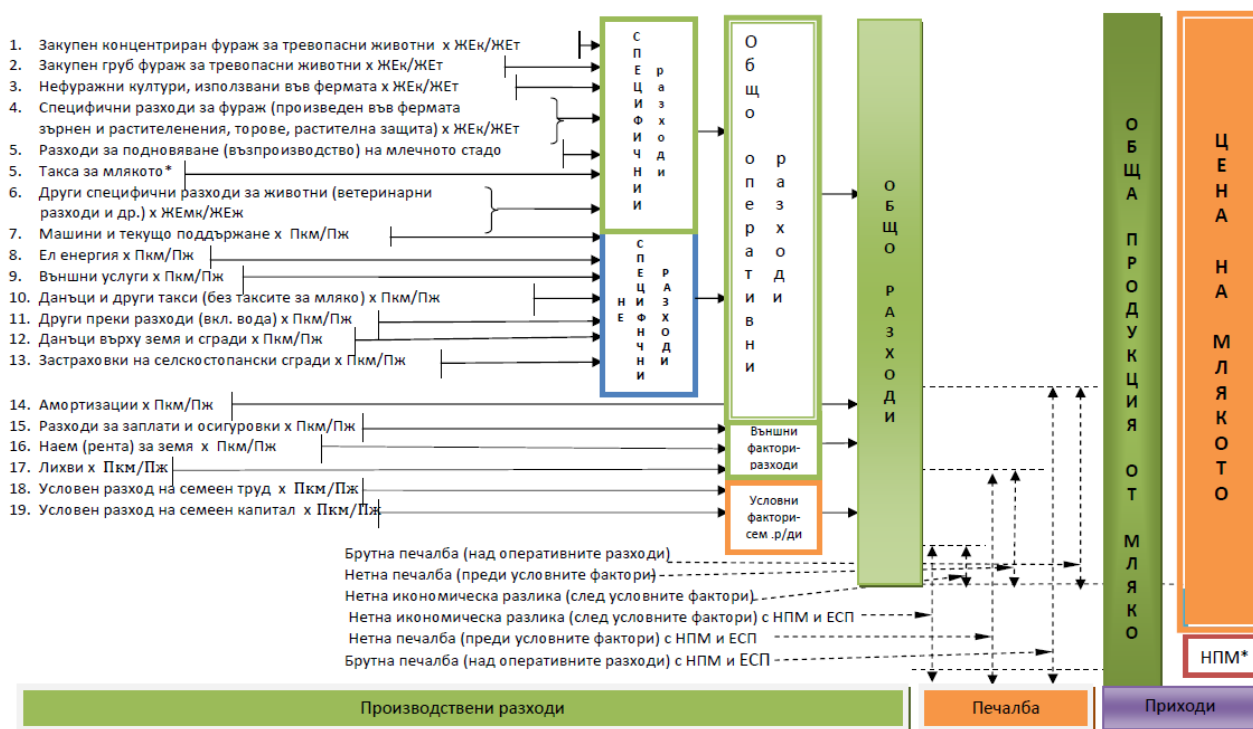
²³ Базата касае кодове на продукти или разходи в земеделското стопанство (Регламент на ЕС № 2237/77 и 868/2008).

²⁴ Стойността на продажбите на бракувани млечни крави не могат да бъдат приспаднати поради недостиг на информация за тази позиция в базата данни на СЗСИ. Освен това, може да се считат за месни продукти, които така или иначе не са интегрирани в модела до сега. Стойността на телетата не е взета предвид в приходите, независимо от факта, че това задължително е страничен продукт от производството на мляко.

и на разплодни юници в стопанство със съотношението на млекодайни крави към общия на млечните крави, плюс бозаещи крави. Това дава възможност за разпределяне на част от закупените млади женски говеда за производство на мляко. Ето защо следва да се предвиди корекция на общата продукция (знаменателя на съотношението Пкм/Пж), за да се избегне двойното отчитане на тези разходи. От общата продукция трябва да се приспадат всички разходи за покупки на животни, така че изчислените разходи за подновяване млечното стадо следва да се добавят обратно в общата продукция, използвана при разпределителното съотношение Пкм/Пж.

Приложение 1

Модела за определяне на производствените разходи, печалбата и приходите при краве мляко



Забележка:

*НПМ – Национални доплащания за мляко

*ЕСП – Плащания (субсидии) на Европейския съюз

*Такса за млякото - В случай, че националната млечна квота бъде превишена, допринеслите за това превишение производители трябва да заплатят такса за свръхпроизводство в съответната държава-членка, възлизаща на 27,83 EUR за всяко превишение от 100 кг.

ЖЕМк/ЖЕТ - Отношение на животинските единици (ЖЕ) за млечни крави (ЖЕМк) към ЖИ за тревопасни животни (ЖЕТ)

ЖЕМк/ЖЕж - Отношение на животинските единици (ЖЕ) за млечни животни (ЖЕМ) към ЖЕ за всички животни (ЖЕж)

Пкм/Пж - Отношение на продукцията (приходите) от краве мляко и субсидиите за мляко към общата продукция от всички животни + съвместното плащане на площ и на стопанство(минус разходите за използвания фураж във фермата плюс разходите за покупка на мляко за възпроизводство на стадо, за да се избегне двойно отчитане, на тези разходи, които вече са приспаднати в месото)

Друго несъответствие на вписването между държавите-членки е свързано с амортизирането на млечните квоти, което се прилага в едни страни-членки, а не в други (отчасти поради различията в управлението на квотите за мляко). Освен това, за последните отчетни години, специална инструкция е дадена на държавите-членки, че амортизацията на квотите не трябва да бъде вписана в таблицата за капитала на СЗСИ, т.е. амортизацията не се взема предвид при

изчисляването на доходите. За да бъдат в съответствие с този принцип и да се позволи сравнимост във времето между държавите-членки, при оценката се прилагат правилата за недопускане на амортизация на млечните квоти. Разходите за закупуване или наемане на млечните квоти (когато не са самофинансирани) се покрива чрез лихви и платен наем.

В модела са включени и други елементи на разходите (неспецифични разходи): данъци и други задължения (с изключение на таксата върху млякото), застраховка на селскостопански сгради, данъци върху земи и сгради.

Прилагането на тази методика допринася за по точното определяне на транзакционните разходи, което от своя страна дава по пълна представа за всички разходи за ресурси в т.ч. и алтернативни.

Литература:

1. Башев, Хр., Ефективност на аграрните организации с отчитане на транзакционните разходи, Икономика и управление на селското стопанство, бр.2, 2003.
2. Кънева, К. и колектив, Ефективност, устойчивост и конкурентоспособност на земеделските стопанства в България, ИАИ, София, 2013.
3. Bachev, H., P. Yovchevska, D. Mitova, D. Toteva, A. Mitov, Environmental Management in Bulgarian Agriculture, IAE, Sofia, 2013.
4. Nanev, N., K. Nedeva, (2012). Dynamic Methods for the Evaluation of Innovation Projects, International Scientific Conference „Food, Technologies & Health”, Food Development Research Institute - Plovdiv, 2012.
5. Nedeva, K., Nanev, N., (2012). Key Methodologic al Issues in the Evaluation of Innovation Projects, International Scientific Conference „Food, Technologies & Health”, Food Development Research Institute - Plovdiv, 2012.
6. Williamson, O., "Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective," Journal of Law, Economics, and Organization, 15 (1), 306-342, 1999.
7. Williamson, O., "Transaction Cost Economics: The Natural Progression" American Economic Review, 100(3): 673-90, 2010.

Stoeva Teodora,

Haytova Dimka

Agricultural University – Plovdiv

PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF BULGARIAN VEGETABLE CROP PRODUCTION IN THE GLOBAL CRISIS

INTRODUCTION

Vegetable production has always been a main part of the agricultural sector because of its economic and social importance. The presence of favourable natural and climatic conditions, longstanding traditions, wealth of experience, development of new technological solutions, use of modern varieties with high biological potential, outline the tendencies for market survival and development of the vegetable farms. The intensity of technologies and dynamics of production are its basic characteristics.

The purpose of this article is to analyze the prospects of economic development of Bulgarian vegetable crop production in the global crisis with a view to enhancing its competitiveness and sustainable development.

MATERIAL AND METHODS

To achieve the objective set above, the statistical yearbooks and reference books of the National Statistical Institute (NSI) have been used as well as the

agricultural reports of the Ministry of agriculture and food, newsletters of the Agrostistics Directorate to the Ministry of Agriculture and Food, and own researches. For the purposes of this research different information sources have been used – scientific journals, publications of Bulgarian and foreign authors, on-line periodicals as well as the author's own research.

RESULTS AND DISCUSSIONS

Vegetable production has been a traditional sub-sector of Bulgarian plant production. Vegetable crops form 15% of the gross output of Bulgarian agriculture, which determines its importance for the agricultural sector in Bulgaria. Vegetable production has been classified as one of the vulnerable sectors of Bulgarian agriculture in applying CAP after 2015. The sector will receive financial assistance linked to the production. The changes in vegetable production as a sector which potential is not fully exploited are a subject of discussions in many scientific, professional and organizational forums.

Table 1

Harvested areas of the main vegetable crops, ha

Type	Years							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Tomatoes	7022	4828	3473	3007	2924	3860	3401	3242
Pepper	8515	5497	3750	5013	4703	4620	3012	4035
Cucumbers	562	496	125	369	749	550	566	592
Gherkins	429	354	245	506	103	235	136	160
Water-melons	6413	3380	3507	3859	3302	3793	3091	3062
Melons	3655	1180	1242	1734	990	1504	1267	1119
Head Cabbage	2817	2246	2092	1595	2615	2554	2083	1903
Cabbage								
Potatoes	24471	22427	21710	14001	13805	16218	14906	12765
Onions	2216	1262	1281	1179	1666	1498	1278	1225

Source: Ministry of agriculture and food, Agrostistics, 2006 - 2013

According to Nikolov, Yovchevska, et al (2014) the explanation for the steady decline in production is related to the drastic reduction of the areas over the years. The average yields are hesitant because they are directly dependent on the specific weather conditions over the years.

Production of vegetable crops for the fresh market as well as for processing is a specific sub-sector of plant production. It is distinguished with high labour intensity since it requires different crops and spheres of production to be combined in a way that would provide optimal use of labour force and equipment. Vegetable producers aim at producing such output which realization would provide the greatest possible return in respect of the resources invested for its production – land, labour, capital.

The drastic reduction in production is due to a number of factors. From the data of census of agricultural holdings there was a reduction of agricultural farms specialized in vegetable growing in 2010 in comparison with 2007. The drop in production volumes can be explained not only with the reduced planted areas, but also with the strong competition in the sector.

The low level of support granted to agricultural producers also has an adverse effect. The destroyed hydromeliorative system in Bulgaria led to the point at which

vegetable crops are placed under a strong dependence on specific weather conditions. This leads to acute uncertainty and significant variability of production. The high technological costs and the lack of skilled labour also contribute to the worsening of the indicators characterizing the production of vegetable crops in Bulgaria.

Table 2

Total production of some vegetable crops 2006-2013., tons

Types vegetables	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Tomatoes	212 969	1 33 188	134 131	104 234	114 605	103 145	94 016	77660
Pepper	156 684	81 744	59 524	71 469	69 080	66298	47 087	59277
Egg-plant	7 782	8 318	7 062	16 638	10 747	6 826	7 830	8169
Cucumbers	61477	57183	62618	77988	65668	58,852	37961	11 133
Water-melons	135 947	76 914	79 681	88 895	61 967	37 935	55 703	64040
Melons	49,875	18 753	13 667	21 760	8 841	15 044	17 685	14640
Potatoes	386 050	2 98 722	353 060	231 745	251 205	162 187	177 007	197784
Head Cabbage	72 662	50 000	64 884	39 389	78 939	25 542	47 301	44947
Cabbage								
Onions	20 272	10 598	16 013	8 223	19 146	14 988	10 344	13375

Source: Ministry of agriculture and food, Agrostistics , 2006-2013

According to Nikolov, Yovchevska, et al (2014) there is a high concentration of a small number of crops in the structure of the common area as well as in the quantities of vegetables produced. Potatoes account for a major part followed by tomatoes, cucumbers, peppers, onions, etc. Without exception the quantities of all vegetables produced have reduced several times during the period considered. The production of tomatoes, potatoes, cucumbers, head cabbage, etc. has reduced almost 300%.

A serious problem of the agricultural sector in Bulgaria is the low level of specialization of farms as a whole. The weak specialization leads to an unsatisfactory level of implementation of new technologies, and low competitiveness. The level of competitiveness as well as the specialization of agricultural production are main factors for the better functioning of farms engaged in vegetable production, which is a prerequisite for sustainable development of vegetable farms. The main problem is the weak market orientation of most vegetable growing farms. Two types of farms can be outlined:

1. Professional farms that produce exclusively for the market;
2. Small farms which produce mainly for their own consumption and sell only a part of their production on the market.

The farmers of the first type seek to increase competitiveness in order to enter the European markets. They are looking for investment opportunities so as to reach the European standards of hygiene and quality.

The other group of farms of semi-market type can hardly be characterized as economically viable. These holdings rarely make investments mainly due to the lack of financial resources and trust on the part of the banks towards them.

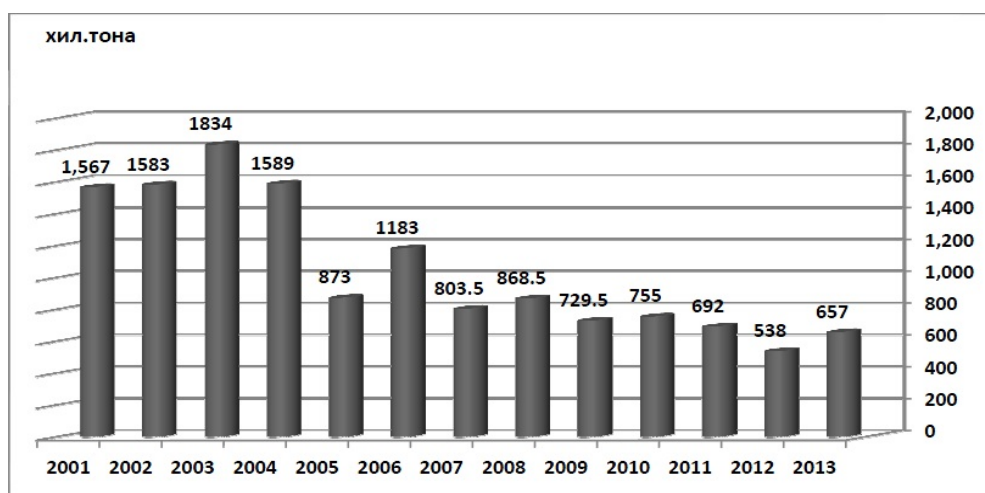


Figure 1. Dynamics of the total number of produced vegetables in Bulgaria for the period 2001-2013, thousand tons

Source: Agricultural reports 2001-2013, Agrostatistics Directorate

Keno (2011) recommends outgrower schemes to be promoted: “Smallholder farmers are potential sources of labour and land. Therefore, smallholders and commercial farmers should jointly work in outgrower schemes. This business linkage creates mutual benefit and encourages the smallholders and the private companies”.

Vegetable production also faces a number of issues such as lack of good production organization which is presently characterized by low technological level, large production costs, including high prices of seeds, fertilizers, plant protection products, irrigation water, and lack of mechanization and use of human labour in harvesting. The low degree of organization among producers, lack of commercial arrangements between producers and traders regarding the realization of production, low purchase prices of the finished products - all these are among the pressing issues of the sub-sector awaiting to be solved for years.

These are therefore the main reasons why the problems, status and development of the sub-sector have become a subject of scientific interest. In their studies, a number of authors reveal the reasons for the negative trend of development and they also outline some opportunities for its overcoming. According to Bogoev and Paskalev (2003) the present production and marketing system of vegetable crops is highly fragmented and leads to chaotic marketing and price structure.

A distinctive feature of vegetable production is the high degree of risk due to the extremely short shelf-life of the products combined with increased sensitivity to temperature changes, diseases and pests, transport and others, which makes vegetable crops perishable products, difficult for market realization.

According to Masheva (2012) the development of vegetable production requires the creation of such production structures that will comply with both the national characteristics and traditions of Bulgarian people and with the European requirements and standards for food quality and safety, which will enable Bulgarian producers to take their worthy place on the European market.

In support of this statement and in order to increase production and productivity upgrading of knowledge may be recommend as well as of skills and experience of participants who are producers, associations, supervisors and subject-

matter specialists. Producers need adequate skills in production management practices starting from seed selection to post harvest technology, marketing principles, bargaining skills, business planning, quality management pests and disease management and post-harvest handling of vegetable crop products.

Certain trends will create major challenges for the agricultural and food economy in the short to medium term, covering production, distribution, and consumption.

The conclusions arising out from our analysis are in line with the recommendations of Keno (2011) and Liefert and Liefert (2015).

CONCLUSIONS

The current state of Bulgarian vegetable production is extremely unfavourable. The total vegetable output of this important sector is progressively reduced. Vegetable production in Bulgaria has been subjected to a constant pressure by the competitive import of cheap vegetable crops from other European countries. Farmers who specialize in growing vegetable crops have been decreasing; however, this trend has not led to a significant increase in the average size of arable land in the sector. By creating professional associations and organizations vegetable producers would have much greater opportunities for market research as well as for better realization of their production that would comply with the high quality and quantity requirements of the commercial chains.

BIBLIOGRAPHY:

1. Bogoev G., Paskalev P., 2003, Sofia, Organizational and economic problems of outdoor vegetable production, Fifth National Conference of the Union of Bulgarian agricultural economists.
2. Nikolov D., Yovchevska P., et al, 2014, Sofia, Institute of agricultural economics, Agricultural Academy, Analysis of sectors and coupled support. pp. 14 -15.
3. Masheva S. 2012. Perspectives for the development of vegetable production, bulletin of Agricultural Academy, 2012
4. Keno K. 2011. Challenges and opportunities of horticulture industry and its contribution to the Ethiopian export diversification: the case of sebeta area farms, finfinne surrounding special zone. Thesis. March, 2011, Addis Ababa, p.90.
5. Liefert W.M, Liefert O. 2015. Russia's Economic Crisis and its Agricultural and Food Economy, A publication of the Agricultural & Applied Economics Association, The magazine of food, farm, and resource issues 1st Quarter 2015 • 30(1), pp.1-6.

Tonev M.D.

PhD, assoc. prof. of economics,
Varna Free University, Varna, Bulgaria

A FEW MORE ARGUMENTS IN FAVOR OF THE HIGH INCOME AS SOCIAL INNOVATION

Тонев М.Д.

доктор по икономика, доцент по политическа икономика
Варненския свободен университет, Варна, България

ОЩЕ НЯКОЛКО АРГУМЕНТА В ПОЛЗА НА ВИСОКИТЕ ДОХОДИ КАТО СОЦИАЛНА ИНОВАЦИЯ

В доклада се прави опит да се изясни макроикономическият ефект от относително по-високото заплащане на труда в условията на конкурентен пазар на примера на Япония. Разглеждат се консенсусните макроикономически модели, които дават връзката между високите доходи, плановете разходи и съвкупното търсене като кейнсиански тип решение на проблема за икономическия растеж и развитието на стопанството. Проектирана върху българската икономическа действителност тази логика, подсказва, че в българското стопанство липсва адекватна политика на управление на доходите.

Ключови думи: доходи; иновации; покупателна способност; икономическо развитие; монополи; конкуренция.

Keywords: incomes; innovations; purchasing power; economic development; monopolies; competition.

Днес вече не се оспорва ролята на високите доходи като социална иновация. Като най-типичен пример се посочват обикновено САЩ. Едва ли САЩ, които имат твърде кратка история като държава и нация са първооткриватели на високите доходи като социална иновация. Още повече, че конкретно в САЩ високото заплащане на труда не е толкова целенасочена политика, колкото исторически и географски обусловено явление – малцина колонисти се изправят пред задачата да усвоят и култивират цял един континент. Това обстоятелство предполага дългосрочно превишение на търсенето на труд спрямо предлагането на труд на трудовия пазар в ранните САЩ [1, с.133]. Съвсем друга е ситуацията в западноевропейските страни, които прилагат високите доходи като социална иновация в периода след първата световна война. Подобна политика на доходите се наблюдава и в Япония в периода след Втората световна война. Японският пример ще бъде разгледан по-подробно в доклада като конкретно доказателство за ролята на високите доходи като социална иновация за общественото развитие и икономическият просперитет на една държава и нация.

Идеята на доклада е да се аргументира необходимостта от повишаване на доходите в Република България както като социална иновация така и като израз на реална демонополизация и модернизация на българската икономика.

Като начало ще се позова на известните и консенсусни макроикономически модели, за да аргументирам допълнително тезата за високите доходи като необходимост за развитието и просперитета на една национална икономика.

Икономиката на Япония може да се разглежда като своеобразен структурен контрапункт на силно монополизираната българска икономика. Тя също изглежда силно монополизирана както поради съществуването на силни монополистични групировки като Мицуи, Мицубиши, Сумитомо, Дай Ичи, Санва, Хитачи, Сони, Тошиба, Тойота и мн. други, а също и поради силното влияние на мрежите от монополни структури, известни като „кейрецу“. Същевременно японските мезоикономически структури са „потопени“ в море от дребен бизнес. Над 90 % от японските фирми са дребни и средни предприятия, които нерядко са в ролята на поддоставчици и подизпълнители на проекти, реализирани от големите компании. За България този мащабен дребен бизнес е повече номинален. Той съществува като търговска регистрация, но на практика не е активен.

Като цяло една от характерните особености на японската икономика е високото ниво на внедряване на иновации. През 50-те години Япония е на

първо място по закупуване на патенти и лицензи направени в чужбина, след което японската индустрия ги внедрява или приспособява в своето производство. Като контрапункт може само да се отбележи, че през първите десетилетия на XXI век България е на последно място в Европа и на едно от последните места в света по генериране и внедряване на иновации.

Един малко известен и почти некомментиран факт в специализираната литература е този, че преломен момент в развитието на японската икономика е разбиването на комунистическите работнически съюзи. След този привидно недемократичен и репресивен акт управленският състав на фирмите и институциите и изпълнителните работници и служители започват постепенно да си сътрудничат. Двадесет години по-късно след ликвидирането на комунистическите работнически съюзи японските тийнейджъри се наслаждават на плодовете от труда на своите родители, като сформират голяма група от активни и платежоспособни потребители в японската икономика.

Япония започва своя същински икономически възход през 1955 година. Нейната икономика бележи среден ръст от около 9% на година до началото на петролната криза през 1973 година [3, р.67]. Енергийната криза, която се съчетава с икономическа и суровинна кризи е наречена петролен шок в страната на изгряващото слънце. Въпреки че повечето западни икономики по това време бележат икономически подем, възходът на Японската икономика няма прецедент в историята. В периода на нейния апогей от 1965 г. до 1970 година БВП на Япония нараства с изумителните 12% на година. Това е ненадминат рекорд дори до днес. Китай също поддържа високи и на моменти двуцифрени темпове на икономически растеж, но с темпове които се колебаят и не са толкова устойчиви в дългосрочен план. До 1973 г. японската икономика нараства пет пъти в сравнение с 1955 година. През същата тази 1973 година тя става втора по сила и по обем на производството икономика в света след тази на САЩ. Япония запазва втората позиция в световните класации за величината на БВП за близо 4 десетилетия - до 2013 година, когато е изместена от Китай

Изявени икономисти започват да говорят за “Japanese economic miracle” - японското икономическо чудо. Японската политика на „таргетинг“ настройва националната икономика в дългосрочен план към непрекъснат и динамичен растеж. Този растеж ѝ позволява да се превърне в една от най-високо технологичните, най-иновационните и същевременно с високо качество на произвежданата продукция, икономики в света.

Интересното е, че през този период японската икономика бележи още един значителен успех. Провежданата вътрешно-икономическа политика на японските управляващи води до разпределение на националното богатство *относително равномерно*. Регулациите, икономическите и данъчни закони не позволяват разслояване на обществото на свръх богати и свръх бедни, а създават *истинска средна класа*. Това са хора с дребен бизнес, самонаемащи се, хора със свободни професии, високотехнологични мениджъри и финансови експерти.

Един от главните фактори, обуславящи този успех е фиксираната инфлация от страна на Японската централна банка (ЯЦБ). ЯЦБ много умело

манипулира паричната маса в обръщение по формулата на Ървинг Фишер: $M.V=P.T$, където M - money supply (парична маса в обръщение) V - velocity of money exchange (скорост в пъти на размяната (оборота) на парични копия) P - prices of goods and services (цени на стоки и услуги) T - transactions (транзакции има се предвид държавни субсидии социални помощи и др.).

През този период **правителството на Япония увеличава работните надници до седем пъти**, което води до **значително увеличаване на покупателна способност на населението**, Представителите на обществените групи на наемните работници и наемните служители, придобивайки високи доходи, стимулират потреблението вътре в икономиката. Това стимулиране от своя страна затваря кръга като води до прогресивно увеличаване на системата „производство-потребление“ в самоподдържаща се и самоиндуцираща се спирала.

Математическото излагане на тази зависимост се изобразява с математическата функция $DI=C+S$ [2, p.20], където DI - Disposable incomes (разполагаем доход), C - consumptions (потребление), S - savings (спестявания.)

Високите доходи на населението водят до още едно позитивно икономическо следствие: C повишаването на доходите се повишават и спестяванията на населението. Последното от своя страна води до високи инвестиции при равни други условия. Едно от разбиранията в макроикономически план е, че високите спестявания гарантират високи инвестиции само при положение, че лихвеният процент се държи нисък. Всъщност математическите модели на избор между сегашно и бъдещо потребление показват, че спестяванията не зависят от величината на лихвите. Те са предимно психологически обусловени. Неслучайно Джон Мейнард Кейнс въвежда категории като „пределна склонност към потребление“ и „пределна склонност към спестяване“. Нещо повече той обръща внимание и на „парадокса на спестовността“ като явление, което на микроикономическо ниво има позитивна характеристика, но на макроикономическо равнище спестяванията са отложено потребление, което свива съвкупните планови разходи, а оттам и свива съвкупното търсене и в този контекст намалява и размерът на реалния БВП.

Икономическият модел, който илюстрира влиянието на спестяванията и инвестициите се изобразява математически със следните алгебрични функции:

$$Y = C+I \quad (1)$$

$$Y = S+C \quad (2)$$

от тук следва ,че:

$$C+I = C+S \quad (3)$$

След опростяване на израза получаваме,че:

$$S = I, \quad (4)$$

където Y – БВП (GDP), C – потребление на домакинствата (consumptions), S – спестявания на домакинствата и бизнеса (savings), I – инвестиции (investment). Лихвеният процент в този модел е “цената на парите или в случая, стойността на заемния капитал, респективно инвестицията – I .

Наблюдава се икономически растеж ”при обратна зависимост на лихва – инвестиция, където ниският лихвен процент води до високи инвестиции и тази зависимост се изобразява по формула:

$$r = i - pi \quad (5)$$

$$\text{следователно } i = r + pi, \quad (6)$$

където **r** - real interest rate (Реалният лихвен процент), **i** - nominal interest rate (номинален лихвен процент), **pi** - inflation (инфлация, инфлационен индекс) и още:

$$AD = C+I \text{ (fixed)}, \quad (7)$$

където **AD** - aggregate demand (съвкупно търсене), **C** - consumptions (потребления), **I** - investments (инвестиции).

Конкретно в Япония тези инвестиции преминават през финансовия пазар, и в частност през главната финансова институция - Tokyo stock exchange (Токийската стокова борса) под формата на equity finance. Става дума за инвестиции в акции и ценни книжа на много от водещите като мащаби и икономически оборот японски корпорации. Последните на свой ред инвестират този огромен финансов капитал, предимно в иновации, изследвания, разширяване и подобряване качеството и потребителските параметри на производството.

Към 70-те години на ХХ век японската икономика е вече високопроизводителна и конкурентноспособна и се определя като Economy of scale [2, p.22]. Производството на неинтелектуални и полуинтелектуални потребителски блага е заменено с производството на интелектуални и високотехнологични потребителски стоки. Над 90 процента от създавания БВП в Япония се формира по каналите на външната търговия. Главен външно-търговски партньор за дълъг период от време са САЩ, постепенно измествани от Китай, Индия и Западна Европа.

Един от най-ярките примери на позитивна държавна намеса на макроравнище е манипулирането на японската йена спрямо американския долар. То е възложена на главния монетарен институт в японската икономика - Централната банка на Япония. В случаите, когато японската йена е с нисък курс спрямо американския долар са облагодетелствани японските фирми-износителки. Чрез изкуственото поддържане на нисък курс на йената спрямо американския долар правителството на Япония чрез политиката на Централната банка прави скрита търговска субсидия. В случая елегантно се заобикалят принципите и регламента на свободната търговия, които забраняват подобно скрито субсидиране.

Математическата илюстрация на тази взаимовръзка между нисък курс на националната валута и високи експортни възможности на дадена икономика е моделът:

$$RER=NER.(Pn/Pf) \quad (8)$$

където **RER** – реална норма на лихвата (real exchange rate), **NER** – нетна (номинална) норма на лихвата (Net Exchange rate), **Pn** – национална цена (price national), **Pf** – международна (външна) цена (price foringe).

Поради нарастващата съпротива в търговията и още повече поради наложеното условие определен процент от дадено произведено изделие да е направено в страната, в която се внася, някои от японските корпорации още през 90-те години на XX век инвестират в производствени бази зад граница. Нараства износът на японски капитал зад граница. Тази нова икономическа стратегия на капиталова интервенция има няколко предимства: корпорацията печели от ниските разходи за работна ръка на мястото на капиталовата и иновационна инвестиция; елиминират се транспортните разходи; намалят се вредните индустриални емисии, замърсяващи околната среда. Същевременно чрез директно инвестиране се избягват забрани и ограничения пред японския износ като мита и тарифи. В следствие на това Япония сега произвежда повече коли и машини зад граница, отколкото в самата Япония.

В заключение следва да се обобщи, че високите доходи, които определено изиграват важна роля за японския просперитет и за японското икономическо чудо не са панацея, нито са ключът към икономическо благоденствие и просперитет. Конкретно за България те, обаче, са необходимото условие за „оттласкването от дъното“, където вече десетилетия наред се намира българската икономика. Сами по себе си високите доходи не могат да решат проблема с икономическото развитие и просперитет. Образно казано, обаче, те са „опорната точка“ на „лоста“, с който да се повдигне стандарта на живот на българските граждани и да започне чувствително да се приближава до стандарта на „средния европейец“, каквото и да означава този евфемизъм.

Литература:

1. Кинг Р. История на човешките миграции. – София: Сиела, 2009.
2. Gregory, N. Mankiw. November 30, .Macroeconomics. - Worth Publishers, 2009.
3. Prof. Rugman, Alan. M. December 9,2008.International Business. Industry organization in a Economy. - p.67, Financial Times, 2008.

Gentiana KRAJA,

PhD

“Aleksandër Moisiu”, University, Durrës, Albania

EMPHASIZING THE CONTRIBUTION OF HUMAN RESOURCES PERFORMANCE IN THE ORGANIZATIONAL PERFORMANCE IN THE PUBLIC SECTOR

Often for the human resources department is a real challenge prove its work and contribution of the organizational results. This because most of the work and every day effort of human resources management managers goes for the individual, than the individual in his own, through objectives, goal achieving, duty and obligations, so his own job reflects the performance improvement. In this case is very hard to distinguish what comes from organization and what form individual. The main purpose of this paper is to present the main theoretical approaches related to the evidence and the prove of human resources management in organizational performance equation. To realize the goals of this paper we conducted a theoretical picture of attitudes to assess performance and its position in view of the performance of public administrator.

Keywords: *human resources management, performance, organizational performance.*

1. Introduction

During and after the 90s in what became known as "new public sector", many services in advanced economies were under pressure as efficiency and effectiveness, as well as the reduction of requirements against taxpayers, without reducing the volume production or the quality of public service. Thus the concept of organizational performance and its measurement is of great interest, as to the public or stakeholders, as well as for competition (Brignall, S., Modell, S., (2000).

According to many considerations, organizational performance includes actual output's measured against planned output. This is one of the simplest definitions, more general, but also more comprehensive organizational performance. Organizations, as well as by this definition, there are exceptions and public organizations. The main purpose behind the definition is to measure its performance and after the measurement, its improvement. Measures which are not directly related to performance improvement (for example: improving communication with the public to build trust) actually are tools through which it aims to achieve the ultimate goal. Organizational performance includes some specific areas (Modell. S., (2001). (a) financial performance (b) the performance of the product market (c) return the shares. To assess how well they are performing a public sector unit, often called and public agencies, managers must determine what it had planned to meet agency. (Behn, R. D., (2003).

An important perspective is given by the institutional theory, the performance can be seen as institutionally defined as institutional factors that determine the interest to be followed by the organization. Briefly argued (Brignall, S., Modell, S., (2000). overall performance, from the perspective of institutional theory can be defined as: (a) the domination of elites in organizations, (b) where there is a high professionalism and (c) the organization performs a technical function, outcomes (outputs) of which they are measurable. The performance can be interpreted more broadly, as (a) the rate of operation of democratic government, sometimes in a formal structure or rules of an organization (b) recognition of different condition interest and (c) the functioning of the organization is non-technical and results (output s) avoid measurement.

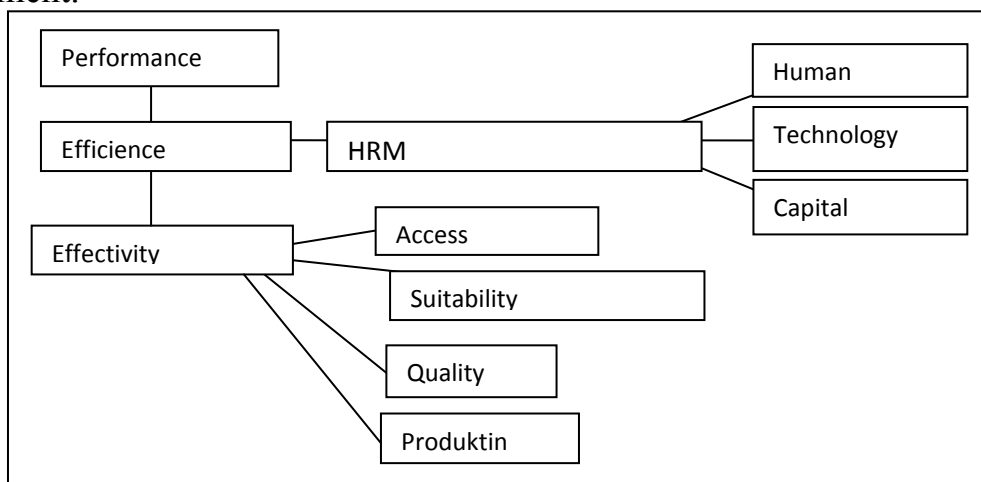


Figura 1. Performance appraisal (Worthington, Dollery, 2000)

As mentioned above organizational performance, in particular the public, seen as effective and efficient production of public services, implying different sources, such as: people, technology and various capital assets. (Worthington, A C and Dollery, B E 2000)

Performance as a concept expresses the results that has a specific organization, in all sectors, structures or activities. But such treatment of the concept of performance will be extremely tight, linking it only the final result, and is a concept separate from the rest of the organization or its activities. For this simple reason, in many literature and organizational performance research defined as such and expressed as an end in itself or as a target. But all the time it is updated with the performance management process.

What about Public Sector..?

Dixit (2002) highlights two important issues about public sector activity. The first was the fact that the activity of public organizations to life products and services, which address not only the general public but also more unique users and not massive as the general public. Even public services address themselves politicians or political leadership of the country. The second is a consequence of the first. Its activity has public organizations to achieve multiple goals and objectives often conflict with each other. For example it is expected that they simultaneously increase the efficiency, the effectiveness, but on the other hand must also ensure equal benefit of public services and public service delivery to the final customer in need. These issues demonstrate the difficulties that performance management of public services or services of general interest in this way of public organizations. These two features so the extent of large, even massive geographical public service and often conflicting objectives to be achieved by the provision of public services, makes it impossible to effect the incentives that could be used in the public sector cannot have effect as high as what was in the private sector

This makes them the least inclined to risk, which again shows that the results of the standard theory cannot be applied. Another deviation from the standard theory side of moral hazard issue of principles. For example, an individual may choose to make his career in the public sector and make a certain investment for the development of his career, only to find that the benefits or no benefits are worse than those of expectations (Propper, C. Wilson, D. (2003).

So multiple objectives and principles relating to the use of strong incentives, are unlikely to be appropriate in the public sector, while they are quite suitable for the private sector, a sector in which individuals can perform fewer goals in number, and better defined. Exactly this is the case when individuals, including public sector organizations, are more prone to the risk than those in the private sector. Higher incentives may not be necessary if the case when public sector workers are more motivated than those of the private sector by intangible benefits and other issues related to career.

The question of principles, targets multiple tasks means that the objectives of a public organization may be in conflict with each other in a consistent manner. This fact makes it difficult not only achieve the performance by the public administrator, but the setting of meters and indicators used to assess these performance public

organizations. Performance metrics used to assess complex performance in the public sector may also be in conflict. Multiple objectives and sometimes vague in the public sector show that performance on these targets is equally difficult to measure. Individuals will respond meter performance in order to maximize their usefulness or benefit. This is not necessarily consistent with performance metrics to improve welfare, nor is it necessary in the manner expected by those who designs the system.

New public sector management

The performance of public and private organizations change, while accessing the "New Public Sector", so, "new public sector" increasingly encouraged the idea of the implementation of private sector management principles in public facilities. Regarding the definitions of performance of public organizations can not encourage the same idea. In the performance of private organizations promote productivity, which in the case of public organizations is not an important indicator (Linna, P., Noi, H., Pekkola, S., Ukko, J., Melkas, H., 2010). While Boyone and Walker (2005) and see the performance of public organizations more associated with external factors such as political law (rule of law) and specific contingencies (Boyne, G., Meier K.J., O'Toole L.J.jr. and Walker, R.M. (2005), while Brewer and Selden focused on internal factors, such as organizational culture, goals, issues related to management, such as leadership and supervision and management of human capital (Brewer, G.A. and Selden, S/C. (2000), On the other hand, there are authors who, in the performance of public organizations promote such factors as: efficiency, effectiveness, giving answers, accountability and governance ways (Walker, R. M., Boyne, G. A., Brewer. G. A., (2010).. The performance of public organizations from several authors, furthermore provided a major contribution on this issue influences interpreted as different product therefore cannot be achieved in a proper definition and above all these influences relating to resources and with management. By many authors recognized the positive contribution of management and management instruments in matters of organizational performance, by summarizing them in the process of performance management (Meyers, F., Verhoest, K., Beuselinck, E., (2006). Performance management today is a term often used in the context of public organizations, just to prove the existence of those managerial activities designed to monitor, to measure and regulate organizational performance (Mackie. B., (2008).

Studying the performance of public organizations is very important for two main reasons: first, the public sector represents state and way of governance for a certain place, secondly, public services are important for beneficiaries. Often they are vital and irreplaceable. Given the particular importance that organizational performance, it is understood that to achieve it is necessary to pay attention needed by the organization, as well as engaging the right instruments at the right time for this purpose. The organization that does exactly through performance management process. Performance management can be undertaken at various levels of government and the intentionality of this process varies based on the level or of the process in which it is implemented. So for example, if we are interested in the performance management of human resources, certainly we have to deal with the process of human resources. Management and organizational performance measurement is a

process fraught with problems, both theoretical as well as empirical. Handling performance by the management as a separate process of the organization, as well as the measurement or finding suitable indicators is a very sharp confrontations academic researchers today. Important debate is also on whether the meter or data which should be based measurements should necessarily be 'objective', so, measures based on indicators published or can be also 'subjective', so, based on the perceptions of members of the organization, that public organizations can see them as members. But on the other hand as the affected parties, as well as part of the public (Boyne. G., Williams-Gould. J., 2010). Performance management is used as in the public sector and in the private sector. While most management issues that arise during this process are common, as the private sector, as well as public sector. Researchers studying the behavior of the public sector, ultimately, draw attention to the fact that the public sector is quite different from the private sector. So a public organization, when presented incentives or innovative change, not necessarily behave like a private organization (Propper, C. Wilson, D. (2003). However, in this study of interest in favor of the contribution that the processes of human resource management and treatment of individuals in public organizations, but the analogy with private ones. Second Boyne (2003) performance management process affects or influences the performance of public organizations on several key points: leadership, organizational culture, human resource management, process design and implementation of strategies and content strategies. Not only from this author, but also by several authors, the importance and contribution of the individual, so, human resources organizational performance expressed that define how high performance organizations, as a group of workers who produce the goods or services desired (Popovich, M.G., ed. 1998 . So referring to the aforementioned theoretical connections can say that there is sufficient incentive from the fact that human resources and their management recognized by the theory as an element of organizational performance and its management. Public organizations that have experimented with process management and organizational performance metrics attention to good commitment of resources devoted to staff, as well as to the evaluation of performance counters (Julnes Lancer, P. Holzer, M. (2001). Interest in this study is to see theoretically and practically that organizational performance and human resources performance impact then being expressed in the context of a quantitative analysis, and explains how the performance of human resources and organizational performance which are those elements the performance of human resources that most affect performance.

In the past 10 years it has become a very good job in identifying the relationship between human resource management and performance. However, serious gaps remain in understanding what are those variables that really affect the relationship between human resource management and performance (Wright, P. M., Gardner, T. Moynihan, L.M & Allen, M. (2005). In particular, the impact of human resource management and performance, each of the models developed by making frequent additions or adding structures or relationship variables (Alcazar, F.M., Fernandez, P.M.R., & Gardey, G. S. (2005). A serious limitation that highlights the consideration of some literature is that the relationship between human resource

management and organizational performance considered "black box" which means it is not clear a space in which it is not easy to say what leads where (Gerhart, B. (2005).

The most critical point of debate issues related to human resources management and performance is precisely the connection between them, therefore, to influence these to each other and explain each other do. Empirical research investigating the relationship between human resource practices and organizational performance confirms the importance of human resources, their management and their influence on organizational values (Paauwe, J., & Boselie, P. (2008). However, there are two different approaches: Some authors state that there is a direct link between human resource practices and organizational performance (Schuler, R. S., & Jackson, S. E. (2005) and according to this approach, this connection is achieved between the direct connection to the human resources strategy and organizational strategy. Other authors point out an indirect human resource practices and organizational performance (Edwards, P. and Wright, M. (2001).

About Managing the Performance of Public Organizations

In his book "Managing Public Organizations" author A. Ceni (2011) public organizations often sees in parallel or in analogy to public services. In this way the public service gets a sublime importance, because it is the face of the organization. Afterwards, given that the service carries the property of simultaneity, so, produced and consumed at the same time and above all, because public organizations produce public services that address a broad population and which should benefit everyone. Therefore the performance of public organizations, represented by public services, already takes a special importance and role of the individual or the public administrator in providing them takes a special role. In the same paper, the author explains the key elements of organizational performance and organizational capacity, it ranked element of internal environment and the external environment elements, as illustrated in Figure 2.

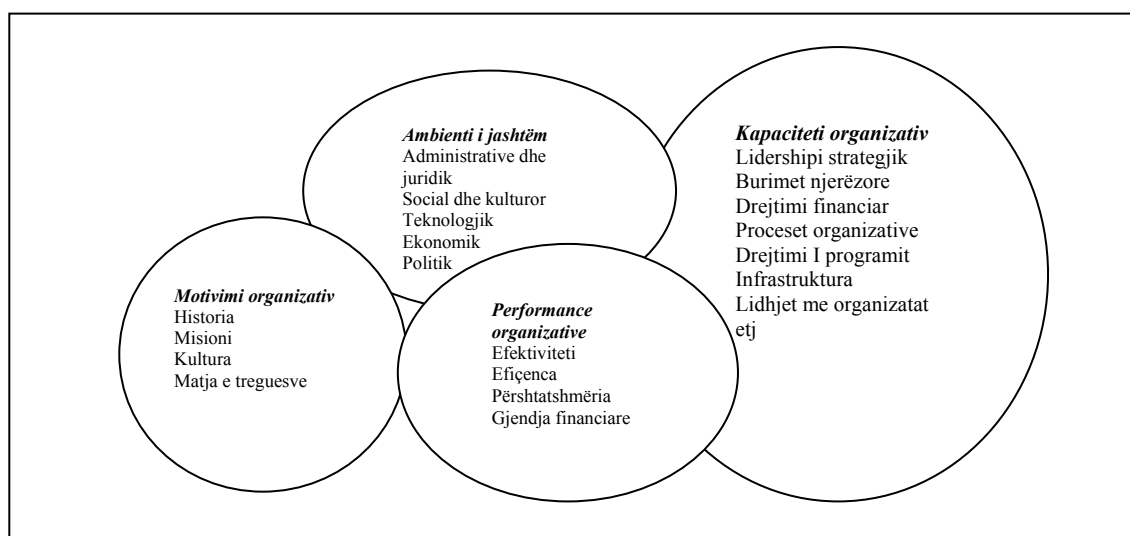


Figura 2. Elements of organizational capacity (A. Ceni, 2011)

As also can be easily analyzed, referring to the above interpretations and theories of human resources are an important voice among the items or components

that directly affects organizational performance it is furthermore an integral component of this performance. So human resources are the capital itself, as is the general attitude toward them in recent decades, but are also component and part of the process of achieving this performance. So if we want to make an analogy, they are also a tool, the ingredient of our «cooking». This interpretation of this study is very important because it motivates and shows the importance of the main goal, which is the presentation of human resources and their management as an important element in the success of public organizations. Today the concept of human resource management is moving more and more towards the concept of strategic human resource management, which indicates a mutual role of human resources with the organization's strategy. So human resources are an important part of the development of organizational strategy. But on the other hand, they are precisely the most important in the realization of this strategy. So, human resources affect and are affected by the organization's strategy. On the other hand, such a thing means that human resources are directed or managed strategically and this strategy is part of a larger strategy of the organization. However, in this study, when it comes to strategic human resource management it is about strategy and whose mechanism between human resource practices affect performance and not how this relationship can be optimized (i.e., through tight fit).

Conclusions

Theoretically addressed the fact that it is often quite difficult to prove the good work of the department of human resource management and recognized the contribution to the performance of the organization, this is because this department is focused on people and professionalism, ensuring their motivation, more after are people that can contribute to the performance of the organization. So the work of human resources management training goes in function of the people, the contribution of human resource management, people do their part expect these to improve the performance of the organization therefore depends on their will whether to contribute optimally the success of the organization. But at least from the perspective of individual perceptions of public administrators for our public administration labor contribution of human resource management better known by members of the organization, this confirms the fact that when we want to explain the organizational performance of human resource management practices across resulting significant coefficients and the model as a whole is significant, then just practice human resource management without performance-mediated mechanism of the public administrator significant perceived that they reflect the performance of public organizations. This means that our public administrators recognize and positively perceive the strength, contribution and performance management department of human resources in bringing these practices in order to improve the performance of public organizations.

References:

1. Alcazar, F.M., Fernandez, P.M.R., & Gardey, G. S. (2005). Researching on SHRM: An analysis of the debate over the Role played by human resources in firm success. *Management Review*, 16, 213 - 241

2. Behn, R. D., (2003). Why Measure Performance? Different Purposes Require Different Measures. *Public Administration Review*. Vol. 63. No. 5. Fq. 587. Fq. 586 – 606.
3. Boyne, G., Meier K.J., O'Toole L.J.jr. and Walker, R.M. (2005). *Public Service Performance. Perspectives on measurement and management*. Cambridge University Press. Book. Fq 483.
4. Boyne. G. A., (2003). Sources of Public Service Improvement: A critical Review of research agenda. *Journal of Public Administration Research and Theory*. Vol. 13. No. 3. Fq. 371. Fq. 367 - 394
5. Boyne. G., Williams-Gould. J., (2010). Planning and performance in public organization. An empirical analysis. *Public Management Review*, 5: 1. Fq. 123. Fq. 115 – 132.
6. Brewer, G.A. and Selden, S/C. (2000) Why elephants gallop: assessing and predicting organizational performance in federal agencies. *Journal of Public Administration Research and Theory*. 10:4 pp. 685-711.
7. Brignall, S., Modell, S., (2000). An Institutional perspective on performance measurement and management in the 'new public sector', *Management Accounting Research*. 11. Fq. 281. Fq. 281 – 306.
8. Ceni, A. (2011). *Menaxhimi i Organizatave Publike*. SHBLU. Fq. 273.
9. Dixit, A. (2002), 'Incentives and Organizations in the Public Sector: An Interpretive Review', *Journal of Human Resources*, 37(4), 696-727.
10. Edwards, P. and Wright, M. (2001): High-involvement work systems and performance outcomes: the strength of variable, contingent and context-bound relationships. *International Journal of Human Resource Management*. Vol. 12(4); 568-585
11. Gerhart, B. (2005). Human resources and business performance. *Management review*, 16, 174 – 185
12. Julnes Lancer, P. Holzer, M. (2001), 'Promoting the Utilization of Performance Measures in Public Organizations: An Empirical Study of Factors Affecting Adoption and Implementation', *Public Administration Review*, Vol. 61 No.6
13. Linna, P., Noi, H., Pekkola, S., Ukko, J., Melkas, H., (2010). Defining and measuring productivity in public sector: managerial perceptions. *International Journal of Public Sector Management*. Vol. 23 No. 3. Fq. 312. Fq. 300-320
14. Mackie. B., (2008). Organizational performance management in a government context: a literature Review. *Scottish Government Social Research*. Fq. 1
15. Meyers, F., Verhoest, K., Beuselinck, E., (2006). A performing public sector: the second translating dialogue. Leuven, België, K.U.Leuven - Instituut voor de Overheid. *Public management Institute*. Fq. 3.
16. Modell. S., (2001). Performance measurement and institutional process: a study of managerial responses to public sector. *Management Accounting Research*. 12. Fq. 439. Fq. 437- 464.
17. Paauwe, J., & Boselie, P. (2008). HRM and performance: What next? *Human Resource Management Journal*, 15(4),Fq. 71. Fq. 68-83
18. Popovich, M.G., ed. 1998 *Creating High-Performance Government Organization (Book)*. San Francisco: Jossey-Bass. Fq. 11.
19. Propper, C. Wilson, D. (2003), 'The Use and Usefulness of Performance Measures in the Public Sector', *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 19, No. 2. Fq. 6. Fq. 250 – 267.
20. Propper, C. Wilson, D. (2003), 'The Use and Usefulness of Performance Measures in the Public Sector', *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 19, No. 2. Fq. 251. Fq. 250 – 267.
21. Schuler, R. S., & Jackson, S. E. (2005). A Quarter-Century Review of Human Resource Management in the U.S.: The Growth in Importance of the International Perspective. *Management review*. Vol. 16. Issue 1. Fq. 8 Fq. 1-22.
22. Walker, R. M., Boyne, G. A., Brewer. G. A., (2010). *Public management and performance, Research and directions*. Cambridge University Press. Book. Fq. 11.

23. Worthington, A C and Dollery, B E 2000, 'Measuring Efficiency in Local Government's Planning and Regulation Function', *Public Productivity and Management Review*, 23(4), Fq. 111. Fq.469-485.
24. Wright, P. M., Gardner, T. Moynihan, L.M & Allen, M. (2005). The Human Resource performance relationship: Examining casual direction. *Personnel Psychology*, 58,409-446

Bonyar S.M.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Valiavska N.O.

Postgraduate

Kyiv State Academy of Water Transport

named after Hetman Petro Konashevich Sahaydachnyi, Kyiv, Ukraine

ECONOMIC ESSENCE OF CATEGORY «COMPETITIVENESS» AND «COMPETITION»

Боняр С.М.

д.е.н., професор

Валявська Н.О.

співшукач

Київська державна академія водного транспорту

імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного, м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ» ТА «КОНКУРЕНЦІЯ»

The article analyzes the dynamics of Ukraine's GDP in the period of reform. The level of competitiveness of Ukraine on the Global Competitiveness Index, a worldwide version of the World Economic Forum (WEF) and the version of the World Economic Forum (Sef). Presented dynamics of the index of competitiveness of some countries in 2006-2014 years. Highlights the most problematic factors for Ukraine's economy, hampering its development. The level of the actual state handlers sea trading ports of Ukraine. The level of competition as one of the important elements of the market mechanism. The analysis of the conceptual apparatus of «competition» and «competitiveness».

Keywords: *sea ports of Ukraine, competitiveness, competition.*

У статті проаналізовано динаміку ВВП України в період реформування. Розглянуто рівень конкурентоспроможності України за світовим Індексом глобальної конкурентоспроможності версії World Economic Forum (WEF) та за версією Світового економічного форуму (СЕФ). Представлено динаміку показників індексу конкурентоспроможності деяких країн світу за 2006-2014 роки. Висвітлені найбільш проблемні фактори розвитку економіки України, які гальмують її розвиток. Досліджено рівень фактичного стану перевалки вантажів морськими торговельними портами України. Визначено рівень конкуренції, як одного із важливих елементів ринкового механізму. Проведено аналіз понятійного апарату «конкуренція» та «конкурентоспроможність».

Ключові слова: *морські торговельні порти України, конкурентоспроможність, конкуренція.*

Україна за останні роки значно втратила свої позиції в світовому рейтингу конкурентоспроможності країн як морська держава. Існуюча конкуренція на міжнародному ринку транспортних відносин потребує нових підходів до її підвищення, саме тому наша увагу була приділена вивченню цього питання.

В сучасних умовах відновлення економіки України велика кількість вітчизняних та зарубіжних науковців стали більш активно приділяти увагу дослідженню питання підвищення конкурентоспроможності морських торговельних портів України. Серед вітчизняних науковців можна виділити

наступних: Котлубай О.М., Кібік О.М., Сіваченко І.Ю., Носова Н.С., Фатхутдінов Р.А. тощо.

Негативні тенденції в розвитку економіки України, яка ще з II півріччя 2012 року поступово занурювалася в стан рецесії, у 2014 року поглибилися. ВВП країни скоротився на 1,1 % у I кв., на 4,6 % – у II кв. та на 5,1 % – у III кв. порівняно з відповідними періодами 2013 р. [1]. За даними експертів стан економіки України продовжує погіршуватися і в кінці 2015 року: ще в березні 2014 року в Мінекономрозвитку прогнозували падіння ВВП на 3%, за даними на липень 2015 року він становитиме 7% [2]. Проте, як показує реальна статистика (табл. 1 та рис. 1) в 2014 році рівень ВВП України вже становив (-12,9 %).

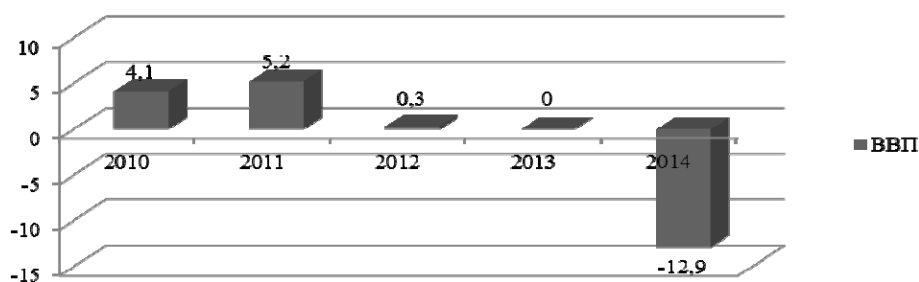


Рис. 1. Динаміка ВВП України 2010-2014 роках, % [4]

Таблиця 1

ВВП України за 2014 рік (млн. грн.) [3]

Період	Номінальний ВВП (в фактичних цінах)	Реальний ВВП (в цінах 2013 року)	Різниця реального і номінального ВВП		Номінальний ВВП в USD (в млн. дол.)*
			млн. грн.	%	
I квартал	313568	312094	-1474	-0,5	35481,3
II квартал	375903	338163	-37740	-10,0	32133,5
III квартал	434166	378633	-55533	-12,8	34571,5
IV квартал	443091	336233	-106858	-24,1	30723,9
за 2014 рік	1566728	1365123	-201605	-12,9	130907,8

Незважаючи на повільні зміни в економіці, які відбулися за останній рік, все ж таки Україна за світовим Індексом глобальної конкурентоспроможності версії World Economic Forum (WEF) займає 72-е місце серед країн СНД [6], а за версією Світового економічного форуму (СЕФ) її рейтинг зріс на 8 позицій, у порівнянні з минулим роком [7].

Рівень зростання конкурентоспроможності будь-якої країни переважно відбувається за рахунок розвитку економіки. Загальна динаміка показників індексу конкурентоспроможності за WEF в 2006-2014 роках представлено на рис. 2. Дивлячись в цілому на аналіз, можна зробити висновок, що Україна посідає одне з останніх місць. Перед нею стоять додаткові перепони, які не дозволяють їй піднятися до верхівки рейтингу, наприклад, неефективне середовище для ведення бізнесу та не конкурентоспроможність внутрішніх ринків тощо.

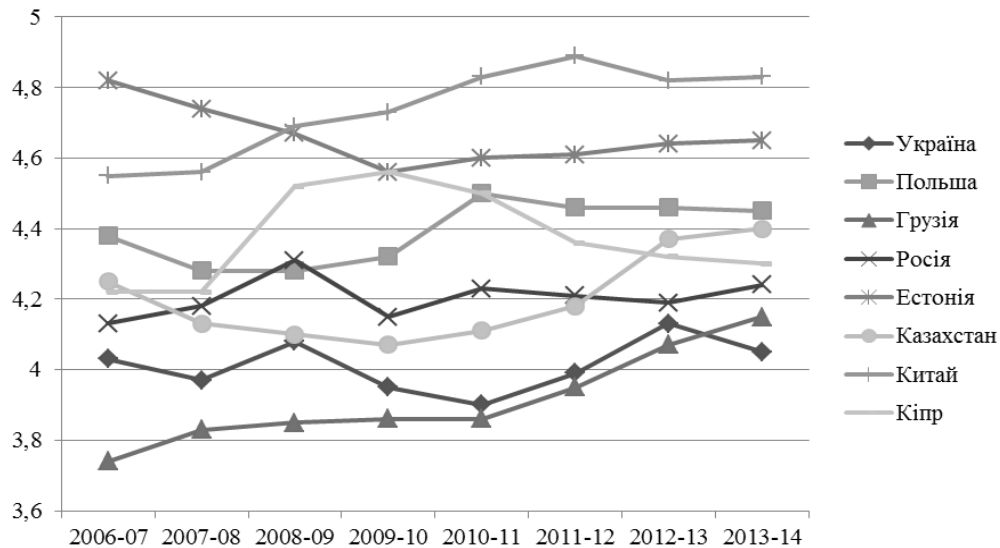


Рис. 2. Динаміка показників індексу конкурентоспроможності 2006-2014 рр.

Необхідно відмітити, що на момент складання даного рейтингу події, які відбуваються на сході України та анексія Криму ще мали локальний характер і не встигли вплинути на кінцевий результат.

Індекс конкурентоспроможності країн та їх рейтинг, який складається на Всесвітньому економічному форумі висвітлює найбільш проблемні фактори розвитку економіки України, які гальмують її розвиток (рис. 3).

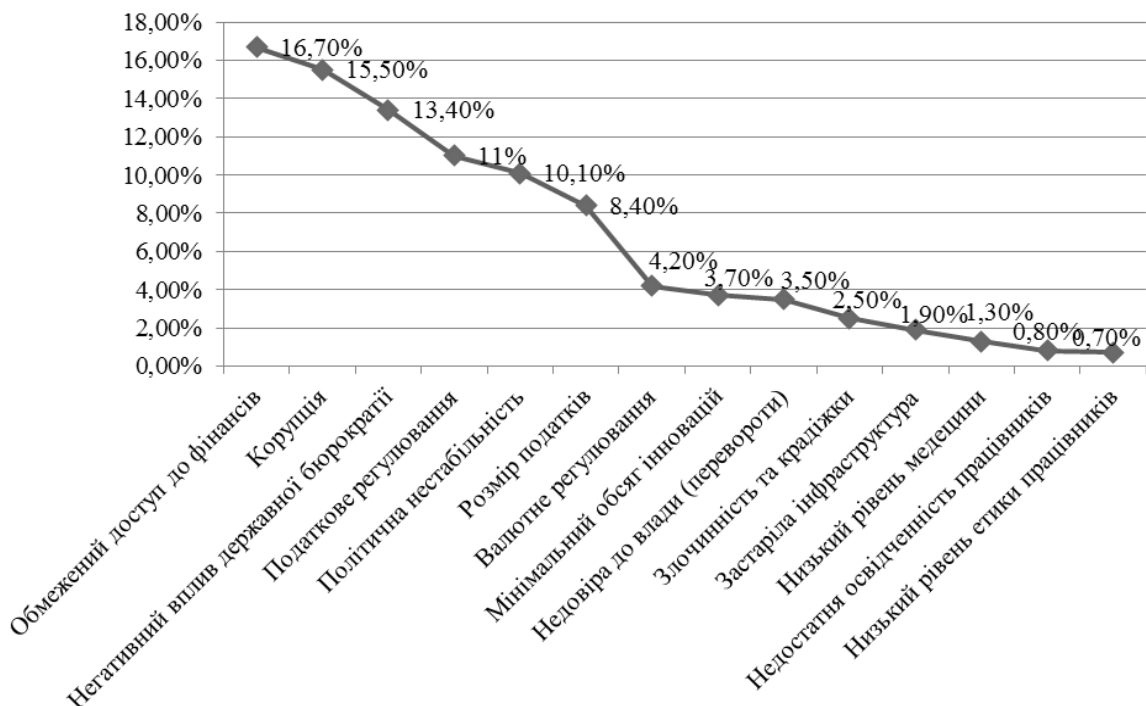


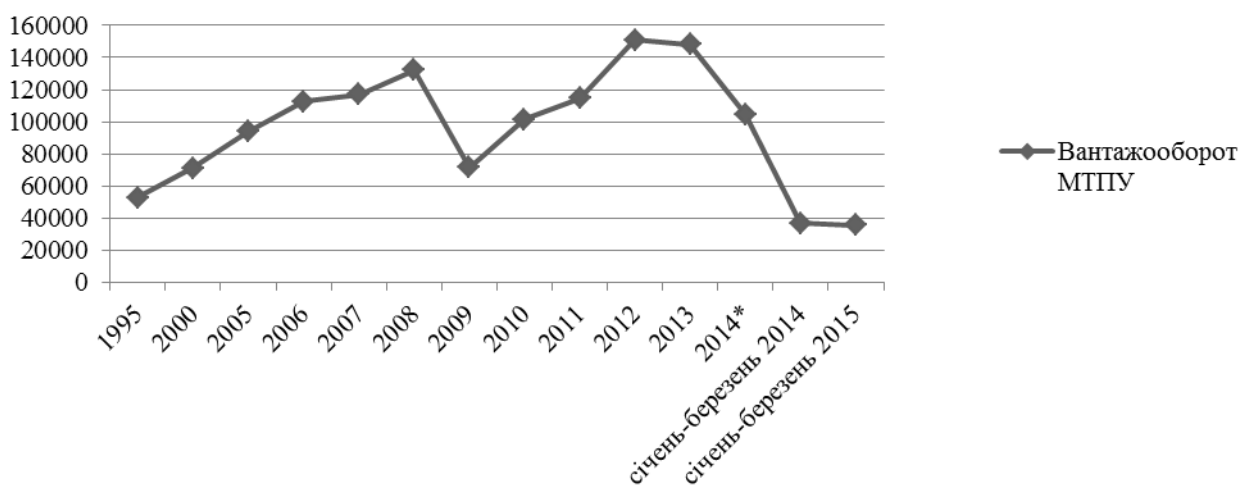
Рис. 3. Негативні фактори впливу на економіку України у 2013-2014 рр., % [8]

Як показав даний аналіз, найбільш проблемними чинниками для України виявилися обмежений доступ до фінансування (16,7%) та корупція (15,5%).

Крім того, одним із проблемних факторів є застаріла і неефективна інфраструктура (1,3%).

Ключовим елементом розвитку інфраструктури країни є вдосконалення фактичного стану транспортного сектору, який все ще не відповідає світовим стандартам та вимогам і відзначається суттєвими відставаннями. Сьогодні транспортний сектор економіки України у цілому задовольняє лише базові потреби у перевезеннях.

Україна володіє найпотужнішим портовим потенціалом серед країн Чорномор'я маючи суднохідні ріки та вихід до морів, а також займаючи вигідне географічне положення між Європою та Азією, однак не може конкурувати з транспортною інфраструктурою сусідніх країн. Головними причинами такої ситуації є незадовільний стан підприємств водного транспорту. Дана ситуація підтверджується спадом загальної динаміки вантажоперевезень в морських державних портах України (рис. 4). В наслідок цього, українські порти витісняються з міжнародних ринків транспортних послуг.



* з АР Крим

Рис. 4. Динаміка перевалки вантажів морськими торговельними портами України, тис.т [9]

За таких умов коли Україна переживає період глибокої кризи конкурентна боротьба набуває все важливішого значення, адже кожне підприємство яке втримається в жорстоких умовах ведення бізнесу сьогодні в майбутньому приведе до підвищення економіки країни в цілому.

Конкуренція є одним із важливих елементів ринкового механізму. Вона є тим важелем, що впливає на рівень цін, не дозволяючи різноманітним організаціям бути монополістами на ринку, необґрунтовано завищуючи ціни на свою продукцію або надання послуг.

Відсутність чіткої ідентифікації поняття конкурентоспроможності обумовлює необхідність приділити цьому питанню більш значну увагу. На сьогоднішній день значна частина експертів та науковців мають розхожі думки стосовно понятійного апарату «конкуренція» та «конкурентоспроможність», тому надалі нами буде проведено більш розширений аналіз та відповідне порівняння.

Уточнення сутності конкурентоспроможності не тільки цінне само собою з наукової точки зору, але й дозволить розробити більш новітні методики її діагностики та оцінки.

Термін «конкурентоспроможність» походить від латинського слова «conspicere», що означає «зіштовхуюсь».

Швейцарською організацією «Європейський форум із проблем управління» було запропоновано наступне визначення конкурентоспроможності: «це реальна потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, що за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживача, ніж товари конкурентів» [5].

Найбільш загальним та повним, на нашу думку, є визначення М. Портера. Він вважав, що конкурентоспроможність підприємства – це порівняльна перевага по відношенню до інших фірм, здатність суб'єкта ринкових відносин бути на ринку на одному рівні з наявними там аналогічними конкуруючими суб'єктами [12]. Крім того, Портер М. надає найбільш поширене трактування сутності конкуренції у своїй книзі «Міжнародна конкуренція» де відзначає, що це: «динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти» [10].

Досить вдалим є визначення конкурентоспроможності Фатхутдінова Р.А. який зазначає, що це: «здатність фірми випускати конкурентоздатну продукцію, її перевага по відношенню до інших фірм даної галузі усередині країни і за її межами». А поняття «конкуренція» він розуміє, як процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами з метою одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах [11].

Досить близьким до цих визначень є розуміння автора Б. Шлюсарчик, який стверджує, що конкурентоспроможність - відносна здатність не тільки підприємства, але й сектора, народного господарства, у порівнянні з іншими суб'єктами економічних відносин до: виробництва сучасних, технологічно інтенсивних товарів, вирішення нових технічних проблем, досягнення доходів (постійно зростаючих) при високому рівні зайнятості та відносно високому рівні заробітної плати [13]. Цим же автором розглянуто поняття «конкуренція». На його думку в економічному розумінні – це боротьба підприємств за економічні вигоди від продажу товарів і послуг, а також за ринки постачання і збуту, за робочу силу.

На нашу думку, можна стверджувати, що всі погляди відомих вітчизняних і зарубіжних вчених на поняття конкурентоспроможність та конкуренція тотожні, однак різняться між собою виходячи з характеристики «кута зору» того чи іншого вченого.

Таким чином, проведене дослідження сучасного рівня конкурентоспроможності України надало можливість виявити причини негативного впливу на її економіку та визначити місце в рейтингу провідних країн світу.

З вищевикладеного матеріалу зрозуміло, що підвищення рівня конкурентоспроможності України можливе за рахунок постійно вдосконалення та розвитку ключових елементів інфраструктури країни, а саме морських торговельних портів. Також слід зазначити, що поняття конкурентоспроможність застосовується не тільки стосовно продукції (послуг) у цілому, а й в будь-якій галузі країни, в тому числі і на підприємствах водного транспорту, які забезпечуватимуть її конкурентними перевагами на міжнародному ринку і дозволять їй піднятися в світовому рейтингу. Подальші дослідження будуть направлені на вивчення даного питання.

Література:

1. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України / О. В. Собкевич, А. В. Шевченко, А. І. Сухоруков, Є. В. Белашов. // К.: НІСД. – 2014. – С. 57.
2. У 2015 році загальний стан економіки лише погіршиться [Електронний ресурс] // РБК-Україна. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rbc.ua/ukr/news/v-2015-godu-obshchee-sostoyanie-ekonomiki-lish-uhudshitsya---medvedchuk-11072014120200>.
3. Валовой внутренний продукт Украины [Електронний ресурс] // Финансовый портал-Минфин. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
4. За крок до дефолту. Реальний стан економіки країни [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247157216&cat_id=246711250.
5. Экономическая стратегия фирмы // под. ред. А.П. Градова. – СПб. : Специальная литература, 2000. – 589 с.
6. Інфографіка: фактори конкурентоспроможності України [Електронний ресурс] // FORBES. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: forbes.ua/ua/nation/1378690-infografika-faktori-konkurentospromozhnosti-ukrayini.
7. Україна зайняла 76 місце в рейтингу конкурентоспроможності [Електронний ресурс] // FORBES. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.ua/ua/news/1378248-ukrayina-zajnyala-76-misce-v-rejtingu-konkurentospromozhnosti>.
8. Индекс конкурентоспособности 2013-2014 г. в Украине и мире [Електронний ресурс] // Обозреватель. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://obozrevatel.com/infographic/53768-indeks-konkurentosposobnosti-2013-2014-g--v-ukraine-i-mire.htm>.
9. Показатели работы [Електронний ресурс] // ДП "Адміністрація морських портів України". – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateli-raboty/pokazateli-raboty-2013>.
10. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. В.Д. Щетинина.- М.: Международные отношения, 1993. – 49 с.
11. Фатхутдінов Р.А., Осовська Г.В. Управління конкурентоздатністю організацією: Підручник. – К.: «Кондор», 2009. – 470с.
12. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York: Free Press, 1990. – 426 p.

Bukhun Y.

Applicant of the Department of International Economics
National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute»

THE NECESSITY OF PRODUCTION DIVERSIFICATION FOR ENTERPRISES OF UKRAINIAN SPACE INDUSTRY

Бухун Ю. В.

здобувач кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

НЕОБХІДНІСТЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

The article analyzes the current condition of production at enterprises of Ukrainian space industry, especially in external crisis influence. There is almost a compulsory necessity of introduction the policy diversification of production and search for new markets, as a result of these influences. Features of the implementation of diversification in modern conditions dictate the necessity changes in the principles of financing the space industry enterprises and the introduction of effective strategic management in these enterprises. Another necessary task performs enterprise restructuring in order to create the most efficient production structures.

Keywords: space industry, production, diversification of production, crisis.

В статті проаналізовано поточний стан виробництва на підприємствах космічної галузі України, особливо з огляду на зовнішні кризові впливи. Як наслідок цих впливів, постає практично вимушена необхідність впровадження політики диверсифікації виробництва та пошуку нових ринків збуту. Особливості впровадження диверсифікації в сучасних умовах диктують необхідні зміни в принципах фінансування підприємств космічної галузі та впровадження ефективного стратегічного менеджменту на підприємствах. Ще одним необхідним завданням виступає реорганізація підприємств з метою створення максимально ефективних виробничих структур.

Ключові слова: космічна галузь, виробництво, диверсифікація виробництва, криза.

Для великих промислових підприємств та корпорацій космічної галузі одним з найбільш ефективних інструментом стратегічного розвитку є широке застосування таких способів адаптації до критичних змін зовнішнього середовища, як диверсифікація продукції, робіт, послуг, розширення ринкових зв'язків, оптимізація структури основних виробничих фондів і т.д. Особливо актуальною є проблема адаптації до нових умов роботи внаслідок кризи 2014 року, коли припинилась значна частина співпраці з РФ. Протягом 2014 року космічні підприємства України не отримали жодного замовлення від Росії на поставку ракет-носіїв і космічних апаратів. Проекти «Морський старт» і «Наземний старт» були призупинені, а пуски конверсійної ракети-носія «Дніпро» будуть переглядатися, очевидно, в сторону скорочення [1].

На найбільш успішному космічному підприємстві України – дніпропетровському «Південмаші» підприємство скоротило обсяги виробництва на 26 відсотків в 2014 році, а в 2015 році накопичило борги по зарплаті. Збалансувати бюджет підприємству вдалося лише після секвестрування програми «Циклон-4». У планах керівництва «Південмашу» для подолання кризових явищ зазначена диверсифікація виробництва. Зокрема, приблизно 25-30 відсотків потужностей «Південмашу» планують передати компанії «Енергоатом», що контролює всі атомні електростанції України і супутні підприємства. Також ДКАУ веде переговори про переорієнтацію виробництва для потреб «Нафтогазу» і, що особливо важливо, оборонної

промисловості України. Саме внутрішній попит може стати базою для нових розробок космічної галузі для ВПК та на експорт.

Найбільше постраждали від зниження обсягів експорту підприємства «Комунар» і «Київприлад», які виробляють електроніку для російської космічної техніки. Глобально вирішувати проблеми космічної галузі у ДКАУ пропонують реструктуризацією та приватизацією кожного підприємства зі створенням відповідних державних акціонерних товариств. Потім з цих підприємств пропонується створити ефективно керовану інтегральну структуру, в яку на заключному етапі реформ залучатимуть іноземний капітал [2]. Така реструктуризація дозволить створити вертикально інтегровані холдинги широких спеціалізації в окремих галузях, що створить умови для диверсифікації виробництва в рамках окремих проектів.

Передумовою для диверсифікації є активна участь України в міжнародних програмах –наприклад, виробництво «Південмашем» маршового двигуна РД-843 для верхнього ступеня італійської ракети-носія Vega легкого класу, а також створення основної конструкції першого ступеня ракети Antares. З 13 лютого 2012 року ракети Vega чотири рази (усі успішно) стартували з космодрому Куру у Французькій Гвіані, і тепер складають основу парку легких носіїв компанії Arianespace. У ході останнього пуску, що відбувся 11 лютого 2015 р., на орбіту був відправлений експериментальний корабель Intermediate eXperimental Vehicle. Ракети Antares приватної американської Orbital Sciences Corporation в період з 21 квітня 2013 запускалися вже п'ять разів. Останній пуск 28 жовтня 2014 був невдалим: на висоті близько 150 метрів над стартовим майданчиком носій, який повинен був відправити на МКС космічну вантажівку, був підірваний оператором пуску. Причиною аварії названо несправність турбонасосного агрегату одного з двигунів AJ-26 (модернізованих російських НК-33) на першій ступені ракети [3; 4].

Також, у нашій державі досі не повною мірою реалізується комплексний підхід щодо управління космічною галуззю в цілому, через недостатнє фінансування існуючих державних програм розвитку космічної галузі. Зокрема, у 2014 році фактично профінансовано 96,8 % від запланованих держбюджетом видатків на виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, але по відношенню до обсягів фінансування, передбачених Законом України про Космічну програму на 2013–2017 роки, фактичні видатки становили лише 28% (з 230 млн. грн., запланованих у Програмі, фактично було виділено 70 млн. грн., з них використано 68 млн. грн.). Як зазначають експерти, недофінансування наукової діяльності призводить до затягування досліджень у часі та появи боргів за проведені роботи. Аналіз звітних документів лише підтверджує невтішні припущення. Як вказано в звіті про виконання паспорта бюджетної Космічної програми за 2014 рік, із усіх касових видатків у розмірі 67,8 млн. грн. на погашення кредиторської заборгованості, яка виникла в попередні роки, витрачено 57,5 млн. грн., що становить 85% від витрачених державних коштів [5].

У цьому контексті стає необхідним і виправданим використання не тільки традиційних (виробнича кооперація), але і передових форм міжнародного

економічного співробітництва, характерних для сучасної глобальної економіки, таких як кластерні структури.

Аналізуючи світовий досвід, фахівці, що займаються проблематикою розвитку космічної галузі України, розглядають важливою умовою забезпечення диверсифікації виробництва космічної промисловості створення потужних інтеграційних структур, що об'єднують кілька успішних компаній. За їх рахунок, для виконання масштабних комерційних проектів космічної галузі можна буде отримати додаткове позабюджетне джерело фінансування, що дозволить забезпечити в повному обсязі диверсифікацію виробництва [6].

З метою переведення інноваційно-інвестиційного розвитку виробництва підприємств космічної галузі із намірів забезпечення диверсифікованого виробництва, потрібно запровадити більш ефективну та раціональну модель інвестицій та фінансування. Аналіз роботи підприємств космічної галузі показує, що вітчизняні підприємства в більшості своїй продовжують використовувати ще індустріальну модель розвитку виробництва, в той час як в розвинутих космічних країнах вже здійснений перехід до інноваційно-інвестиційної моделі.

На сьогодні інноваційна стратегія підприємств космічної галузі підпорядковується вузькоспеціалізованим інтересам державних програм, технічна і економічна експертиза інноваційних проектів є недосконалою, не задіяні конкурентні механізми виробництва, обмежені можливості для експериментальної перевірки ідей. Так, експерти виділяють наступні проблеми розвитку підприємств космічної галузі України:

- низькі темпи структурної перебудови системи управління галуззю;
- недостатні зусилля відповідальних структур щодо впровадження механізмів державно-приватного партнерства в інтересах розширення міжнародної діяльності космічної галузі;
- залежність від поставок сировини, матеріалів та комплектуючих з інших країн, в першу чергу з Російської Федерації;
- неприйнятний знос дослідного, технологічного та виробничого обладнання, який для різних підприємств сягає 50-80%;
- відсутність планового технологічного оновлення інфраструктури організацій і підприємств галузі;
- скорочення чисельності працюючих у сфері розробки нових технологій та галузевій науці;
- неприйнятний стан технологічної та виробничої бази галузі [7].

Виходячи з вищезазначеного, можна стверджувати, що абсолютна більшість проблем у економічній ефективності підприємств космічної галузі полягає в низькій якості стратегічного менеджменту, особливо в інвестиційній сфері. Досі не подолані інерційні процеси неефективного перерозподілу державних коштів, характерні для радянської планової економіки. Зокрема, попри те, що в 2014 році підприємствами галузі вироблено та реалізовано продукції на суму близько 2,9 млрд. грн., більшість із них є збитковими [4].

Для того, щоб підприємства космічної галузі мали змогу перейти до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку забезпечення сталого розвитку,

необхідним є здійснення наступних заходів:

а) впровадити механізм ефективного держзамовлення на розробку та впровадження нововведень на виробництвах;

б) залучити до процесу інвестування світових лідерів високотехнологічного бізнесу, для цього створити найбільш вигідні умови для інвестування саме у вітчизняні підприємства;

в) забезпечити динамічний розвиток інновативних структур, що об'єднували б зусилля науки, освіти та виробництва за участю фінансового капіталу;

г) максимізувати пошук нових ринків збуту для власних товарів та послуг.

На наш погляд, протистояти об'єктивним причинам ринкової нестабільності і забезпечити економічну стійкість допоможе якнайширше застосування компаніями космічної галузі стратегії диверсифікації, яка частково вже використовується в практичній діяльності зарубіжних і вітчизняних вертикально-інтегрованих великих космічних компаній та корпорацій, але не отримала ще в достатній мірі аналітичного узагальнення та необхідного теоретичного обґрунтування.

Неоднозначність фінансового стану підприємств і прибутку від реалізації продукції ускладнюють завдання вироблення оптимальної схеми диверсифікації, застосовної для всіх компаній космічної галузі України.

Диверсифікація діяльності стає ефективним рішенням в умовах:

- високої волатильності зовнішніх ринків;
- браку фінансових ресурсів, кількість яких менша за необхідні для підтримки конкурентних переваг у первісних сферах бізнесу;
- можливості компаній вийти на нові ринки товарів, послуг з отриманням більшого прибутку, ніж при нарощуванні виробництва;
- наявності нереалізованого виробничого потенціалу і технологічних можливостях альтернативного використання наявних технологій та наукових розробок;
- можливості виходу на нові ринки без значних витрат, після чого при позитивному результаті реалізується масштабна диверсифікація.

У цих випадках диверсифікація забезпечує:

- економічну стійкість в умовах зростаючої конкуренції і нестабільності ринків;
- мінімізацію ризиків за рахунок їх розподілу між різними сферами діяльності.

При цьому необхідно зазначити, що диверсифікація напрямків діяльності без інвестицій на модернізацію основних фондів на новій технологічній основі в кінцевому підсумку призведе до занепаду космічної галузі і, як наслідок – погіршенню макроекономічної ситуації в країні.

Тому диверсифікація космічних компаній, особливо вертикально-інтегрованих, повинна здійснюватися при збереженні пріоритетів підвищення інноваційності виробленої продукції та забезпечення наукової бази для подальших розробок.

Можна виділити такі основні форми диверсифікації: інвестиції або придбання частки компанії, вже діючої на обраному ринку; створення різного роду альянсів: концернів, синдикатів, консорціумів, а також структурних підрозділів компанії, що здійснюють нові види діяльності; інвестиції в НДДКР; здійснення агентських видів діяльності у сферах, пов'язаних з основною діяльністю.

Ретроспективний огляд космічного сегмента світового ринку показує, що комерціалізація швидко проникла в найважливіші наукомісткі сфери виробництва і надання послуг – у створення засобів космічного зв'язку і телекомунікацій, навігації та моніторингу земної поверхні; створення повної інфраструктури з надання послуг цими засобами, в комп'ютерну техніку, інформаційні мережі. Саме ці комерційні напрямки можуть стати базою для майбутніх програм диверсифікації, тому що процеси комерціалізації стимулюють економічну активність космічної галузі, сприяючи тим самим диверсифікації позабюджетних джерел інвестицій в її подальший розвиток. Це особливо важливо в період різкої недостатності бюджетного фінансування основних досліджень і розробок, оскільки ігнорування космічного ринку веде в кінцевому рахунку не тільки до відставання від лідерів у розвитку космічної техніки, а й до зниження загального технологічного рівня і втрати паритетних позицій в галузі оборони і національної безпеки.

Висновки. Для підприємств космічної галузі одним з найбільш ефективних інструментом стратегічного розвитку є широке застосування таких способів адаптації до критичних змін зовнішнього середовища, як диверсифікація продукції, робіт, послуг, розширення ринкового потенціалу, пошук нових ринків збуту і т.д. В умовах зовнішньополітичної кризи, що призвела до втрати значної частки ринку, диверсифікація виробництва, в тому числі через активну участь у міжнародних проектах, видається безальтернативною стратегією на найближче майбутнє. Найповніше протистояти об'єктивним причинам ринкової нестабільності і забезпечити економічну стійкість допоможе якнайширше застосування компаніями космічної галузі стратегії максимізації пошуку нових ринків збуту, яка частково вже використовується в практичній діяльності зарубіжних і вітчизняних вертикально-інтегрованих великих космічних компаній та корпорацій.

Література:

1. Будкін В.С. Політичні фактори сучасного ускладнення відносин України з новими незалежними державами / В.С. Будкін // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – К.: НАУ, 2014. – №2. – С. 8–13.
2. Збережемо Україну космічною державою: інтерв'ю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dua.com.ua/all/nauka-i-tekhnika/item/1468-zberezheмо-ukrajinu-kosmichnoyu-derzhavoyu.html>
3. У космічне майбутнє – разом із міжнародною спільнотою // Віче. – №7. – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/4678/>
4. Потери России от прекращения сотрудничества с Украиной в космической отрасли [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lenta.ru/articles/2015/06/04/ukr/>

5. Холошин М. Чи утримає Україна статус космічної держави / М. Холошин; 02.06.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blogs.lb.ua/matviy_kholoshyn/306843_chi_utrimaie_ukraina_status_kosmichnoi.html
6. Корпоратизація авіаційної і космічної галузей України: «за» і «проти» в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/Vlasyuk_mon/07-4.pdf
7. Проблемні питання розвитку міжнародної діяльності ракетно-космічної галузі України в сучасних умовах: Аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/945/>

Verhun A. M.

senior lecturer, postgraduate

Kyiv National University of Technology and Design, Ukraine

JUSTIFICATION FINANCIAL ENTERPRISE SECURITY STRATEGY

Вергун А. М.

старший викладач, аспірант

Київський національний університет технологій та дизайну, Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the essence and the concept of "financial enterprise security strategy." As a result of a combination of financial performance and liquidity strategy proposed selection criteria of financial security company proposed selection criteria basic strategy based on quantitative characteristics.

Keywords: *financial security, strategy of financial security, strategy selection criteria for financial security.*

В статті розглянуто та уточнено сутність поняття «стратегія фінансової безпеки підприємства». В результаті комбінації фінансових результатів та рівня ліквідності запропоновано критерії вибору стратегії фінансової безпеки підприємства запропоновані критерії вибору базової стратегії на підставі кількісних характеристик.

Ключові слова: *фінансова безпека, стратегія фінансової безпеки підприємства, критерії вибору стратегії фінансової безпеки.*

В умовах, коли значна кількість підприємств опинилися у скрутному фінансовому становищі, а основним завданням стає боротьба за виживання, активний розвиток ринкових відносин в поєднанні з жорсткою конкурентною боротьбою викликають необхідність визначення перспектив діяльності підприємства, аналізу власних можливостей, слабких і сильних сторін, оцінки ризиків і конкурентних переваг. Це можливо в рамках стратегічного менеджменту – розробки ефективної стратегії. Однією з головних стратегій, що забезпечує підвищення ефективності функціонування підприємства, є стратегія фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень в зазначеній проблемі, виконаних такими вченими, як І. Балабановим, І. Бланком, О. Стояною, А. Томпсоном, Е. А. Уткіним, З. Е. Шершньовою та ін., дозволяє зробити висновок, що для підприємств, які працюють в умовах нестабільної економіки, процес розробки стратегії фінансової безпеки потребує створення відповідної науково-методичної бази та інструментарію на засадах реалізації системного підходу до формування стратегічної поведінки підприємства.

Актуальність даного дослідження полягає в тому, що в сучасних умовах господарювання, значна кількість вітчизняних підприємств опинилися в скрутному фінансовому становищі, а деякі – на межі банкрутства. В саме цих умовах виникає необхідність в обґрунтуванні варіантів вибору найбільш оптимальної стратегії розвитку. На основі аналізу запропонованих варіантів для кожного підприємства має бути сформована, обговорена і прийнята своя, специфічна для цього підприємства, стратегія, що враховує особливості макроекономічної ситуації, стан галузевого і регіонального оточення підприємства, його внутрішній потенціал, а також рівень фінансової безпеки.

Мета статті полягає у розробці науково-методичних рекомендацій щодо формування стратегії фінансової безпеки в системі стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу. Управління фінансовою безпекою на підприємстві повинно відображати мінливість кон'юнктури і тенденцій розвитку фінансових ринків і ринків реальних товарів, інноваційність фінансових інструментів, залежність фінансового стану суб'єкта господарювання від векторів розвитку макроекономічних і соціально-політичних процесів, бути спрямованим на передбачення характеру майбутніх змін, ґрунтуватися на наукових принципах і методах. Процес розробки стратегії фінансової безпеки підприємства, на наш погляд, повинен бути пов'язаний з формуванням стратегічних фінансових цілей, які визначаються з урахуванням загроз втрати фінансової безпеки підприємства і способів їх нейтралізації.

Термін «стратегія фінансової безпеки» зустрічається лише в деяких наукових працях [1,2] та в роботах окремих дослідженнях вітчизняних науковців. Необхідно відзначити, що у вказаних працях варіанти визначення терміну «стратегія фінансово-економічної безпеки» практично ідентичні та характеризують розроблення довгострокового плану для забезпечення реалізації мети, завдань та досягнення фінансових цілей підприємства, зокрема забезпечення фінансової та економічної безпеки, а також планування розподілу ресурсів в умовах постійної нестабільності зовнішнього середовища та адаптації до нього, для захисту цього підприємства від впливу загроз, ризиків і досягнення нормального і безпечного його функціонування.

Погоджуючись в цілому з даним трактуванням сутності стратегії фінансово-економічної безпеки, зазначимо, що стратегія фінансової безпеки має містити наступні характеристики:

1. За ступенем ієрархії вважатися функціональною стратегією та застосовуватися з метою захисту фінансових інтересів від різних загроз шляхом формування довгострокових напрямів розвитку.

2. Бути засобом адаптації до нових умов господарювання і збереження фінансово стабільної діяльності підприємства.

3. В часовому аспекті бути спрямованою на перспективу.

У зв'язку з цим, виникає необхідність у доповненні та розширенні визначення «стратегія фінансової безпеки» як стратегії, яку може використовувати підприємство за умови виникнення різних загроз його фінансовій стабільності. Автор роботи вважає, що стратегія фінансової безпеки

є стратегією, яка має зайняти своє місце між функціональними стратегіями, та повинна бути безпосередньо пов'язана з базовою та корпоративною стратегією підприємства.

При реалізації стратегії фінансової безпеки необхідно всебічно враховувати фінансові можливості підприємства з об'єктивним врахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів, тобто забезпечувати відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, що склалися на ринку. Можливі стратегічні напрямки розвитку підприємства (з урахуванням його стратегічної фінансової позиції) пропонується відобразити у вигляді матриці можливих стратегічних альтернатив. Наявність стратегічних альтернатив при забезпеченні фінансової безпеки обумовлена виділенням проблемних ситуацій, в які потрапляє підприємство в той або інший період часу та рівнем його ліквідності.

Можна визначити три рівні фінансових результатів, позитивні або негативні значення яких забезпечують або економічний розвиток, або занепад окремого суб'єкта господарювання: прибутковість, беззбитковість та збитковість. Збитковість означає, що підприємство знаходиться у критичному фінансовому стані та його подальше функціонування знаходиться під загрозою. Беззбитковість свідчить про те, що підприємство має перспективи для подальшого існування, але в умовах жорсткої економії. Якщо підприємство має достатньо фінансових ресурсів для свого функціонування, тобто має прибуток, можна зробити висновок, що підприємство у разі ефективного їх використання, має всі шанси для свого розвитку та процвітання в майбутньому.

Другою засадою для класифікації стратегій фінансової безпеки є характеристика рівня його ліквідності.

Комбінація трьох варіантів фінансових результатів з трьома варіантами ліквідності, що наведена в табл. 1, дає дев'ять варіантів формування стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Таблиця 1

Критерії вибору стратегії фінансової безпеки

Рівень фінансових результатів	Рівень ліквідності		
	Низький	Достатній	Високий
Прибутковість	Стратегія випереджуючої протидії	Стратегія формування фінансових ресурсів	Стратегія забезпечення фінансового зростання
Беззбитковість	Стратегія фінансової підтримки	Стратегія гнучкості	Стратегія адекватної відповіді
Збитковість	Антикризова стратегія	Стратегія активного захисту	Стратегія пасивного захисту

Джерело: авторська розробка

Відсутність позитивних фінансових результатів ставить будь-яке підприємство на межу банкрутства, тому за будь-якого рівня фінансового стану основною метою для підприємства буде пошук (або накопичення) ресурсів для подолання наявної кризи ліквідності та прибутковості.

Антикризова стратегія покликана забезпечити фінансову стабілізацію підприємства в процесі виходу з кризи, що викликає необхідність скорочення обсягів виробництва і реалізації продукції, відходу з окремих ринків або їх сегментів, скорочення деяких виробництв.

Стратегія активного захисту передбачає аналіз небезпек і загроз фінансовій безпеці та планування конкретних дій щодо їх усунення за допомогою так званої «групи реагування». Наслідком обрання такої стратегії є негайне реагування на загрози, їх нейтралізація, оцінка рівня негативного впливу, запровадження заходів щодо його мінімізації, компенсування збитків та виявлення внутрішніх факторів (якщо збитки були спричинені внутрішньою загрозою).

Стратегія пасивного захисту використовується для виявлення загрози, що вже негативно впливає на діяльність підприємства та передбачає реалізацію заходів щодо мінімізації та покриття збитків, які стали її наслідком. При використанні такої стратегії жодних дій щодо її упередження або уникнення не проводиться, проте після нейтралізації небезпеки та її впливу на діяльність підприємства, проводяться заходи щодо недопущення повторного виникнення подібного виду ризиків.

Стратегія фінансової підтримки застосовується в умовах нестабільних обсягів продажу і прибутку, але на підприємствах, переважно у галузях зі стабільною економікою економічною ситуацією.

Стратегія гнучкості представляє собою потенційну можливість підприємства швидко коригувати або розробляти нові стратегічні фінансові рішення під впливом зовнішніх та внутрішніх умов здійснення фінансової діяльності.

Стратегія адекватної відповіді полягає в прийнятті керівництвом рішень, спрямованих на нейтралізацію зовнішніх і внутрішніх постійно виникаючих загроз, на основі фінансового аналізу та дослідження стану зовнішнього середовища підприємства.

Стратегія випереджуючої протидії характеризується наявністю на підприємстві сучасних інформаційних ресурсів, високопродуктивних технологій, кваліфікованих спеціалістів, достатнім ресурсним потенціалом, конкурентоспроможною продукцією.

Стратегія формування фінансових ресурсів спрямована на фінансове забезпечення реалізації всіх функціональних стратегій в умовах достатнього рівня фінансових результатів та можливості покриття поточних зобов'язань.

Стратегія забезпечення фінансового зростання спрямована на забезпечення високих темпів зростання операційної діяльності, обсягів виробництва і реалізації продукції. При цій стратегії істотно збільшується потреба у фінансових ресурсах.

Для вибору тієї чи іншої стратегії необхідно представити запропоновані критерії певними кількісними показниками. Відзначимо, що рівень фінансових результатів визначається за допомогою коефіцієнта рентабельності активів підприємства. При прибутковості підприємства, рівень фінансових результатів має наступний вигляд:

$$K_R > 0,$$

де K_R – коефіцієнт рентабельності активів.

При беззбитковості рівень фінансових ресурсів дорівнює або дещо більше за 0. Дана умова свідчить про те, що прибуток підприємства має досить незначне значення, але існує можливість формувати фінансові ресурси. У цьому разі рівень наявних ресурсів дорівнює 1:

$$K_R = 0.$$

Підприємство має низький рівень фінансових результатів в тому випадку, коли ресурсів недостатньо для подальшого функціонування підприємства. За таких умов:

$$K_R < 0.$$

Для визначення рівня ліквідності рекомендується користуватися залежністю між фактичним та нормативним значенням коефіцієнта покриття. Тобто, якщо підприємство має високий рівень ліквідності, то значення коефіцієнта покриття буде більше за нормативне значення. У разі достатнього рівня можливість покриття оборотними коштами поточних зобов'язань буде у межах нормативного значення. У разі низької ліквідності значення коефіцієнта покриття значно менше від нормативного, що свідчить про можливість непогашення заборгованості перед кредиторами та існування на підприємстві кризи ліквідності. Кількісні показники необхідні для розрахунку рівня попиту на продукцію, досягається таким чином:

а) для високої ліквідності:

$$I_L = \frac{K_{пф}}{K_{пн}} > 1,$$

де $K_{пф}$ – фактичне значення коефіцієнта покриття;

$K_{пн}$ – нормативне значення коефіцієнта покриття ($K_{пн} = 2$);

б) для достатнього рівня ліквідності:

$$I_L = 1,$$

в) для низького рівня ліквідності:

$$I_L < 1.$$

Запропонований методичний підхід дає можливість сформулювати критерії вибору стратегії фінансової безпеки з урахуванням кількісних характеристик (табл.2).

Таблиця 2

Критерії вибору базової стратегії на підставі кількісних характеристик

Рівень фінансових результатів	Рівень ліквідності		
	$I_L < 1$	$I_L = 1$	$I_L > 1$
$K_R > 0$	Стратегія випереджуючої протидії	Стратегія формування фінансових ресурсів	Стратегія забезпечення фінансового зростання
$K_R = 0$	Стратегія фінансової підтримки	Стратегія гнучкості	Стратегія адекватної відповіді
$K_R < 0$	Антикризова стратегія	Стратегія активного захисту	Стратегія пасивного захисту

Джерело: авторська розробка

Таким чином, результати розрахунків за наведеними формулами дають можливість зробити висновок про доцільність вибору тієї або іншої стратегічної альтернативи стратегії фінансової безпеки.

Висновки. Дослідження показали, що прийняття стратегічних рішень є найбільш важким для керівників процесом, оскільки визначають високу відповідальність за їх наслідки та обумовлюють високий ступінь ризику при управлінні підприємством, особливо тим, що опинилося в критичному (або близькому до критичного) стані. Саме тому, вирішенню вказаних проблем зможе сприяти обґрунтування рекомендацій щодо розробки стратегії фінансової безпеки підприємства.

Література:

1. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник.– Львів, 2011-380 с.
2. Черевко О.В. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою / О.В. Черевко // Ефективна економіка. – 2014. – №2.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью - К.: Эльга, Ника-Центр, 2009. – 778 с.
4. Кулик А.В. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем, Збірник наукових праць МННЦ ІТіС. – К.: – 2009. - Вип. 14. - С.300-332.
5. Лахтіонова Л.А. Уточнення поняття ліквідності суб'єкта економіки в ринкових умовах підприємницького господарювання // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки - Черкаси: ЧДТУ. - 2007. - Вип. 22. - С.114-122.

Davidchuk N. N.

Cand. Sc. (Econ), Associate Professor

*Donetsk National University of Economics and Tradenamed
afte Mykhailo Tugan-Baranovsky*

METHODOLOGY OF TRADE ENTERPRISES INFORMATION SERVICE MANAGEMENT

Давидчук Н. М.

к.е.н., доцент

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ СЕРВІСОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

In the article was developed the algorithm of trade information services company, which is based on identifying business processes, monitoring information service parameters that will timely provide information service to managers and workers.

Keywords: *the business processes, the information service, the information services, the enterprise trade, the information service.*

У статті розроблено алгоритм управління інформаційним сервісом торговельного підприємства, який будується на визначенні бізнес-процесів підприємства, моніторингу параметрів інформаційного сервісу, що дозволить своєчасно надати інформаційну послугу керівникам та робітникам.

Ключові слова: *бізнес-процеси, інформаційний сервіс, інформаційні послуги, торговельне підприємство, інформаційна служба.*

На сучасному етапі розвитку економіки ні одне підприємство не може функціонувати без внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків. Своєчасно отримана інформація є одним з найважливіших засобів досягнення цілей будь-якого виду діяльності.

Питання інформаційного сервісу та вивчення інформаційних потреб для систем підтримки прийняття рішень відображені в роботах [1-6], та для своєчасного і раціонального інформаційного забезпечення керівників та працівників підприємства потрібен систематичний і багатоаспектний аналіз їх інформаційних потреб, скорегований даними зворотного зв'язку - оцінкою користувачами якості послуг, тому виникає необхідність у розробці алгоритму управління інформаційним сервісом торговельного підприємства.

Моделювання бізнесу – це опис бізнес-процесів організації деякими засобами, у тому числі і формальними. Це означає опис фінансових, виробничих, логістичних і маркетингових характеристик бізнес-витрат, доходів, прибутку, інвестицій, виробничих потужностей, каналів постачання і збуту, процесів, функцій, інформаційних потоків, організаційних структур тощо.

Такі моделі будуються для різних цілей і використовуються на різних рівнях управління. Засоби побудови такого роду моделей варіюють залежно від видів моделей і переваг розроблювача моделей:

- мова опису IDEF та її модифікації дозволяють описати зв'язок функцій по входах/виходах, контролю і виконанню;

- моделі «сутність - зв'язок» (ER-моделі) дозволяють описати параметри об'єктів і взаємозалежності між ними для проектування структур баз даних;

- потоківі моделі (Data Flow Diagrams) призначені для опису зв'язку функціональної й інформаційної моделей - які функції якими потоками даних керують.

Сучасні технології автоматизації інформаційних систем володіють багатьма перевагами, властивостями та активно використовуються на ринку. Аспекти створення системи автоматизації сервісу для звичайних і електронних підприємств з урахуванням їх розміру, формату і технологічних особливостей функціонування можливо запропонувати методичний підхід до створення на підприємстві системи інформаційного сервісу на основі відповідного алгоритму (рис. 1). На першому етапі управління інформаційним сервісом торговельного підприємства доцільним є визначення основних його бізнес-процесів. До них можна віднести управління поставками, електронним магазином, розробку цінової та рекламної стратегії, обробку замовлень споживачів та включення їх у торговельні процеси, продаж товарів, надання послуг, оцінка можливостей підприємства та їх фінансування, ідентифікація цільових споживачів та ринків.

Відповідно до визначених бізнес-процесів підприємство має розробити концепцію та план торговельної діяльності, основою яких є визначення потреб та запитів споживачів, а також приведення цих бажань у відповідність з вимогами до торговельних та інформаційних послуг.

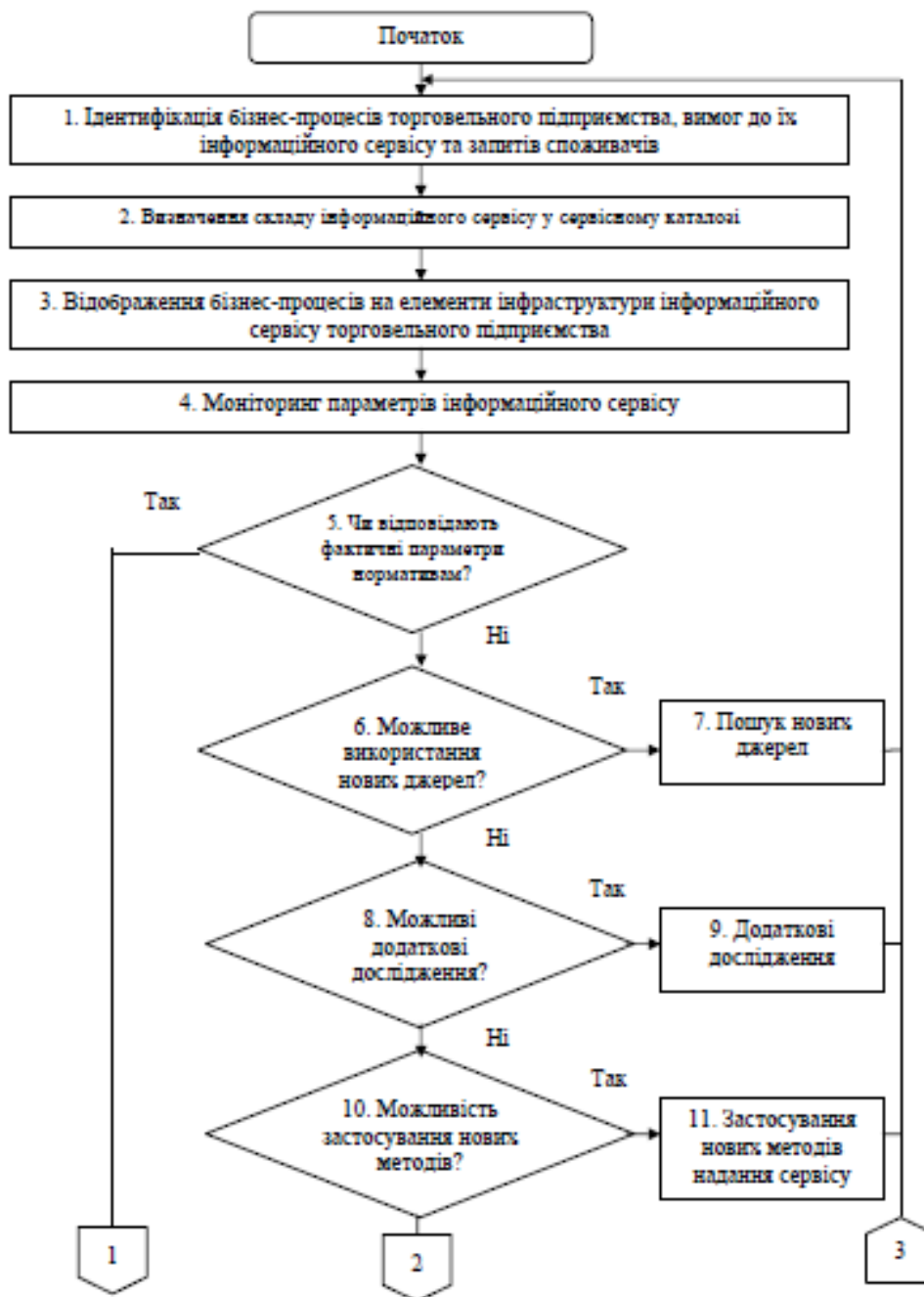


Рис. 1. Блок-схема алгоритму управління інформаційним сервісом торговельного підприємства

Для ефективного здійснення першого етапу управління необхідно забезпечити взаємозв'язок для керівників інформаційного підрозділу та інших підрозділів підприємства, який допоможе одночасно виявляти управлінські процеси та забезпечувати їх інформаційною базою.

Наступним етапом управління інформаційним сервісом торговельного підприємства є визначення переліку послуг та продукції, які надаються системою інформаційного сервісу. Тобто другий етап полягає у виділенні сервісного каталогу безпосередньо підприємства та зовнішнього оточення.

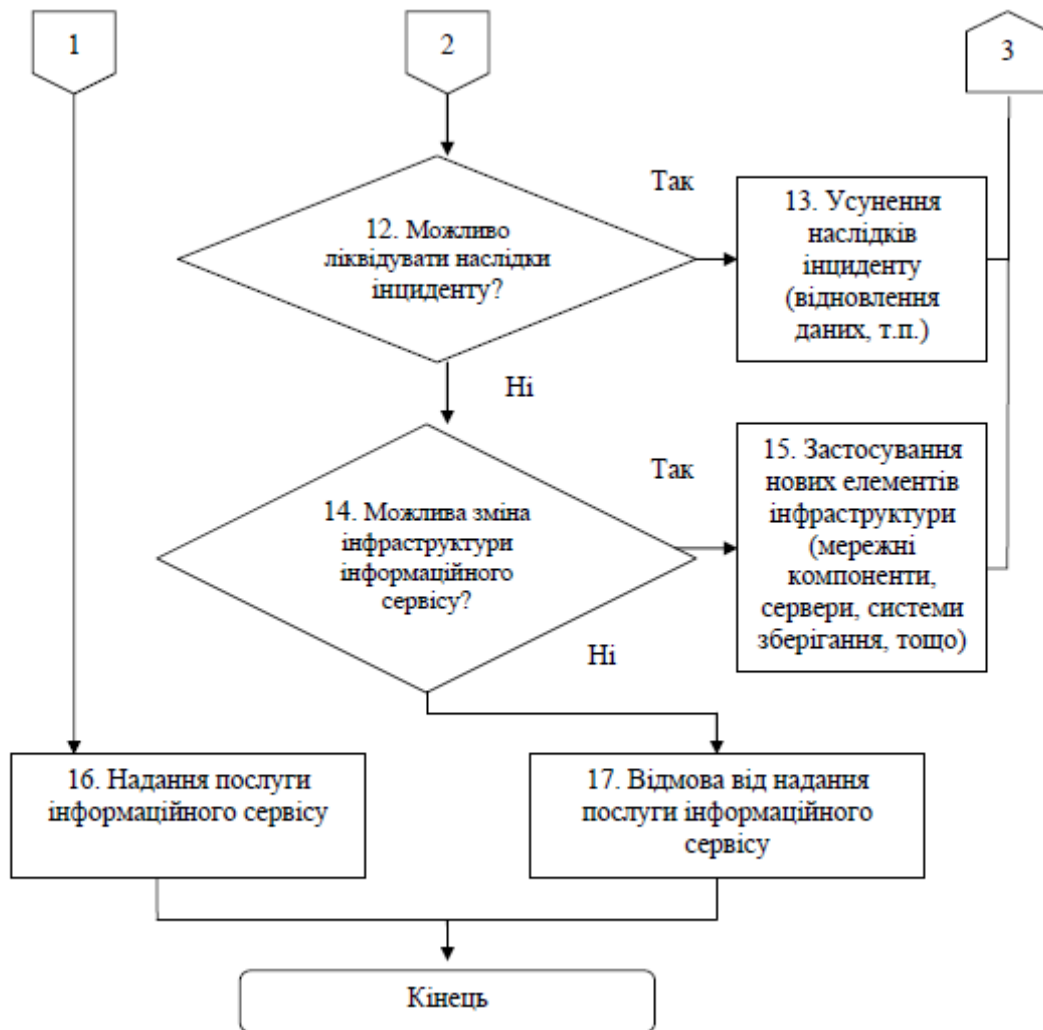


Рис. 1. Блок-схема алгоритму управління інформаційним сервісом торговельного підприємства (закінчення)

При цьому також доцільно сформувавши перелік пріоритетних інформаційних послуг, які забезпечуватимуть підтримку основних цілей бізнесу з відповідним розподілом бюджету, та систему вартості різних рівнів обслуговування.

Третім важливим етапом протікання процесу управління є відображення визначених бізнес-процесів на елементи інфраструктури інформаційного сервісу торговельного підприємства. Під час його виконання встановлюються зв'язки між компонентами інфраструктури інформаційної служби і важливими для менеджерів інформаційними послугами, здійснюється пошук таких інформаційних ресурсів, необхідних для реалізації інформаційного сервісу із заданою якістю.

Це дозволить отримати значимі ефекти, які будуть піддаватись вимірюванню, рухаючись від управління окремими компонентами інфраструктури інформаційного сервісу до управління прикладними системами з урахуванням вимог, що пред'являються бізнесом. За допомогою цього напрямку можна досягти оптимальної організації управління інфраструктурою

інформаційного сервісу та додатками, що збільшить продуктивність та економічну ефективність роботи персоналу інформаційного підрозділу.

На цьому етапі необхідна взаємодія керівників бізнес-підрозділів з керівниками інформаційної служби, тому що вимоги бізнесу можуть ввійти у суперечність з можливостями інфраструктури інформаційної служби. Для розв'язання такої ситуації потрібні додаткові джерела інформації, дослідження, застосування нових методів створення та надання інформаційного сервісу, модифікації інфраструктури інформаційного сервісу, засоби усунення наслідків інцидентів.

Пошук та реалізація зазначених вище напрямків здійснюється на етапі моніторингу параметрів інформаційного сервісу. Проведення моніторингу забезпечує можливість швидко реагувати на виявлені недоліки завдяки наступним факторам: встановлення відповідності між проблемами та критичними бізнес-процесами; точне визначення ресурсів, від використання яких залежить функціональність бізнес-процесів; інтеграція системи моніторингу з інформаційною інфраструктурою; управління елементами інфраструктури інформаційного сервісу за допомогою єдиного інструментарію; усунення обмежень, які розділяють інформаційний підрозділ з іншими відділами підприємства, тощо.

Моніторинг реалізується шляхом постійного ведення спостереження, виміру і обліку фактичних показників виміру роботи елементів інфраструктури, інформаційної служби і фактичних параметрів якості надання інформаційних послуг, досягнення необхідного рівня обслуговування. Здійснюється також облік компонентів інфраструктури інформаційного сервісу та визначення їх взаємозв'язків, побудова моделі впливу інфраструктури на бізнес-послуги, виробіток внутрішніх стандартів до елементів інфраструктури, пошук нових технологічних шляхів надання інформаційного сервісу, тощо.

Результати здійснення комплексу зазначених вище етапів дозволяють прийняти рішення щодо можливостей надання інформаційної послуги для керівників та торговельного персоналу підприємства.

Таким чином, запропонований методичний підхід до надання інформаційного сервісу на торговельному підприємстві дозволяє задовольнити попит в інформаційних послугах керівництва і персоналу з урахуванням нових інформаційних джерел, методів, інфраструктури зовнішнього інформаційного простору та внутрішнього середовища підприємства.

Література:

1. Блюменау, Д. И. Информация и информационный сервис / Д. И. Блюменау. - Л. : Наука, 1989. - 190 с.
2. Вереvченко, А. П. Информационные ресурсы для принятия решений : учеб. пособие / А. П. Вереvченко [и др.]. - М. [и др.] : Академич. Проект [и др.], 2002. - 560 с. - ISBN 5-8291-0156-9. - IS5-85900-015-4.
3. Гиляровский, Р. С. Справочник информационного работника / Р. С. Гиляровский. - М. : Профессия, 2005. – 552 с. – ISBN 5-93193-075-5.
4. Годин, В. В. Информационное обеспечение управленческой деятельности : учебник / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М. : Мастерство [и др.], 2001. – 240 с. - ISBN 5-294-00042-3.

5. Гринберг, А. С. Информационный менеджмент : учеб. пособие для ВУЗов / А. С. Гринберг, И. А. Король. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 415 с. – ISBN 5-238-00614-4.
6. Оліфіров, О. В. Інформаційна служба підприємства як фактор переваг в інноваційній конкуренції / О. В. Оліфіров, Н. М. Спіцина // Культура народів Причорномор'я. - 2006. - № 86. - С. 57-61.

Zapuhlyak I.B.

Candidate of Economic Sciences, associate Professor
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine

APPROACHES OF MANAGEMENT DEVELOPMENT OF GAS-TRANSPORT ENTERPRISES

Запухляк І.Б.

к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article approaches of management development of enterprise are considered and found out the features of their application. Certainly specific and grounded expedience of application of different approaches of management development of gas-transport enterprises in modern terms.

Keywords: *development, management, gas-transport enterprise, development of enterprise.*

У статті розглянуто підходи до управління розвитком підприємства та виявлено особливості їх застосування. Визначено специфіку та обґрунтовано доцільність застосування різних підходів щодо управління розвитком газотранспортних підприємств в сучасних умовах.

Ключові слова: *розвиток, управління розвитком підприємства, газотранспортне підприємство.*

Не дивлячись на численні спроби, як на рівні нафтогазової галузі, так і на рівні держави, сприяти виходу із кризи вітчизняних газотранспортних підприємств та забезпечити стабілізацію показників їх діяльності з формуванням передумов подальшого розвитку, на сьогодні газотранспортна система України потребує радикальних техніко-технологічних та організаційно-економічних змін функціонування. Така необхідність зумовлена як складними та мало прогнозованими змінами у зовнішньому середовищі: геополітичні зміни загалом та на світовому ринку газу, зокрема; втрата позицій вітчизняної газотранспортної системи як одного з головних постачальників природного газу до країн Європи; пошук альтернативних джерел енергії з метою зниження частки природного газу у балансі споживання первинних паливно-енергетичних ресурсів тощо; так і внутрішніми проблемами функціонування (високий рівень зносу лінійної частини магістральних газопроводів та обладнання компресорних станцій, значні витрати паливного газу, низький рівень корпоративної культури управління газотранспортною системою, невідповідність системи управління газотранспортними підприємствами вимогам сьогодення та ін.). Вирішення зазначених проблем функціонування вітчизняних газотранспортних підприємств потребує розробки нових чи удосконалення існуючих підходів, способів, методів та дій, які дозволили б ефективно здійснювати діяльність в поточному періоді та забезпечити розвиток у довгостроковій перспективі.

Вважаємо, що на сьогодні розвиток вітчизняних газотранспортних підприємств варто розглядати в трьох основних аспектах: 1) технічний (науково-технічний) розвиток – спрямований на вдосконалення якості газотранспортних послуг, технології транспортування газу, впровадження техніко-технологічних нововведень; 2) ринковий розвиток – полягає в диверсифікації постачальників природного газу, збільшенні обсягів транзитного транспортування природного газу тощо; 3) організаційний розвиток – зорієнтований на розвиток окремого працівника, групи, вдосконалення системи та процесів управління тощо. Кожен з цих аспектів розвитку має інноваційний характер, а отже можна стверджувати, що базовим елементом процесу розвитку підприємства є нововведення. Технічний розвиток базується на техніко-технологічних нововведеннях, ринковий та організаційний види розвитку, в свою чергу, базуються на організаційно-управлінських нововведеннях (доповнено до джерела [1]).

Теоретико-методологічні та прикладні аспекти управління розвитком на рівні підприємства розглядали у своїх працях такі вчені, як: Гаркуша О.Ю., Касьянова Н.В., Клебанова Т.С., Корнух О.В., Кузьмін О.Є., Раєвнева О.В., Сабадаш В.В., Тридід О.М., Фещур Р.В., Харченко В.А. та ін. Розвиток підприємств нафтогазового комплексу, загалом, та газотранспортних – зокрема, досліджували у своїх працях Гораль Л.Т., Данилюк М.О., Дзьоба О.Г., Крижанівський Є.І., Полянська А.С. та ін. Проте, такі питання як пошук джерел розвитку, формування стратегії розвитку, удосконалення механізму управління розвитком вітчизняних газотранспортних підприємств потребують подальших ґрунтовних досліджень.

Як вважає Раєвнева О.В., необхідність управління розвитком підприємства виникає у таких випадках:

– корінна зміна обраної тенденції розвитку підприємства (напрямку вектора розвитку), що супроводжується несподіваним переходом в інший атрактор розвитку. Необхідні дії: перегляд орієнтирів розвитку підприємства, повна діагностика підприємства з метою виявлення потенційних і реальних ресурсів для дифузії підприємства в новий ринковий простір і адаптації до умов внутрішнього та зовнішнього середовища, які змінилися;

– відхилення від орієнтирів розвитку підприємства (комплекс індикаторів) у рамках існуючого атрактора розвитку. Необхідні дії: перегляд, мети, задач функціонування підприємства, що супроводжуються діагностичним аналізом і коректуванням ресурсів підприємства;

– корінна зміна вектора спадного розвитку підприємства на основі виникнення штучної точки біфуркації (кардинальна зміна основного вектора розвитку). Необхідні дії: всебічна оцінка потенційних і реальних можливостей підприємства для виходу з точки біфуркації, розробка механізму управління кризами [2, с. 213]. Результати діяльності газотранспортних підприємств підтверджують, що саме корінна зміна вектора спадного розвитку забезпечила б вихід підприємств з глибокої кризи.

Фещур Р. В. зазначає, що управління розвитком підприємств має на меті переміщення системи з одного стану в інший з новими якісними

характеристиками, тоді як управління підприємством забезпечує переведення підприємства з початкового стану до стану, який мінімально відхиляється від початкового (перебуває у заданих межах зміни інтегрального показника розвитку підприємства). Притримуючись системно-цільового підходу, автор розглядає управління розвитком підприємства як цілеспрямований вплив керуючої системи на керовану з метою забезпечення процесу переходу від поточного стану підприємства до кращого (досконалішого) порівняно з попереднім станом відповідно до поставлених цілей [3, с. 106]. Проте, вважаємо, що за сьогоденної ситуації, коли рівень невизначеності та мінливості зовнішнього середовища функціонування газотранспортних підприємств є критично високим, практично унеможлиблюється формування досяжних та коректних довгострокових цілей розвитку. Виникає небезпека спрямованості діяльності підприємства на досягнення лише проміжних цілей, здійснюється «управління заради управління», втрати перспективи. За такої ситуації системно-цільовий підхід до управління розвитком газотранспортних підприємств за змістом стає не метою розвитку підприємства як відкритої, соціально-економічної та матеріально-речової системи, а метою управління цим об'єктом.

На думку Шегди А.В. [4, с.65], в мінливих умовах господарювання необхідно поєднувати системний та ситуаційний підходи до управління, що дозволить привести у відповідність частини цілого, поєднати їх. Системний підхід в теорії менеджменту визначає організацію як сукупність взаємопов'язаних елементів, які орієнтовані на досягнення єдиної кінцевої цілі в умовах зовнішнього середовища, що змінюється. Системний підхід дозволяє дослідити функціонування, розвиток, структуру цілого (об'єкта), встановити властивості його частин (елементів), простежити взаємодії і взаємозв'язки між ними. Відповідно до системного підходу ефективність цілого залежить від ефективності усіх його частин, а не окремих найбільш ефективних частин [5, 6]. Проте, теорія систем сама собою не доводить, які ж саме елементи підприємства особливо важливі та, які з них через реагування на вплив зовнішнього середовища можуть забезпечити його розвиток.

Ситуаційний підхід – логічне продовження теорії систем, спосіб мислення відносно організації, що розглядає конкретні ситуації, а саме: виділення факторів, що створили певну ситуацію і є найбільш впливовими, визначення недоліків і переваг, обмежень і наслідків ситуації, обрання специфічних прийомів і методів управління для конкретної ситуації. Використання даного підходу до управління сприяє більш ефективному досягненню мети, особливо великих підприємствах із значною кількістю поставлених до вирішення завдань [6].

Полянська А. С. у своїй дослідженні стверджує, що розвиток на засадах ситуаційного підходу в управлінській діяльності передбачає зміни, які можуть або кардинально змінювати діяльність підприємства, або здійснювати поступові перетворення, що найбільшою мірою забезпечуватиме гнучкість у результаті поступової адаптації до зовнішнього і внутрішнього середовища. Це дозволить отримати більший досвід реагування та прийняття відповідних

управлінських рішень із врахуванням особливостей кожної ситуації [7]. Наявність ситуаційних моделей розвитку підвищує стійкість підприємства до можливих змін факторів зовнішнього середовища, дозволяє оперативно перебудувати його діяльність з метою досягнення позитивних якісних та кількісних зрушень у роботі, а відтак – розвитку.

Використовуючи процесний підхід до управління, Гаркуша О.Ю. запропонував наступне визначення: управління розвитком підприємства є сукупністю процесів щодо формування та здійснення кількісних і якісних змін, здатних забезпечити стійке економічне зростання та одночасну збалансованість бізнес-процесів підприємства всупереч впливу зовнішнього та внутрішнього середовища за рахунок ефективного використання ресурсного потенціалу, компетенцій та конкурентних переваг [8, с. 129]. Впровадження процесно-орієнтованого управління на вітчизняних підприємствах призводить до [9-13]: удосконалення організаційної структури управління; оптимізування бізнес-процесів та зміщення наголосу з обсягів виробництва на якість продукції; стандартизації й сертифікації системи менеджменту підприємства; утвердження соціальної відповідальності та зміни підходів до мотивації працівників; втілення проектного управління в діяльності підприємств; перехід від інерційного до гнучкого й активного розвитку підприємств; інтегрування партнерських взаємозв'язків з усіма зацікавленими сторонами; налагодження ефективних комунікацій, як у внутрішньому, так і з зовнішнім середовищем, що виражається у використанні сучасних інформаційних систем та налагодженні діалогу «працівник-керівник-споживач», створенні системи постійного самовдосконалення.

На нашу думку, формуючи систему управління розвитком газотранспортних підприємств, необхідно враховувати галузеву специфіку їх діяльності, ключові фактори успіху принаймні на східноєвропейському ринку газу, розвиток вітчизняного видобутку газу, можливі техніко-технологічні рішення щодо енергозбереження, перспективи видобутку нетрадиційного газу, розвиток вітчизняних машинобудівних підприємств, можливості застосування сорсингу в частині надання послуг із підземного зберігання газу для країн Східної Європи тощо (доповнено до джерела [14]).

Виходячи з вище сказаного, вважаємо, що застосовуючи різні підходи до управління розвитком вітчизняних газотранспортних підприємств необхідно:

- здійснити детальне вивчення бізнес-процесів, які забезпечують зберігання та транспортування природного газу, на основі чого застосовуючи процесний підхід до управління розвитком підприємства, стане можливим виявити бізнес-процеси, які потребують першочергового перепроєктування; визначити види діяльності, які газотранспортні підприємства здатні виконувати ефективно самостійно та ті, для реалізації яких економічно доцільніше буде, наприклад, застосування аутсорсингу тощо;

- детально вивчити зовнішнє та внутрішнє середовище функціонування газотранспортних підприємств, визначити зону толерантної дії факторів та запас міцності (гомеостаз) підприємства, що дозволить ефективно застосувати

елементи системно-ситуаційного підходу до управління розвитком підприємства в змінних умовах функціонування;

- застосовувати елементи цільового підходу до розвитку газотранспортних підприємств в рамках формування стратегії їх розвитку з врахуванням перспектив формування східноєвропейського хабу та світових змін на ринку газу.

Література:

1. Дунська А. Р. Інноваційна стратегія як сучасний інструмент управління розвитком підприємства [Електронний ресурс] / Дунська А. Р.– Режим доступу : http://www.confcontact.com/20101008/5_dunska.htm.
2. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монографія] / Раєвнева О. В. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
3. Фещур Р. В. Управління розвитком машинобудівних підприємств / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – №624. – С. 100-109.
4. Шегда А. В. Менеджмент: учебник / Шегда А. В. – К: Знання, 2006. – 645 с. – (3-е изд., испр. и доп.).
5. Дідур К. М. Системний підхід до управління підприємством та персоналом підприємства [Електронний ресурс] / Дідур К. М. // Ефективна економіка. – 2012. – №4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
6. Харченко В. А. Підходи до управління сучасним підприємством [Електронний ресурс] / Харченко В. А. – Режим доступу: www.pdfactory.com.
7. Полянська А. С. Формування концепції розвитку підприємств на засадах ситуаційного управління [Електронний ресурс] / Полянська А. С. // Науковий вісник. – 2012. – Вип. 9 «Демократичне врядування». – Режим доступу: www.lvivacademy.com.
8. Гаркуша О. Ю. Концептуальний підхід до формування механізму управління розвитком виробничого підприємства / Гаркуша О. Ю. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 6, Ч. 2. – С. 128-133.
9. Кузьмін О.Є. Нова парадигма побудови систем менеджменту [Електронний ресурс] / О.Є. Кузьмін, Н.Я. Петришин, Н.М. Сиротинська // Демократичне врядування: наук. вісник Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президенті України. – Вип. 6. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2010. – Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik6/fail/Syrotynska.pdf>.
10. Лисенко О.А. Дослідження аспектів впровадження процесно-орієнтованого підходу до планування та управління діяльністю підприємств / Лисенко О.А. // Економічний простір: збірник наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – № 62. – С. 206-213.
11. Безгін К.С. Порівняльний аналіз процесного та функціонального підходів до управління підприємством [Електронний ресурс] / К.С. Безгін, І.В. Гришина // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – <http://dspace.nbuv.gov.ua>.
12. Шимановський-Діанич Л.М. Особливості та переваги впровадження процесно-орієнтованого управління підприємствами України / Л.М. Шимановський-Діанич, Є.А. Карпенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – 2010. – № 1(8). – С. 62-67.
13. Кузьмін О.Є. Концепція та еволюція процесно-структурованого менеджменту / О.Є. Кузьмін // Науковий журнал «Економіка: реалії часу». – Одеса: Видавництво ОНПУ, 2012. – № 2(3). – С. 7-16.
14. Суходоля О. М. Ринок газу в Україні: проблеми та пріоритети розвитку на сучасному етапі [Електронний ресурс] / О. М. Суходоля. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.

Kovalenko L.A.
Lecturer
Odessa National University of Economic, Ukraine

UKRAINIAN FOOD INDUSTRY IN CRISIS

Коваленко Л.А.
викладач
Одеський національний економічний університет, Україна

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

The article describes the results of the food industry of Ukraine in conditions of crisis. A comparative evaluation of performance output and sales industry. The estimation of the changes in the major sub-sectors of food industry. Checked financial performance. The main tendencies.

Keywords: *indices of production and sales Products manufactured, the share of food industry in industrial output, financial performance of the food industry in Ukraine.*

В статье рассмотрены результаты работы предприятий пищевой промышленности Украины в условиях кризиса. Проведена сравнительная оценка показателей объемов выпуска и реализации продукции отрасли. Дана оценка изменений в основных подотраслях пищевой промышленности. Рассмотрены финансовые результаты деятельности. Выявлены основные тенденции.

Ключевые слова: *индексы производства и реализации продукции, удельный вес пищевой промышленности в объемах промышленного производства, финансовые результаты деятельности предприятий пищевой промышленности Украины.*

Пищевая промышленность является стратегической отраслью для каждой страны. Она имеет тесные интеграционные связи с сельским хозяйством и является важной составляющей агропромышленного комплекса. В связи с этим потеря государственного контроля над этой отраслью производства может привести к непоправимым последствиям в обеспечении граждан продуктами питания. Для контроля и управления отраслью важным является своевременный и качественный анализ основных показателей работы с выявлением существующих тенденций и закономерностей. Исходя из вышеизложенного, целью представленного исследования является проведение анализа основных показателей работы предприятий пищевой промышленности Украины и выявление основных тенденций их изменений.

По данным Министерства аграрной политики и продовольствия (Минагропрода) Украины объемы производства предприятий пищевой промышленности позволяют на достаточном уровне обеспечить население страны основными видами продовольственных товаров и не зависят от импорта продовольствия. По отдельным видам пищевых продуктов такая обеспеченность по данным Минагропрода Украины составляет более 95%: по яйцам и яйцепродуктам (98,5%), сахару (98%), хлебобулочным изделиям (97,6%), маслу сливочному (97,3%), муке (96,1%), маргарину (95,8%), мясу и мясу птицы (93,6%), маслам растительным (93,4%), картофелю (90,4%), молоку и молочным продуктам (90,2%) [1].

На протяжении 2001-2014 гг. в производстве продукции пищевой промышленности Украины наблюдаются следующие тенденции (рис. 1).

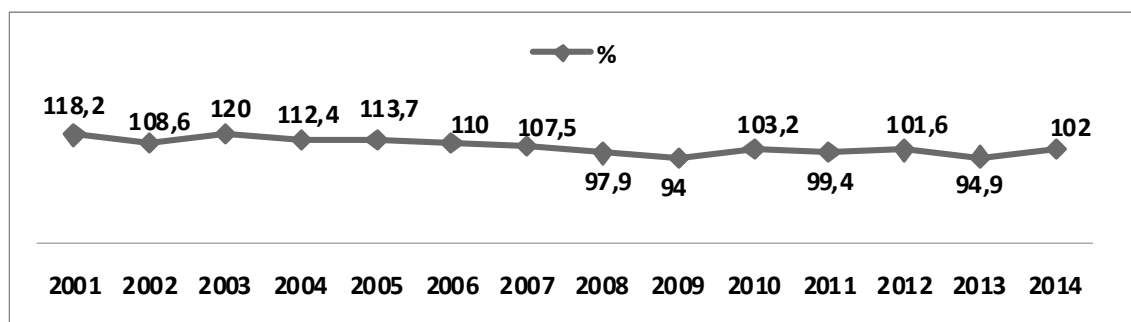


Рис. 1. Динамика темпов роста производства продукции пищевой промышленности Украины в 2001-2014 годах, в % к предыдущему году (построено автором по данным источника [2])

На протяжении 2001-2007 гг. происходит увеличение объемов производства пищевой промышленности, а начиная с 2008 года наблюдается спад в производстве пищевой промышленности.

За период с января по апрель 2015 года также наблюдается тенденция снижения объемов производства пищевой промышленности по сравнению с показателями января-апреля 2014 года (рис. 2).

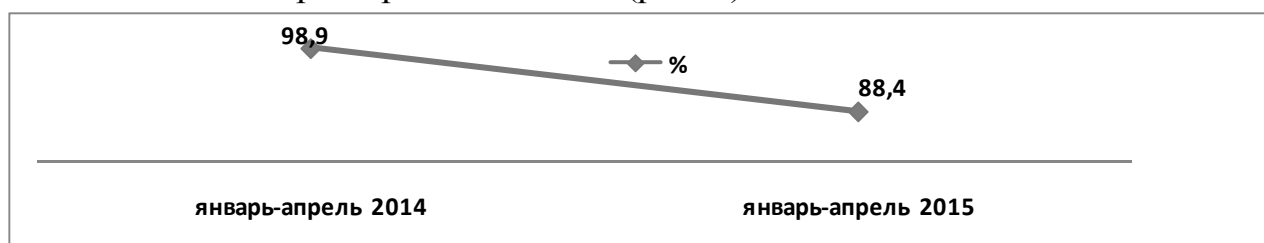


Рис. 2. Динамика темпов роста производства продукции пищевой промышленности Украины в январе-апреле 2014-2015 годов, в % к предыдущему периоду (построено автором по данным источника [2])

В 2014 году значительно снизилось производство хлеба и хлебобулочных изделий – на 106 тыс. т; производство муки – на 80,8 тыс. т; производство круп – на 27.1 тыс. т, а также снизилось производство многих других товаров пищевой промышленности по сравнению с показателями 2013 года (табл. 1).

Таблица 1

Динамика производства основных групп пищевых продуктов в 2013-2014 годах*

Показатели	Произведено за 2014 г.	2014 г. в % к 2013 г.	Произведено больше, меньше (-), чем за 2013 г.
1	2	3	4
Изделия колбасные, тыс. т	258	94,8	-14,2
Продукты готовые и консервированы из мяса или субпродуктов птицы, т	3479	137,0	940
Продукты готовые и консервированы из свинины, т	2521	129,8	579
Продукты готовые и консервированы из мяса или субпродуктов крупного рогатого скота, т	6513	180,4	2903
Рыба, филе рыбы, мясо рыбы другое, мороженное, тыс. т	5,2	68,5	-2,4
Рыба сушеная и вяленая, тыс. т	2,9	72,2	-1,1

Показатели	Произведено за 2014 г.	2014 г. в % к 2013 г.	Произведено больше, меньше (-), чем за 2013 г.
1	2	3	4
Соки фруктовые и овощные, тыс. т	453	99,5	-2,1
Смеси соков фруктовых и овощных, тыс. т	244	85,5	-41,4
Овощи консервированы натуральные, тыс. т	139	120,3	23,5
Масло подсолнечное нерафинированное, тыс. т	4226	126,7	891
Маргарин и жиры пищевые, тыс. т	269	96,0	-11,3
Молоко пастеризованное, стерилизованное, гомогенизированное, топленое, тыс. т	1080	114,3	135
Молоко и сливки, жирностью больше 6%, тыс. т	63,8	134,6	16,4
Молоко и сливки сухие, тыс. т	66,2	128,8	14,8
Масло сливочное, тыс. т	114	124,8	22,8
Мука, тыс. т	2235	96,5	-80,8
Крупы, тыс. т	307	91,9	-27,1
Хлеб и изделия хлебобулочные, непродолжительного хранения, тыс. т	1335	92,7	-106
Печенье сладкое и вафли, тыс. т	298	77,6	-86,0
Сахар белый кристаллический свекольный, тыс. т	2105	166,8	843
Вино виноградное, тыс. дкл	6062	110,8	592

**Источник: рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины о промышленности Украины в 2007-2014 годах и январе-апреле 2015 года [2]*

За январь-апрель 2015 года снижение производства хлеба составило 58,9 тыс. т; производства муки – 123 тыс.т; производства круп – 9,1 тыс.т по сравнению с данными аналогичного периода 2014 года. Также следует отметить значительное снижение производства подсолнечного масла – на 208 тыс. т. (табл. 2).

Таблица 2

Динамика производства основных групп пищевых продуктов в январе-апреле 2015 года*

Показатели	Произведено за январь-апрель 2015 г.	Январь–апрель 2015 г. в % к январю-апрелю 2014 г.	Произведено больше, меньше (-), чем за январь-апрель 2014 г.
1	2	3	4
Изделия колбасные, тыс. т	73,4	87,3	-10,7
Продукты готовые и консервированы из мяса или субпродуктов птицы, т	1566	197,7	774
Продукты готовые и консервированы из свинины, т	564	74,1	-197
Продукты готовые и консервированы из мяса или субпродуктов крупного рогатого скота, т	2566	176,5	1112
Рыба, филе рыбы, мясо рыбы другое, мороженное, тыс. т	1,6	110,9	0,2
Рыба сушеная и вяленая, тыс. т	0,9	94,6	-0,1
Соки фруктовые и овощные, тыс. т	71,8	71,5	-28,6
Смеси соков фруктовых и овощных, тыс. т	63,7	74,9	-21,3
Овощи консервированы натуральные, тыс. т	7,9	63,5	-4,6
Масло подсолнечное нерафинированное, тыс. т	1287	86,1	-208
Маргарин и жиры пищевые, тыс. т	70,3	72,8	-26,2
Молоко пастеризованное, стерилизованное, гомогенизированное, тыс. т	326	100,5	1,8
Молоко и сливки, жирностью больше 6%, тыс. т	20,3	118,8	3,2
Молоко и сливки сухие, тыс. т	14,8	107,8	1,1

Показатели	Произведено за январь-апрель 2015 г.	Январь–апрель 2015 г. в % к январю-апрелю 2014 г.	Произведено больше, меньше (-), чем за январь-апрель 2014 г.
1	2	3	4
Масло сливочное, тыс. т	29,3	96,4	-1,1
Мука, тыс. т	647	84,0	-123
Крупы, тыс. т	90,4	90,9	-9,1
Хлеб и изделия хлебобулочные, непродолжительного хранения, тыс. т	385	86,7	-58,9
Печенье сладкое и вафли, тыс. т	75,7	71,7	-29,8
Вино виноградное, тыс. дкл	2120	137,3	576

**Источник: рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины о промышленности Украины в 2007-2014 годах и январе-апреле 2015 года [2]*

Представленные данные свидетельствуют о значительном снижении в 2014 году и январе-апреле 2015 года производства основных групп пищевых продуктов практически по всем группам товаров пищевой промышленности. Особенно настораживает значительное снижение производства по таким позициям, как хлеб и хлебобулочные изделия, мука и крупы. По данным Государственной службы статистики, в 2014 году по сравнению с 2013 годом производство хлебобулочных изделий сократилось на 7,3%, или на 105,161 тыс. т до уровня 1335,405 тыс. т [2].

Объединение предприятий хлебопекарной промышленности «Укрхлебпром» прогнозирует по итогам 2015 года сокращение производства хлеба и хлебобулочных изделий на 7% или примерно на 90 тыс. т до уровня 1,25 млн. т по сравнению с результатами 2014 года. Об этом на пресс-конференции сообщил генеральный директор «Укрхлебпрома» Александр Васильченко [3].

В динамике объемов реализации продукции пищевой промышленности наблюдаются тенденции роста (рис. 3).

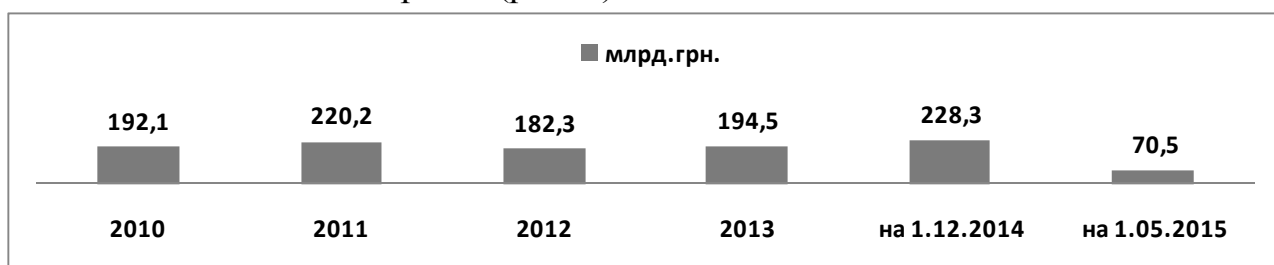


Рис. 3. Динамика объемов реализации продукции пищевой промышленности Украины, млрд. грн. (построено автором по данным источника [2])

В объемах реализованной промышленной продукции удельный вес пищевых продуктов увеличивается. В 2013 году – 19,4%, за январь-ноябрь 2014 года – 21,4%, а за январь-апрель 2015 года – 21,1% (рис. 4).

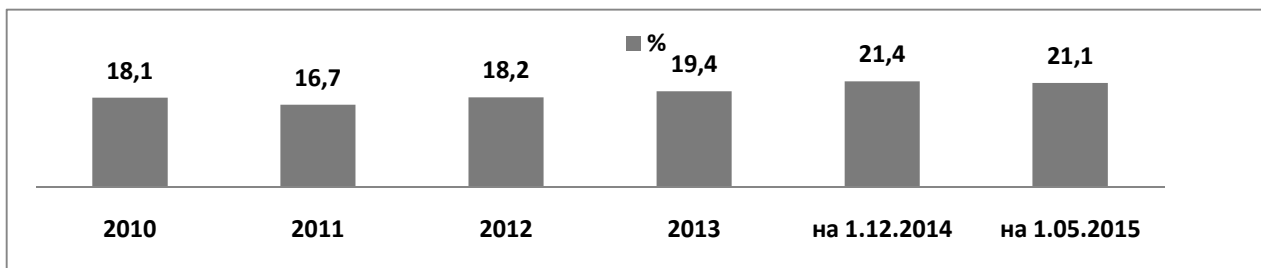


Рис. 4. Динамика удельного веса реализованной продукции предприятий пищевой промышленности Украины в общих объемах реализованной промышленной продукции в 2010-2014 гг. и январе-апреле 2015 года, в % (построено автором по данным источника [2])

Финансовые результаты работы предприятий пищевой промышленности свидетельствуют о значительных убытках предприятий пищевой промышленности Украины в 2008 году в сумме 6,7 млрд. грн. и за первое полугодие 2014 года в сумме 9,6 млрд. грн. (рис. 5).

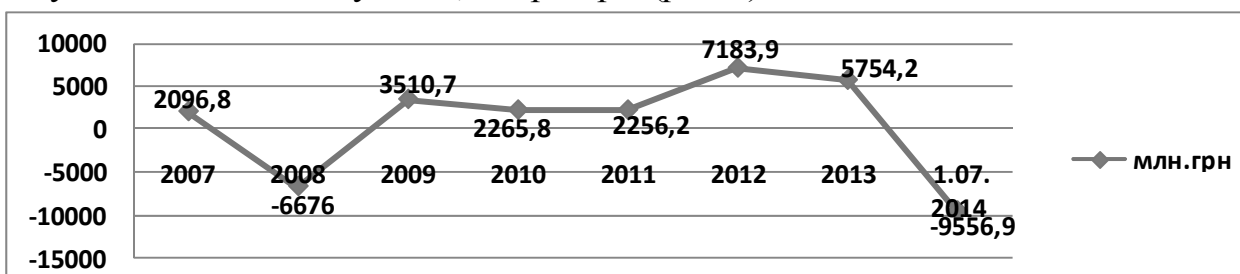


Рис. 5. Динамика чистого финансового результата предприятий пищевой промышленности в 2007-2013 годах и 1-м полугодии 2014р., млн. грн. [2]

Представленные результаты анализа работы предприятий пищевой промышленности Украины свидетельствуют о значительном снижении объемов производства по основным стратегически важным продуктам питания в 2014 году и в январе-апреле 2015 года, а также дает основание сделать прогноз о дальнейшем еще большем снижении производства хлеба и хлебобулочных изделий, муки и круп.

Литература:

1. Продовольственная безопасность Украины не зависит от импорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://latifundist.com/novosti/22914-prodovolstvennaya-bezopasnost-ukrainy-ne-zavisit-ot-importa>.
2. Промышленность Украины в 2007-2014 годах и январе-апреле 2015 года: данные Государственной службы статистики Украины // Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. «Укрхлебпром» прогнозирует сокращение производства хлеба и хлебобулочных изделий на 7% до 1,25 млн. тонн в 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrhlbprom.org.ua/ua/publikaciii/ukrhlbprom-prognoziruuet-sokrashchenie-proizvodstva-hleba.html>.

Krajňáková E.
CSc., Associate Professor,
Alexander Dubček University of Trenčín (Trenčín, Slovakia)

Vojtovič S.
DrSc., Associate Professor,
Alexander Dubček University of Trenčín (Trenčín, Slovakia)

LABOURHE MARKET IN THE CURRENT GLOBAL CRISIS

Крайнякова Е.

к.ф.н., доцент

Войтович С.

д.с.н., доцент

Тренчианский университет им. А.Дубчека, Словакия

РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

Abstract: *The study presents an analysis of recent trends in labour markets pertinent to the economic development of industrialized Western European countries and Slovakia. Special attention is paid to economic recession caused by the global financial crisis, while providing reasons for its occurrence and effects on the labour market. The subject matter of the labour market analysis and assessment are its inherent phenomena and processes, such as relatively high unemployment rate in terms of the apparent economic growth, flexible forms of employment through which manufacturing companies responded to the need of downsizing the labour force and increased unemployment rate. Following the aforementioned aspects, the impact of the current global crisis on economic growth and unemployment rate in the population groups most likely to be unemployed and the use of flexible forms of employment – as a means of increasing employment and solving the problem of unemployment are examined and assessed.*

Keywords: *global financial crisis, labour market, economic growth, unemployment, flexible forms of employment.*

Исследование посвящено анализу тенденций на рынке труда, которые актуальны и для экономического развития стран Западной Европы, а также для рынка труда в Словакии. Особое внимание уделяется экономической рецессии, вызванной глобальным финансовым кризисом и оправданием ее природы и влиянием на рынок труда. Предметом анализа и оценки являются такие его явления и процессы, как относительно высокий уровень безработицы и в условиях очевидного экономического роста, гибкие формы занятости, которые были ответом на запрос производственных компаний уменьшить количество использования рабочей силы и рост безработицы. На основании указанных выше аспектов рассматриваются и оцениваются последствия нынешнего глобального кризиса на экономический рост и уровень безработицы, особенно в отдельных группах риску населения и применению гибких форм занятости - как способу увеличения занятости и решения проблем безработицы.

Ключевые слова: *глобальный финансовый кризис, рынок труда, экономический рост, безработица, гибкие формы занятости.*

Введение

Последствия современного глобального экономического кризиса в полной мере проявляются также на рынке труда. Факт, что ситуация серьезная не только у нас в Словакии, но и по всей Европе и в глобальном масштабе подтверждается следующими цифрами. В мире было официально в 2014 году зарегистрированных 205 млн безработных, из которых 75 млн в возрасте 15-24 лет. Эта цифра на миллион выше, чем в позапрошлом году и в этой категории безработных представляет 13,1%. Глобальный уровень безработицы по сравнению с 2007 г. (5,6%) вырос до 6,2 процента в 2014 году. Важный момент заключается в том, что 50 процентов работников в мире принадлежит к группе повышенного риска, в основном из-за низкой заработной платы. Если мы вернемся к Словакии то узнаем, что в период между 1998 и прошлым годом

имеем по сравнению со средним уровнем по Европе по-прежнему высокую меру безработицы. В то время как в среднем в долгосрочных безработных в Европе два человека, в Словакии - 8 человек, причем эта ситуация с безработицей ухудшается в направлении с запада на восток страны.

1. Нынешний экономический кризис, его природа, причины возникновения

Текущий экономический и финансовый кризис можно рассматривать как один из самых важных вызв устойчивого развития процесса глобализации. Несмотря на значительные преимущества глобализации мировой экономики - хотя и не все страны имеют одни и те же преимущества - в отношении либерализации глобальной мобильности капитала, товаров и услуг, учитывая взаимозависимость мировой экономики происходит также взаимное негативное влияние во времена банковского, валютного и экономического кризиса. В этом контексте, несмотря на то, что нынешний кризис был в начале был связыван только с США, постепенно показалось, что это наиболее тяжелой глобальный экономический кризис со времен Второй мировой войны, как с точки зрения его масштабов, так и его негативного влияния на мировую экономику [1, с.7].

Чтобы понять природу нынешнего экономического кризиса мы должны копаться в тайнах классической политической экономии, представители которой Адам Смит или Давид Рикардо никогда не использовали термин «экономия» в одиночку, но всегда использовали категорию «политической экономии». По их словам, невозможно понять политику без экономики или также нельзя понять экономику без политики. Они утверждали, что эти две области общественной жизни во многом разные, но они также тесно связаны между собой. Адам Смит хорошо знал, что, так как эффективная рыночная может возникнуть только решениями лиц, и эти решения формируются политической системой, в которой они проводятся, так и политическая система формируется экономической реальностью. Для представителей классической экономии была политическая и экономическая система взаимосвязаны и существование этих систем было взаимозависимо. Следует помнить, что использование отдельной категории «экономия» не было обычной практикой вплоть до конца 19-го века.

На основании выше сказанного, мы можем заключить, что нынешний экономический кризис есть кризисом политической экономии. И даже его следует рассматривать в качестве глобального кризиса, который влияет на Соединенные Штаты, Европу и Китай. Его проявления и последствия в разных странах, хотя в деталях отличаются, но они одинаковы в самом главном: отношением между политическим устройством и экономической жизнью. Мы являемся свидетелями кризиса политической экономии в глобальном масштабе.

Вы помните, как это началось? Первоначальное презрение американскими проблемами менялось осознанием взаимосвязанности глобальной экономики. С точки зрения экономии, это был финансовый кризис: вопрос стоит так, кто потерял, и соответственно кто и как много выиграл на этом развитии. С точки зрения политической экономии, мы столкнулись с

другой проблемой, а именно проблемой легитимности финансовой элиты. У людей сложилось впечатление, что финансовая элита нарушила все принципы социальной и моральной ответственности, чтобы обогатиться за счет общества в целом. Это восприятие привело к возникновению серьезного политического кризиса. Это был настоящий системный кризис, по сравнению с которым кризис финансовых институтов был только тривиальным событием. Вопрос состоял не только в том, если политическая система в состоянии разрешить кризис, но и в том, смогут ли они осудить виновных. Или, если финансовый кризис не включает в себя признаки преступления, как такового, как это возможно, что политическая система не создала законы, которые бы сделали с такого поведения преступное деяние? [2].

А какое представление о причинах и характере нынешнего экономического кризиса имеет наш современник Александр Джордж Сорос, известный американский финансист венгерского происхождения? В своей последней книге «Новая парадигма для финансовых рынков: Кредитный кризис 2008 и что это означает» говорит, что нынешний кризис не только результат пузыря на рынке недвижимости, но главная причина заключается в сверхпузыре, который начался в экономике США в 80-ых годах прошлого века и имеет три основных аспекта: 1) постепенная дерегуляция рынков и вера в их эффективность; 2) чрезмерная кредитная экспансия; 3) глобализация мировой экономики [3]. Значительной проблемой по Соросу является глобализация мировой экономики, которая в течение нескольких десятков лет создала совершенно другую систему международных экономических отношений, чем то, что было раньше. В настоящее время, мировая экономика тянется в основном на потреблении населения Соединенных штатов Америки, которое успокаивает в основном европейские и азиатские компании. В случае снижения потребления населением США, как это происходит сейчас, риск не только экономического спада в США, но особенно в Европе и Азии. Глобализация по Соросу не приступает ко всем странам одинаково. «После соглашения Бреттон-Вудс в развитых странах создали финансовые центры, в то время как менее развитые остались на периферии. Потому, что международные институты управляются первой группой, в случае кризисов на финансовых рынках готовы в какой-то степени изменить правила на рынке. Этот факт делает держание активов центрах безопаснее, чем на периферии» [3].

Следующей серьезной проблемой, связанной с широким и глубоким экономическим спадом, слабым доверием к экономике и снижением рентабельности во всех странах еврозоны является значительное уменьшение занятости. Глубокие и скрупулезные исследования по этому вопросу уже сделал американский ученый Д. Родерик Кювит. Последний пришел к выводу, что наиболее заметным последствием глобализации есть тенденция роста «Бонуса квалификаций» и резкого падения низкоквалифицированной рабочей силы в развитых странах [4]. Родерик Кювит сочетает причины этих изменений с фактором роста торговли с развивающимися странами. Ключевым моментом здесь является не непосредственная передача рабочих мест, массовая миграция из развивающихся стран в развитые, снижение спроса на рабочую силу и

изменение эластичности спроса и предложения на рынке труда в развитых странах [5]. Глобализация, и без того, чтобы мы принимали во внимание реальные экономические отношения между странами, кардинальным образом меняет характер спроса на всех рынках, в том числе и на рынке труда.

2. Изменения на рынке труда под влиянием экономического кризиса

В качестве одного из наиболее актуальных проблем современного глобального общества мы можем назвать уровень безработицы.

Таблица 1

**Безработица в странах Европейского Союза и избранных странах мира
(2002-2013 годы)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
ЭС-28	%	9,0	9,1	9,3	9,0	8,2	7,2	7,0	9,0	9,6	9,6	10,4	10,8
ЭС-27	%	9,0	9,1	9,3	9,0	8,2	7,2	7,0	9,0	9,6	9,6	10,4	10,8
ЭВРО-зона (18)	%	8,6	9,0	9,2	9,1	8,4	7,5	7,6	9,6	10,1	10,1	11,3	11,9
ЭВРО-зона (17)	%	8,6	9,0	9,2	9,1	8,4	7,5	7,6	9,5	10,0	10,1	11,3	12,0
Чехия	%	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0	7,0
Бельгия	%	7,5	8,2	8,4	8,5	8,3	7,5	7,0	7,9	8,3	7,2	7,6	8,4
Болгария	%	18,2	13,7	12,1	10,1	9,0	6,9	5,6	6,8	10,3	11,3	12,3	13,0
Дания	%	4,6	5,4	5,5	4,8	3,9	3,8	3,4	6,0	7,5	7,6	7,5	7,0
Эстония	%	11,2	10,3	10,1	8,0	5,9	4,6	5,5	13,5	16,7	12,3	10,0	8,6
Финляндия	%	9,1	9,0	8,8	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7	8,2
Франция	%	8,6	8,6	8,9	8,9	8,8	8,0	7,4	9,1	9,3	9,2	9,8	10,3
Хорватия	%	15,1	14,2	13,9	13,0	11,6	10,0	8,9	9,6	12,3	13,9	16,1	17,3
Ирландия	%	4,5	4,6	4,5	4,4	4,5	4,7	6,4	12,0	13,9	14,7	14,7	13,1
Италия	%	8,5	8,4	8,0	7,7	6,8	6,1	6,7	7,8	8,4	8,4	10,7	12,2
Япония	%	5,4	5,3	4,7	4,4	4,1	3,9	4,0	5,1	5,1	4,6	4,3	4,0
Кипр	%	3,5	4,1	4,6	5,3	4,6	3,9	3,7	5,4	6,3	7,9	11,9	15,9
Литва	%	13,8	12,4	10,9	8,3	5,8	4,3	5,8	13,8	17,8	15,4	13,4	11,8
Латвия	%	12,5	11,6	11,7	10,0	7,0	6,1	7,7	17,5	19,5	16,2	15,0	11,9
Люксембург	%	2,6	3,8	5,0	4,6	4,6	4,2	4,9	5,1	4,6	4,8	5,1	5,9
Венгрия	%	5,6	5,8	6,1	7,2	7,5	7,4	7,8	10,0	11,2	10,9	10,9	10,2
Мальта	%	7,4	7,7	7,2	7,3	6,9	6,5	6,0	6,9	6,9	6,4	6,3	6,4
Германия	%	8,7	9,8	10,5	11,3	10,3	8,7	7,5	7,8	7,1	5,9	5,5	5,3
Нидерланды	%	3,1	4,2	5,1	5,3	4,4	3,6	3,1	3,7	4,5	4,4	5,3	6,7
Норвегия	%	3,7	4,2	4,3	4,5	3,4	2,5	2,5	3,2	3,6	3,3	3,2	3,5
Польша	%	20,0	19,8	19,1	17,9	13,9	9,6	7,1	8,1	9,7	9,7	10,1	10,3
Португалия	%	5,7	7,1	7,5	8,5	8,6	8,9	8,5	10,6	12,0	12,9	15,8	16,4
Австрия	%	4,2	4,3	4,9	5,2	4,8	4,4	3,8	4,8	4,4	4,2	4,3	4,9
Румыния	%	7,5	6,8	8,0	7,2	7,3	6,4	5,8	6,9	7,3	7,4	7,0	7,3
Греция	%	10,3	9,7	10,6	10,0	9,0	8,4	7,8	9,6	12,7	17,9	24,5	27,5
Словения	%	6,3	6,7	6,3	6,5	6,0	4,9	4,4	5,9	7,3	8,2	8,9	10,1
Словакия	%	18,8	17,7	18,4	16,4	13,5	11,2	9,6	12,1	14,5	13,7	14,0	14,2
Испания	%	11,5	11,5	11,0	9,2	8,5	8,2	11,3	17,9	19,9	21,4	24,8	26,1
Швеция	%	6,0	6,6	7,4	7,7	7,1	6,1	6,2	8,3	8,6	7,8	8,0	8,0
Турция	%	8,9	9,3	9,0	9,5	9,0	9,1	10	13,0	11,1	9,1	8,4	9,0
США	%	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6	5,8	9,3	9,6	8,9	8,1	7,4
Великобритания	%	5,1	5,0	4,7	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8	8,0	7,9	7,5

Источник: Евростат

Международное сообщество (ООН) в Декларации человеческих прав 10 декабря 1948 обязалось уважать право каждого на труд, на свободный выбор профессии, на справедливые и благоприятные условия труда и на защиту от безработицы. Каждый работающий имеет право на справедливое и удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее его уровень жизни, отвечающий человеческому достоинству.

Статистическое бюро Европейских сообществ - Евростат составил таблицу безработицы в отдельных странах.

Как видно из таблицы, самый высокий уровень безработицы в 2014 году, зарегистрирован в Греции и составляет 27,5%. Точно так же, рынок труда парализован в Испании, где уровень безработицы составляет 26,1%. Далее, как видно из таблицы, среди стран евро зоны имеем в Словакии, четвертый самый высокий уровень безработицы - 14,2%. Соединенные штаты Америки в настоящее время борются с 7,4% безработицы. Как неоднократно заявлял, центральный банк США, роль которого выполняет Федеральная резервная система (ФРС), целенаправлено снизить безработицу до 6,5%. Уровень безработицы в Японии только 4,0%. И самый низкий уровень безработицы в мире в Норвегии – 3,5%.

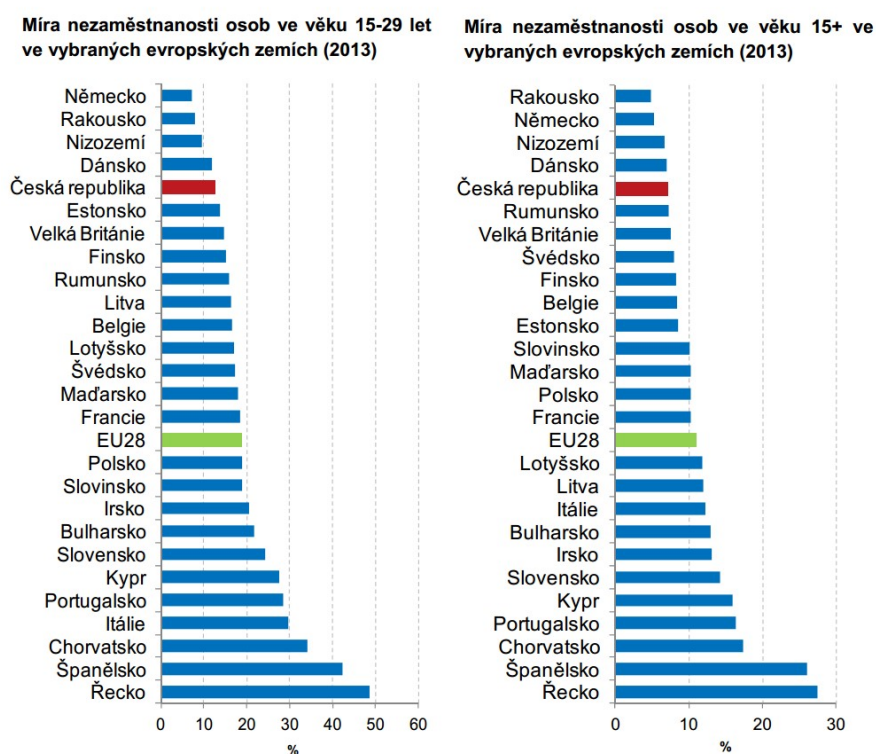
В настоящее время в Европейском Союзе зарегистрировано более пяти миллионов безработных молодых людей (в возрасте до 25 лет), а это означает, что каждый пятый молодой человек на рынке труда не в состоянии найти работу. Кроме того, рынок труда не в состоянии достаточно быстро поглотить ежегодный приток свежих выпускников. Средний уровень безработицы в целом (для всех возрастов) ЕС превышает 10%. По сравнению с общим уровнем безработицы среди молодежи до двадцати пяти лет более чем в два раза - в третьем квартале 2012 года он составлял 22,6% от среднего по ЕС.

В Чешской Республике в целом уровень безработицы, измеренная по методике Евростата, колеблется в отдельных кварталах 2012 года на 7% -ном пороге, а уровень безработицы молодежи до 25 лет, колеблется между 19,2 и 19,5%. Самый высокий уровень безработицы среди молодежи в Испании и Греции и превысил 50%. Германия, Австрия, все Скандинавские страны и страны Бенилюкса принадлежат, вместе с Чехией, Мальтой и Румынией к менее пострадавшим от безработицы по сравнению с остальными государствами-членами ЕС. В области безработицы молодежи, однако, эти страны сталкиваются с аналогичными проблемами, как в большинстве европейских стран, только с той разницей, что свес уровня безработицы среди молодежи в сравнении со средним, здесь есть существенное.

Из табл. 2 следует, что самый низкий уровень безработицы молодых людей в возрасте *15-19 лет и в возрасте 15+* в Германии, Австрии, Нидерландах и Дании, и наоборот самый высокий уровень безработицы в Греции, Испании, Хорватии и Португалии.

Мера безработицы молодых людей является серьезным вопросом в каждой стране в мире, однако не каждая страна на этом одинаково плохо. Самый низкий уровень безработицы среди молодежи в Катаре, Таиланде, Казахстане, Гватемале, Голландии, Швейцарии, Японии, Австрии, Германии, Норвегии.

Уровень безработицы молодых людей в возрасте 15-19 лет и уровень безработицы молодых людей в возрасте 15+ в избранных европейских странах (2013 год)



Источник: Чешское статистическое бюро

Самый высокий уровень безработицы молодых людей наблюдается в следующих странах: Босния, Македония, Южная Африка, Испания, Гайана, Греция, Черногорие, Хорватия, Грузия, Словакия.

Основным фактором, определяющим функционирование рынка труда и экономической рост является развитие образования, а также содействие мобильности и гибкости рабочей силы. Эти атрибуты требуют адекватной институциональной базы и, таким образом, достаточную степень регулирования рынка труда. В частности, соответствующее регулирование рынка труда в период экономического спада, в котором, по-видимому очутилась наша экономика, по-видимому, объективно необходимо. Это правда, что создание зналостной экономики требует больше стимуляционной, чем предписывающий нормативно-правовой базы, но их отношение зависит от конкретных условий, причём определенная степень контроля, не должна быть за счет стимуляции, тем более, в то время, когда безработица стремительно растет [6].

Безработица в Словакии по-прежнему большая проблема, для которой ищутся различные решения. Нас интересует, если бы решением или, по крайней мере смягчением безработицы могло быть более широкое использование гибких форм занятости. Ревайова и Кавец пишут, что вторым важным компонентом баланса на рынке труда в дополнение к налогово-бюджетной политике есть гибкость рынка труда. Если рынок труда является

достаточно гибким, изменения заработной платы осуществляются в соответствии с производительностью труда. Негибкий рынок труда может быть одним из источников инфляции. При негибком рынке труда по сравнению с гибкими финансовыми потоками и движением капитала будет продолжаться расширяться расстояние между спросом и предложением на рабочую силу, что может быть причиной расширения ножиц между заработной платой и производительностью труда в ущерб производительности [7].

В ущерб всему обществу, что даже двадцать лет существования торгового хозяйства, за работу считается обычное повседневное «хождение на работу». Работа на соглашение, неполный рабочий день, работа женщин в декретном или родительском отпуске, работа связанная с уходом за иждивенцами, общественные работы, а также малый бизнес - все это должно решить проблему нехватки стандартных рабочих мест, но обществом все это воспринимается как временный выход из положения. Кроме этого все упомянутые действия резко оценено.

Как заявляют Гренчикова и Шпанкова «Большинство кандидатов на работу в основном пытаются устроиться на постоянную работу. По данным компании Профессия полный рабочий день ищет 83 процентов людей. За последнее десятилетие возросло количество лиц, ищущих работу по соглашению. В то время как в 2003 году был интерес к этому типу работы у 20 процентов людей, в 2012 году он был более чем на треть выше - до 35 процентов претендентов. Это связано с тем, что люди являются более гибкими, чем они были несколько лет назад. Группа людей, которые хотят работать на постоянной занятости одинакова, как в прошлом. Группа тех, кто ищет работу на неполное рабочее время, соотв. гибкая занятость, однако, увеличивается. Люди интересуются особенно работой по соглашению. Большинство компаний - 89 процентов работодатели хотят, чтобы люди нанимались в основном на полный рабочий день. О сотрудников на договоренность в 2012 году интересовалось 12 процентов фирм в 2003 году семь процентов. Работа по договору не была учтена в годы службы в установке права на пенсию или не оказывала никакого влияния на размер пенсии, таким образом, ребыла эффективное решение для более длительный период [8].

Именно подлинная гибкость на рабочем месте может быть одним из решений борьбы с безработицей. Новые формы организации работы способствуют росту занятости и обеспечивают трудоустройство и приспособляемость работников [9]. Тем не менее, чтобы в полной мере быть эффективными, должно гибко реагировать и трудовое законодательство. Однако мы в этой статье сосредоточились главным образом на рабочей гибкости времени. Основываясь на результатах теоретического и практического исследования, мы пришли к выводу, что гибкие формы занятости могут быть эффективным инструментом политики рынка труда на снижение уровня безработицы. Чтобы ими стать, считаем нужным провести следующие действия:

- все эти компании должны быть надлежащим образом закреплены в Трудовом кодексе,

- необходимо систематически повышать осведомленность лиц, ищущих работу работников и работодателей о возможных формах трудово-леги-слативных отношений,
- необходимо построить позитивное восприятие и «репутацию» гибких форм занятости,
- государство должно обеспечить поддержку и стимулы для работодателей, но и работников и соискателей на рабочее место, чтобы эти формы труда использовали.

Заключение

Тем не менее остается открытым и актуальным вопрос о причинах и механизмах мирового финансового кризиса и разработать эффективные меры устранения ее негативных последствий Развитие мировой экономики. В этом контексте следует отметить, что активность финансовые учреждения и финансовые рынки были и остаются по крайней мере, для мониторинга и районах, контролируемых общества. Даже сегодня нет эффективных инструментов для общей механизмов общественного контроля и государственного вмешательства в дела финансовых рынках [10].

* *Статья написана в рамках решения научного проекта ITMS : 26110230099*

Литература:

1. Menbere, T., Workie a kol. Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna finančná a hospodárska kríza: príčiny – náklady – východiska. Ekonomický ústav SAV. Bratislava, 2009. ISBN 978-80-7144-175.
2. Kríza politickej ekonómie. Dostupné na: www.quadrilio.com /12.8.2011 Zdroj: Stradtford, Preklad: Peter Margetiny TRIMBroker
3. Soros, G. (2008): The New Paradigm for the financial market. BBS, New York.
4. Roderick, Kiewiet, D. (2000): Economic Retrospective Voting and Incentives for Policymaking. Electoral Studies 19:427-44.
5. Roderick, Kiewiet, D. (2000): Stealing the Initiative: How State Government Responds to Direct Democracy, with Elisabeth R. Gerber, Arthur Lupia, and Mathew D. McCubbins. 2000. Prentice Hall.
6. Jurcikova, V. Trh práce ako fundamentálna zložka trhovej ekonomiky. In: Trh práce v Slovenskej republike po jej vstupe do Európskej menovej únie. Zborník príspevkov z vedeckej konferencie. Bratislava: Ekonomický ústav SAV, 2011.(strany 100 – 111). ISBN 978-80-7144-188-5.
7. Rievajova, E.,Kavec, J. 2009. Flexibilita trhu práce a ochrana zamestnanca. In: Ekonomické rozhl'ady. Bratislava: Rozhl'ady, 2009, roč. 38. č. 2. (strany 228 – 238). ISSN 0323-262X.
8. Grenčíková, A., Španková, J. 2014. Význam flexibilných pracovných vzťahov. In: Sociálno-ekonomická revue. Trenčín: FSEV TnUAD, 2014. roč. 12. č. 01 (strany 15 – 23). ISSN 1336-3727.
9. Vojtovič, S. Global Trends on the Labor Market and the Methodology of their Research. In: Liberec Economic Forum 2011 : Proceedings of the 10th International Conference. - Liberec : Technical University, 2011. s.570-579. ISBN 978-80-7372-755-0.
10. Vojtovič, S. Korporačné riadenie vo finančnom sektore USA ako predzvesť finančnej krízy. In: Finančné trhy. Roč. VIII, 6(2011), [6 s.]. ISSN 1336-5711.

Kulyk Y.
postgraduate
Lutsk National Technical University

THE MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES IN REALIZATION RISK-MANAGEMENT OF LOGISTIC SYSTEM OF ENTERPRISE

Кулик Ю.М.
аспірант
Луцький національний технічний університет

СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ В РЕАЛІЗАЦІЇ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Uncovered essence of concept «risk-management of the logistic system of enterprise». Offered multi-model of management risks of the logistic system of enterprise. Defined expediency of reengineering logistics business-processes and presented the mechanism of it's implementation on the domestic enterprises.

Keywords: *logistic system, risk, reengineering, business-process, model.*

Розкрито сутнісне розуміння поняття «ризик-менеджмент логістичної системи підприємства». Запропоновано багатоцільову модель управління ризиками логістичної системи підприємства. Обґрунтовано доцільність застосування реінжинірингу логістичних бізнес-процесів та представлено механізм його реалізації на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: *логістична система, ризик, реінжиніринг, бізнес-процеси, модель.*

Досвід вирішення задач з управління ризиками за допомогою інструментів ризик-менеджменту не є новим для вітчизняних підприємств, але умови ринкової економіки потребують переосмислення науково-теоретичних, практичних розробок українських науковців та активного застосування здобутків в управління ризиками логістичних систем [1;2].

Механізм управління, який застосовується нині для оптимізації функціонування логістичної системи підприємства є недосконалим і характеризується ростом логістичних витрат, застосуванням недостатньо ефективних науково-методичних і практичних підходів до управління. Тому концентрацію всіх ресурсів та зусиль слід зосередити на комплексному підході до управління ризиками, що на відміну від старої парадигми як основну ціль виділяє утримання ризиків на певному рівні, а не зведення їх до мінімуму.

Ризик-менеджмент в управлінні логістичними системами представляє собою специфічний напрям діяльності, що націлений на пошук варіантів зниження їх негативної дії за умов невизначеності середовища [3].

Ризик-менеджмент повинен включати моделювання процесу управління ризиками логістичних систем, яке повинне реалізовуватись на основі принципів багатокритеріальної оптимізації, що передбачає одночасне впровадження декількох цільових функцій. Сама ж модель управління ризиками логістичних систем повинна передбачати системну організацію зв'язків підприємства із зовнішнім та внутрішнім середовищем для того, щоб мобільно та ефективно реагувати на зміни зовнішнього середовища з одночасною внутрішньою реорганізацією ресурсного потенціалу підприємства в потрібному напрямку (табл. 1).

Загальна ціль ризик-менеджменту полягає у забезпеченні надійності роботи підприємства та його логістичної системи за умови оптимального

співвідношення доходів та ризиків. Відповідно до поставленої цілі конкретними завданнями є наступні.

Підсистема цілей (А):

- забезпеченість всіма ресурсами в потрібній мірі та їх ефективне використання (підсистема постачання);
- застосування новітньої техніки та технології (підсистема виробництва);
- оптимізація транспортних маршрутів та використання різних видів транспорту для різних потреб (підсистема транспортування);
- розширення асортименту продукції та послуг, вихід на нові ринки (підсистема збуту);
- уникнення затовареності сировиною та готовою продукцією з метою раціонального використання складських площ (підсистема складування).

Підсистема факторів впливу (В):

- забезпечення своєчасного реагування на середовище прямого впливу (політична та економічна ситуація в країні, знецінення національної валюти, ріст цін на паливо на всі ресурси);
- постійний моніторинг внутрішнього середовища підприємства та його підсистем (вдосконалення механізму управління логістичною системою та пошук нових альтернатив в управлінні).

Підсистема забезпечення ресурсами (С):

- забезпечення всіма необхідними видами матеріалів та сировини, їх раціональне використання;
- формування, нагромадження та ефективне використання грошових коштів;
- забезпечення своєчасною, актуальною та достовірною інформацією;
- модернізація обладнання та устаткування, використання сучасних технологій у виробничому процесі;
- підвищення кваліфікації кадрів, залучення спеціалістів з різних сфер.

Зниження дієвості традиційних методів оптимізації логістичних бізнес-процесів та їх неспроможність вирішити існуючі проблеми логістичних систем вимагають застосування нових методів ризик-менеджменту – на базі реінжинірингу логістичних бізнес-процесів. Реінжиніринг націлений на врахування динамічності бізнес-процесів, що протікають на підприємстві та всередині логістичної системи з метою побудови найбільш ефективних маршрутів функціональних потоків [4].

Результатом застосування реінжинірингу логістичних бізнес-процесів є зосередження уваги не лише на виконанні функцій одного процесу, але й забезпечення безперебійності решти функцій суміжних бізнес-процесів.

Механізм реалізації реінжинірингу логістичних бізнес-процесів ґрунтується на врахуванні впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, включає в себе суб'єктів, об'єктів та основні завдань реінжинірингу, передбачає наявність відповідного інформаційного та методичного забезпечення (рис. 1). Суб'єктами реінжинірингу є виконавці та учасники, об'єктами – вхідні, вихідні потоки логістичних систем.

Модель управління ризиками логістичних систем

$MR^t = f(A); f(B); f(C) \rightarrow opt$	
<p>A – цілі. В даній підсистемі формуються стратегічні, тактичні та оперативні цілі управління ризиками. До її складу входять:</p> <p>A_S – підсистема постачання; A_P – підсистема виробництва; A_C – підсистема транспортування; A_W – підсистема збуту; A_M – підсистема складування.</p>	$LB_t = \frac{\Delta LB_t}{\sum_{i=1}^n \Delta LB_t} \left(\sum_{i=1}^n \Delta LB_t - \Delta LB_{lim} \right),$ <p>де LB_t – сума можливого збільшення логістичних витрат внаслідок впливу ризиків; ΔLB_{lim} – гранична величина збільшення логістичних витрат внаслідок впливу ризиків; ΔLB_t – можлива величина збільшення логістичних витрат внаслідок впливу ризиків; <i>n</i> – кількість років, на протязі яких здійснюється дослідження.</p>
<p>B – фактори. В даній підсистемі ідентифікуються фактори, що зумовлюють виникнення ризиків логістичних систем та можливості управління чи пристосування, відповідно до цілей. До її складу входять:</p> <p>ЗС – фактори зовнішнього середовища; BC – фактори внутрішнього середовища.</p>	$R^t = F(k_1^t, k_2^t, \dots, k_n^t, l_1^t, l_2^t, \dots, l_n^t, m_1^t, m_2^t, \dots, m_n^t)$ <p>де R^t – результат функціонування логістичної системи в період часу <i>t</i>; $k_1^t, k_2^t, \dots, k_n^t$ – зовнішні фактори впливу на логістичну систему в період часу <i>t</i>; $l_1^t, l_2^t, \dots, l_n^t$ – галузеві фактори впливу на логістичну систему в період часу <i>t</i>; m_1^t, m_2^t, m_n^t – внутрішні фактори впливу на логістичну систему в період часу <i>t</i>.</p>
<p>C – ресурси. В даній підсистемі вирішується питання своєчасного забезпечення всіма необхідними видами ресурсів їх ефективне використання. До її складу входять:</p> <p>M – матеріальні ресурси Ф – фінансові ресурси; I – інформаційні ресурси; B – виробничі ресурси; T – трудові ресурси.</p>	$\max_{i=1}^n E = \max \sum E_i,$ $\max_{i=1, i=1}^{nm} E/R_m = \max \left[\frac{\sum E_i}{\sum R_{mi}} \right],$ $\min_{i=1, i=1}^{nm} (R_u - R_m) = \min \left[\frac{\sum R_{ui}}{\sum R_{mi}} \right],$ <p>за умови $R_u - R_m \leq C,$ $R_m \leq R_u.$</p> <p>де E – ефективність поєднання різних альтернатив управління ризиками логістичної системи; E_i – ефективність <i>i</i>-ї альтернативи управління окремих підсистем логістичної системи; R_m – необхідні ресурси для даної альтернативи управління ризиками логістичної системи; R_{mi} – необхідні ресурси для <i>i</i>-ї альтернативи управління окремих підсистем логістичної системи; R_u – ресурси даної комбінації альтернатив, що є в наявності; R_{ui} – ресурси, що є в наявності у <i>i</i>-ї альтернативі, що входить до загальної альтернативи управління; C – задане порогове значення ресурсу; <i>n</i> – кількість альтернатив; <i>m</i> – необхідні ресурси.</p>

* A: (A_S, A_P, A_C, A_W, A_M)

B: (ЗС, BC)

C: (M, Ф, B, I, T)

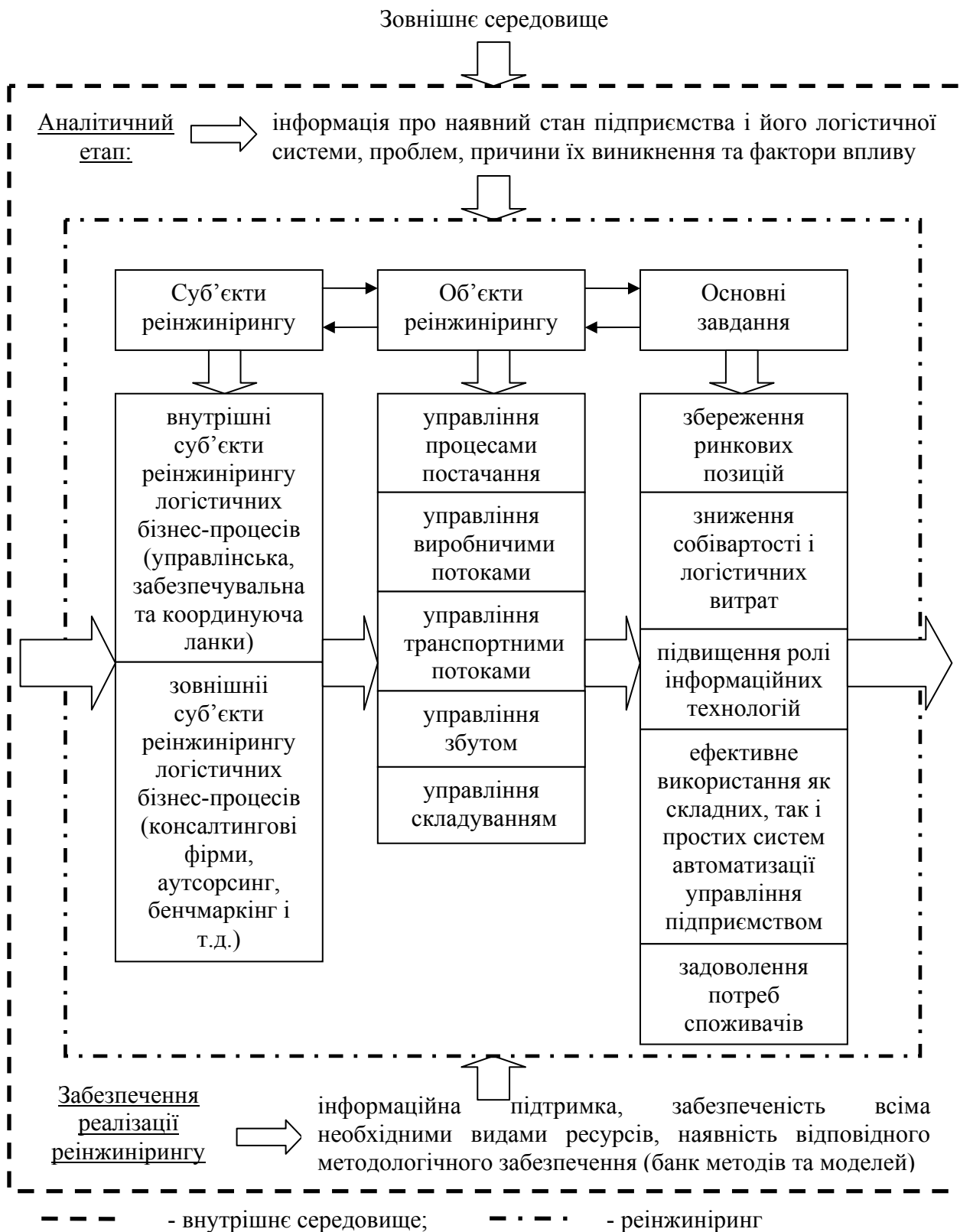


Рис. 1. Механізм реалізації реінжинірингу на вітчизняних підприємствах

В розрізі загальних вирішуються й часткові завдання: усунення малопродуктивних ланок у виробництві, посилення контролю за використанням ресурсів, формування напрямків вирішення проблем надійності та управління ризиками з використанням новаторських концепцій.

Інформаційне забезпечення має на меті позбутись «стереотипів в управлінні», змінюючи традиційну модель управління на концептуальну з активним застосуванням досягнень НТП. Аналітичний етап відповідає за гнучкість логістичних систем до реалізації реінжинірингу.

Таким чином, застосування в якості основних методичних підходів ризик-менеджменту багатокритеріальної моделі управління ризиками, яка передбачає системну організацію зв'язків підприємства та його логістичної системи із зовнішнім і внутрішнім середовищем, а також механізму реалізації реінжинірингу логістичних бізнес-процесів дозволять швидше вирішувати існуючі логістичні проблеми та забезпечувати швидку адаптацію та реорганізацію потенціалу підприємства залежно від його цільового спрямування.

Література:

1. Посохов І. М. Аналіз досліджень зарубіжних наукових шкіл ризик-менеджменту / І. М. Посохов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – №4. – С. 164-172.
2. Ємельянов О. Ю. Визначення резервів зниження витрат підприємств на засадах бенчмаркінгу / О. Ю. Ємельянов, О. Б. Курило // Тези доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 124-126.
3. Вербіцька І. І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур / І. І. Вербіцька // Сталий економічний розвиток. – 2013. – № 5. – С. 282-291.
4. Гриценко П. В. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів на промислових підприємствах: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / П. В. Гриценко. – Суми, 2014. – 19 с.

Levchenko Y.S.

Graduate

Kharkiv National Automobile and Highway University, Ukraine

FACTORS OF INFLUENCE ARE ON LEVEL OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES

Левченко Я.С.

аспірант

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Україна

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the articles considered the different going of scientists is near determination of factors of influence on the level of investment attractiveness of enterprises. Systematization of factors of influence of external and internal environment is improved on the level of investment attractiveness of motor transport enterprises, that will allow to work out methodical recommendations that to the increase of investment attractiveness of motor transport enterprises.

Keywords: *factors of influence, investment attractiveness, investments, level of investment attractiveness.*

В статті розглянуті різні підходи науковців до визначення чинників впливу на рівень інвестиційної привабливості підприємств. Удосконалено систематизацію чинників впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень інвестиційної привабливості (ІП) автотранспортних підприємств (АТП), що дозволить розробити методичні рекомендації що до підвищення ІП АТП.

Ключові слова: *чинники впливу, інвестиційна привабливість, інвестиції, рівень інвестиційної привабливості.*

Розвиток автотранспортних підприємств та, в свою чергу розвиток автотранспортної галузі, сьогодні є надзвичайно актуальним, оскільки він є одним із важливих чинників стабільного та динамічного збільшення надходжень до бюджету, позитивного впливу на стан галузей національного господарства, підвищення зайнятості населення, розвитку ринкових відносин.

Саме АТП виконують одну з найважливіших функцій у сфері обслуговування: забезпечують доставку вантажів «від дверей до дверей».

Значення автотранспортної галузі для економіки характеризується тенденціями до посилення вагомості, оскільки воно впливає майже на всі складники економічної системи суспільства.

Управління ІІІ АТП спрямоване на виявлення чинників впливу на рівень ІІІ та якісний і кількісний вплив на ці чинники з метою оптимізації рівня ІІІ АТП, що дозволить залучити необхідні інвестиційні ресурси в кожен ланку ієрархії «держава-галузь-підприємство».

Стосовно чинників, що впливають на рівень ІІІ, у науковій літературі відсутня єдина точка зору. Так, Топсахалова Ф.М.-Г., Лепшокова Р.Р., Койчуєв Д.А. розглядають ІІІ як макроекономічну категорію, зумовлену певними умовами (економічними, правовими, політичними, соціальними та ін.), створеними державою всім СГД, а також іноземним інвесторам для вигідного вкладення інвестицій з метою розвитку національної економіки. Тому, на думку вчених, ІІІ визначається такими чинниками:

- політична стабільність;
- рівень основних макроекономічних показників, що характеризують стан національної економіки та їх прогноз на майбутнє;
- наявність нормативних актів у сфері інвестиційної діяльності;
- ефективність функціонування податкової системи;
- соціальна, у тому числі кримінальна, обстановка в країні;
- міра інвестиційних ризиків [1].

На наш погляд, Топсахалова Ф.М.-Г., Лепшокова Р.Р., Койчуєв Д.А. не досить повно визначили чинники впливу на рівень ІІІ, оскільки запропонували оцінювати ІІІ лише з точки зору макрорівня, не беручи до уваги чинники впливу на рівні окремого підприємства.

Наступні три систематизації чинників зумовлюють вплив на рівень ІІІ як на макро- так і на мікрорівні, проте не враховують галузеву специфіку АТП, тому не можуть використовуватись як інструментарій управління ІІІ АТП.

Маловічко А.С. виокремлює такі чинники впливу на рівень ІІІ:

- політичне та макроекономічне середовище;
- фінансовий стан підприємства;
- виробничий потенціал і рівень життєздатності підприємства;
- ефективність системи управління підприємством.

Крім того, вчений пропонує розділяти чинники на дві групи: зовнішні та внутрішні. Перша група складається з міжнародних, національних і ринкових чинників. Друга група розбита на п'ять підгруп: конкурентна позиція підприємства; дотримання принципів підприємницької діяльності; наявність

необхідних ресурсів і ступінь їх використання; маркетингова політика підприємства; фінансове управління підприємством [2].

Схожу точку зору має Коробков Д.В., стверджуючи, що ІІ як відносна характеристика є показником, що змінюється в часі, тому на її динаміку впливають як суб'єктивні, так і об'єктивні чинники. Перші визначаються систематизацією внутрішніх процесів і характеристик підприємства, що формують його ІІ. Об'єктивні чинники відображають стан інвестиційного клімату в державі, податкову та кредитно-фінансову політику, розвиток фінансових інститутів та ін. [3].

Лещенко М.І., Дьомін В.О., Марущак І.І., які визначають ІІ як сукупність інвестиційної ємності, сприятливості та безпеки, систематизує чинники, що мають на неї вплив, наступним чином:

- насиченість ринку та виробничий потенціал, що визначають економічну ефективність і комерційну спроможність інвестиційного проекту;
- зовнішні та внутрішні чинники фінансового стану;
- нормативно-правове поле, що визначає умови економічного середовища, інвестиційне законодавство та галузеву політику [4, с. 294].

Рівень ІІ автотранспортної галузі можна оцінити за допомогою внутрішніх чинників, а саме економічних мотивів, запропонованих Федоренком В.Г. На думку вченого, економічні мотиви можна поділити на три групи: пошук ресурсів; пошук ринків; пошук способів ефективного виробництва [5].

Наявність природних ресурсів, дешевої робочої сили, створених активів та матеріальної інфраструктури є сприятливими чинниками для діяльності, пов'язаної з пошуком ресурсів. Проте, слід зазначити, що наявність в Україні перешкод для підвищення продуктивності праці зменшує вагомість такого чинника, як низька вартість робочої сили, а наявні активи й інфраструктура значно морально та фізично зношені.

До іншої групи економічних чинників надходження інвестицій належать ринкові чинники: місткість ринку (в абсолютному вираженні та у відношенні до кількості населення та його доходів) і темпи зростання ринку. На поточний момент ринок автотранспортних послуг характеризується значною ємністю, проте негативною динамікою розвитку [6].

Здійснення інвестицій з метою пошуку економічної ефективності полягає в раціоналізації структури розпочатого раніше інвестиційного проекту (спрямованого на пошук ресурсів або ринків) у такий спосіб, аби створити для інвестора географічно диверсифіковані умови єдиного управління економічними процесами.

На наш погляд, досить повно чинники впливу на рівень ІІ відображені в систематизації чинників ІІ АТІ, запропонованій Боголюбовим В.С.:

- ресурсно-сировинний (забезпеченість підприємств запасами основних видів природних ресурсів);
- виробничий (сукупний результат господарської діяльності);
- споживчий (зростання сукупної купівельної спроможності населення);

- інфраструктурний (економіко-географічне положення АТП та його інфраструктурний складник, зокрема транспортна мережа);
- інтелектуальний (освітній і культурний рівень населення);
- інституційний (ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки, якість нормативно-правової діяльності органів влади);
- інноваційний рівень впровадження та результативність досліджень [7].

Принциповий недолік такого традиційного підходу полягає в тому, що ІІ АТП розглядається як щось постійне, що практично не передбачає можливості активної зміни.

Чинники впливу на рівень ІІ АТП пропонуємо поділити на зовнішні та внутрішні. У свою чергу, зовнішні чинники, що впливають на рівень ІІ АТП, – на галузеві та загальнодержавні (рис. 1).

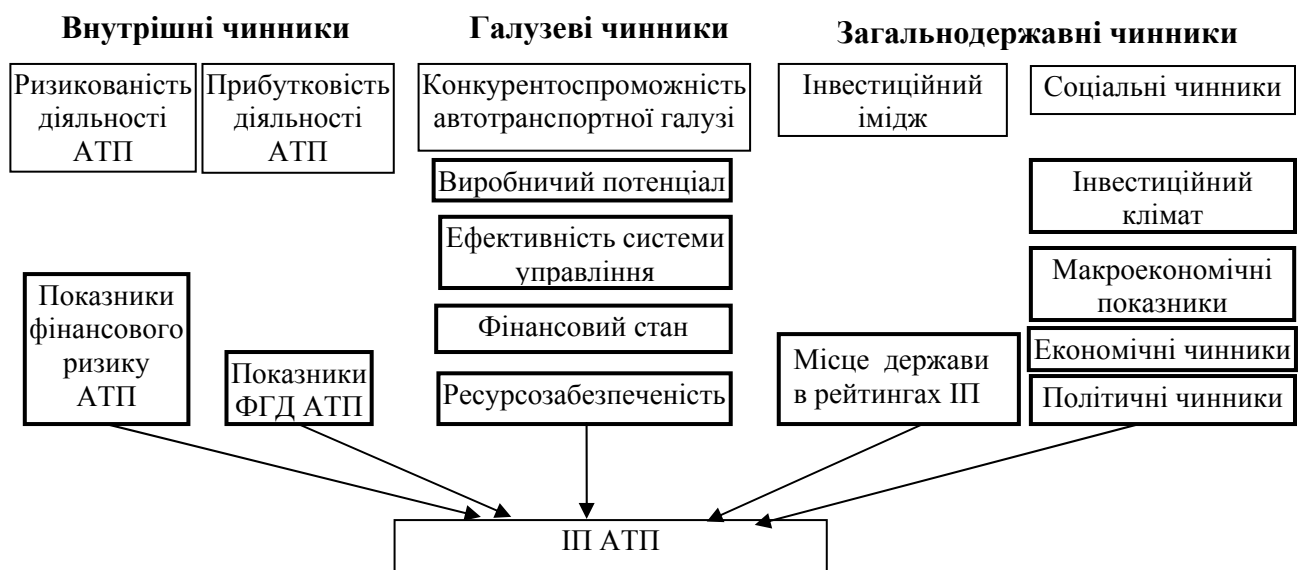


Рис. 1. Чинники впливу на рівень ІІ АТП

До перших віднесемо такі чинники як виробничий потенціал автотранспортної галузі, її фінансовий стан і ефективність системи управління, ресурсозабезпеченість, що в цілому обумовлює рівень конкурентоспроможності галузі. До другої групи чинників входять ті, що впливають на рівень інвестиційного клімату, визначаючи на державному рівні прибутковість (макроекономічні показники) та ризикованість (політичні, економічні та соціальні чинники) інвестиційної діяльності, а також показники, що зумовлюють інвестиційний імідж держави, визначаючи її місце в міжнародних рейтингах ІІ.

Внутрішні чинники впливають на ефективність функціонування АТП (показники фінансово-господарської діяльності), та на можливість залучення інвестиційних ресурсів, їх спрямування на свій розвиток, а також їх повернення інвестору.

Удосконалення систематизації чинників впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень ІІ АТП дозволить сформувати відповідну базу даних, необхідну для визначення рівня ІІ АТП та, як наслідок, розробити методичні рекомендації що до підвищення ІІ АТП, що, на відміну від наявних

систематизацій, відповідає меті створення системи управління ІІ АТП і дозволяє спрямувати вплив різних рівнів ієрархії на результат – ІІ АТП.

Література:

1. Топсахалова Ф.М.-Г. Современное состояние и оценка эффективности использования инвестиционных ресурсов в аграрном секторе: монография / Топсахалова Ф.М.-Г., Лепшокова Р.Р., Койчуева Д.А. – М.: Издательство "Академия Естествознания", 2009. – 216 с.
2. Маловичко А.С. Вплив ризик-менеджменту на інвестиційну привабливість підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / А.С. Маловичко. – Донецьк, 2007. – 21 с.
3. Коробков Д.В. Інвестиційна привабливість підприємств енергетичної галузі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.02.02 – економіка та управління науково-технічним прогресом / Д.В. Коробков. – Харків, 2006. – 23 с.
4. Лещенко М.И. Инновационно-инвестиционная стратегия промышленности: учеб. пособ. / М.И. Лещенко, В.А. Демин, И.И. Марущак. – М.: МГИУ, 2007. – 340 с.
5. Федоренко В.Г. Іноземне інвестування економіки України: навч. посіб. / В.Г. Федоренко. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
6. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Головне управління статистики Харківської області. - Режим доступу: <http://kh.ukrstat.gov.ua/>
7. Боголюбов В.С. Экономика туризма: учеб. пособ. / В.С. Боголюбов, В.П. Орловская. – М.: Академия, 2005. – 192 с.

Polozova T.V.

Ph.D., Associate Professor,

Kryvtsun D.Y.

Student

Kharkiv National University of radioelectronics, Kharkiv, Ukraine

TERMINOLOGICAL ANALYSIS OF THE CONCEPT OF INNOVATIVE ACTIVITY

Полозова Т.В.

к.е.н., доцент

Кривцун Д.Ю.

студент

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків, Україна

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

In article scientific views of scientists to the definition of innovative activity are systematized and generalized. Differences in the definition of innovative activity are analyzed. Based on terminological analysis found that innovation activity does not include research and development, which do not give rise to an innovative product.

Keywords: *innovation, innovative activity, economic essence of innovative activity, innovative product.*

У статті систематизовано та узагальнено наукові погляди до визначення поняття "інноваційна діяльність" вітчизняними та зарубіжними науковцями. Виявлені відмінності в трактовці "інноваційна діяльність". На основі термінологічного аналізу встановлено, поняття інноваційна діяльність має включати наукові розробки, які призводять до виникнення інноваційного продукту.

Ключові слова: *інновація, інноваційна діяльність, економічна сутність інноваційної діяльності, інноваційний продукт.*

Інновації на сучасному етапі розвитку економіки стають головним засобом збереження конкурентоспроможності підприємницької діяльності.

Інноваційна діяльність підприємств здійснює вирішальний вплив на виробництво, так як нововведення забезпечують максимально можливий прогресивний вплив на виробництво за умови, якщо компанії використовують їх постійно та комплексно.

Інноваційна діяльність тісно пов'язана з функціонуванням економіки держави і тому має спиратися на відповідні законодавчі та нормативно-правові акти. Поняття інноваційної діяльності в тій чи іншій мірі висвітлено в наступних актах: Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності»; Закон України «Про інноваційну діяльність»; Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»; Закон України «Про інвестиційну діяльність»; акти, які регулюють зовнішньоекономічні відносини та іноземне інвестування тощо.

У світовій економічній літературі немає однозначного визначення поняття «інноваційна діяльність», так як воно перебуває у постійному розвитку і доповнюється деякими аспектами, які враховують особливості економічного розвитку країни. Потреба в подальшому обґрунтуванні теоретичних основ інноваційної діяльності підприємств обумовлює актуальність даного дослідження.

Вивченню економічної сутності інноваційної діяльності підприємств присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних науковців: Й. Шумпетера, Б. Санто, М. Хучека, Б. Твісса, І.А. Шейко, С.М. Ілляшенко, В.М. Мішина та інші.

Враховуючи актуальність даного питання, метою дослідження є термінологічний аналіз та розкриття економічної сутності поняття «інноваційна діяльність».

Для більш детального аналізу в таблиці 1 представлені визначення поняття «інноваційна діяльність» з різних джерел. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [2].

Таблиця 1

Визначення поняття "інноваційна діяльність" різними авторами

Джерело	Визначення
Господарський кодекс України [1]	діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя.
Закон України "Про інвестиційну діяльність" [2]	випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізація довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін стану продуктивних сил; розробка та впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального та екологічного становища.

Джерело	Визначення
Закон України "Про інноваційну діяльність" [3]	діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг .
В.П.Баранчєєв, Н.П. Мєслєннїкова, В.М. Мішин [4]	наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, реально призводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою
О. В. Коваленко [6]	процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень в новий або вдосконалений продукт, реалізований на ринку, в новий або вдосконалений процес, використовуваний в практичній діяльності, а також пов'язані з ними додаткові дослідження і розробки
В.О. Коюда, Л.А. Лисенко [7]	системна діяльність, спрямована на наукові дослідження, розробку (або залучення), впровадження та комерціалізацію інновацій з метою отримання економічного та (або) іншого ефекту, підвищення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення його розвитку
П.М. Коюда, І.А. Шейко [8]	діяльність, що націлена на розробку, використання та комерціалізацію науково-техніко-технологічних результатів (інновацій) інноваційного процесу для виробництва продукції, розширення номенклатури (асортименту), впровадження новітньої технології (організація управління чи удосконалення тощо) та реалізації конкурентоспроможного товару (робіт, услуг) з метою отримання економічної ефективності
С.М. Ілляшенко та ін. [9]	процес створення, впровадження та поширення інновації
О.О. Поліщук [10]	процес, спрямований на розробку інновацій, реалізацію результатів завершених наукових досліджень або певних науково - технічних досягнень в новий чи вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим процесом наукові розробки та дослідження
О. В. Тарасова [11]	комплекс практичних дій, спрямованих на використання науково-технічних результатів для отримання нових або поліпшення існуючих виробів, технологій, методів управління та ін.
О.М., Файчук, О.В.Файчук [12]	діяльність, що спрямована на оновлення існуючого, створення і використання нового конкурентоспроможного продукту (товару, технології способу виробництва) з метою кращого задоволення суспільних потреб (підвищення продуктивності праці, якості продукції, зниження її собівартості тощо)
О. Г. Шпикуляк [13]	це такий вид діяльності, який на основі результатів наукових досліджень забезпечує створення принципово нової продукції, нової послуги, в результаті яких з'являється те, чого раніше не було
Статистичний офіс Європейських Співтовариств і Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [14]	всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, які дійсно призводять до практичної реалізації інновацій чи задумані з цією метою

Згідно посібника OSLO, інноваційна діяльність – це всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, які дійсно призводять до практичної реалізації інновацій чи задумані з цією метою [14].

Міжнародна програма інноваційної співпраці країн-учасниць СНД на період до 2020 року дає також ґрунтовні визначення термінології стосовно інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність – вид діяльності, пов’язаний із трансформацією ідей у технологічно нові або вдосконалені продукти або послуги, впроваджені на ринку, у нові вдосконалені технологічні процеси або способи проведення послуг, використані в практичній діяльності. Інноваційна діяльність припускає цілий комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, і саме у своїй сукупності вони приводять до інновацій [5].

Розглянуті вище визначення інноваційної діяльності в найбільш загальному вигляді розглядають її як вид діяльності, спрямованої на одержання інновацій. Тобто науковий, винахідницький та інші види заділів, без яких неможлива поява інновацій, не відносяться до інноваційної діяльності.

Така трактовка звужує рамки даного поняття, так як виключає діяльність, що забезпечує здійснення інновацій, але безпосередньо не ведуть до їх появи. Якщо ті чи інші результати наукової діяльності не використовуються в даний момент для здійснення інновацій, то це не означає, що вони не будуть затребувані пізніше через деякий час.

Результати наукового пошуку дозволили зробити висновок про те, що під інноваційною діяльністю слід також розуміти і ті види діяльності, які зумовлюють і передують появі інновацій, хоча і не націлені на отримання інноваційного продукту. Перспективами подальших досліджень може бути дослідження інноваційного процесу та його взаємозв’язку з інноваційною діяльністю.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (з чинними змінами та доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 № 1561-12 (з чинними змінами та доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 № 40-IV (з чинними змінами та доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Баранчев В.П., Месленникова Н.П., Мишин В.М. Управление инновациями: учебник. – 2-изд., перераб. и доп. изд. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 711 с.
5. Інноваційна діяльність: проблеми, сутність, змістовні складові та напрями удосконалення / С. Г. Гордієнко // Часопис Академії адвокатури України. – 2014. – Т. 7, № 2. – С. 15-32.
6. Коваленко, О.В. Проблемні аспекти становлення інноваційної системи України в контексті теорії технологічного розвитку / О.В. Коваленко // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – С. 31.
7. Коюда В.О. Інноваційна діяльність підприємства та оцінка її ефективності: монографія / В.О. Коюда, Л.А. Лисенко. – Х.: ФОП Павленко О.Г., ВД "ІНЖЕК", 2010. – 224 с.
8. Коюда П.М. Ефективність економічної діяльності підприємств: теорія та практика: монографія / П.М. Коюда, І.А. Шейко — Х.: ТОВ "Компанія СМІТ" 2013. - 332 с.
9. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ Друкарський дім "Папірус", 2010. – 621 с.
10. Поліщук О. О. Сутність поняття "інноваційна діяльність" як соціально-економічної

- категорії / О. О. Поліщук // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3 (21). – с. 169-171
11. Тарасова О. В. Теоретико-методологічні основи інноваційної діяльності підприємств / О. В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 1. – С. 37–41.
 12. Файчук О. М. Інноваційний процес як рушійна сила економічного зростання / О.М. Файчук, О.В. Файчук // Бізнес Інформ. – 2013. – №10. – С. 66–70.
 13. Шпикуляк О. Г. Інноваційна діяльність у механізмі стимулювання агропромислового виробництва / О. Г. Шпикуляк, Г. Ф. Мазур // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4. – С. 73–77.
 14. The Eurostat (the Statistical Office of the European Communities) website. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

Franchuk O.P.

O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

THE SYSTEM OF MANAGING TELECOMMUNICATIONS COMPANIES

Франчук О.П.

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ КОМПАНІЯМИ

The article summarizes the theoretical basics in building the system of managing telecommunications companies, defines specific features of telecommunications companies, singled out in the main managing processes: development, implementation, and operation.

Key words: *telecommunications companies, management of telecommunications companies, telecommunications services, management system.*

У статті узагальнено теоретичні засади формування системи управління телекомунікаційними компаніями, визначено специфічні особливості телекомунікаційних компаній, що відокремлено в основних управлінських процесах: розвиток, реалізація й експлуатація.

Ключові слова: *телекомунікаційні компанії, управління телекомунікаційними компаніями, телекомунікаційні послуги, система управління.*

Динаміка змін та постійне оновлення зовнішнього середовища, посилення конкурентної боротьби, поява технологічних інновацій, інтенсивність ринкових змін вимагають оперативного маневрування економічними ресурсами, вирішення нових задач, що значно ускладнює функціонування існуючих систем управління підприємствами різних галузей і потребує постійного їх удосконалення відповідно до видів економічної діяльності.

Зазначені суспільні процеси особливо актуальні для компаній телекомунікаційної сфери. Розвиток телекомунікаційних компаній пов'язано із розширенням можливостей підвищення якості послуг, удосконаленням структури управління за рахунок нових, більш прибуткових сфер бізнес-діяльності.

Питання управління підприємствами досліджували такі авторами, як О.І. Амоша, З. Аннабел, Е.М. Браверман, В.М. Брижко, І.Р. Бузько, С.В. Войтко, Н.Н. Лепа, М. Портер, Л.Д. Рейман, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Хамел, Б.Г. Шелегеда, Л.І. Шехтман та ін. У фаховій літературі з означеної проблематики деякі аспекти вимагають подальшої розробки, наприклад, визначення системи управління телекомунікаційними компаніями та її ефективності. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених

удосконаленню корпоративного управління у сфері телекомунікацій, залишаються невирішеними питання узгодження бізнес-процесів операційної діяльності оператора телекомунікацій зі стратегічними цілями його розвитку.

Метою нашого дослідження є обґрунтування теоретичних засад щодо системи управління телекомунікаційними компаніями.

Наукова новизна запропонованих і обґрунтованих у дослідженні основних положень, висновків полягає у тому, що їх сукупність утворює розв'язання поставленого у нашому дослідженні важливого наукового завдання з розробки та обґрунтування теоретичних і методичних підходів розгляду системи управління телекомунікаціями. Розкрито зміст процесу управління в сучасних компаніях у сфері телекомунікацій в умовах. Ключові ідеї базуються на інтеграції управління бізнес-процесами для забезпечення більш ефективного використання технічних, інформаційних, фінансових і трудових ресурсів компанії.

Телекомунікації відіграють значну роль в соціальній та економічній діяльності суспільства, забезпечуючи підтримку розвитку економіки держави та соціальної сфери. Розвиток телекомунікацій повинен здійснюватися випереджувальними темпами порівняно із загальними темпами розвитку економіки і буде визначальним на найближчу і більш віддалену перспективу. Повільні темпи розвитку телекомунікацій спричиняють зниження конкурентоспроможності економіки України. Телекомунікації відіграють значну роль у прискоренні розвитку економіки та соціальної сфери [1].

З огляду на це, зазначимо, що телекомунікаційна галузь в Україні – це галузь заснована на технологічних досягненнях у сфері зв'язку та обчислювальної техніки, вона включає в себе такі послуги:

- ✓ авторизація кредитних карток;
- ✓ передавання телеметричних даних;
- ✓ охоронна сигналізація;
- ✓ організація платежів населення;
- ✓ забезпечення міжстанційних зв'язків між базовими станціями систем персонального виклику;
- ✓ електронна та голосова пошта;
- ✓ телевідеоконференцзв'язок;
- ✓ доступ до Інтернет;
- ✓ комп'ютерна телефонія.

Змістом телекомунікаційної сфери є надання та можливість користування певними послугами.

Телекомунікаційна послуга – це продукт діяльності оператора телекомунікацій, що полягає у передаванні, прийманні та обробці інформації.

Телекомунікаційні послуги – це дії оператора, внаслідок яких забезпечується доступ особи до телекомунікаційної мережі з метою прийому, обробки, зберігання, передачі по цій мережі певних сигналів, знаків, зображень, звуків тощо. Договори про надання телекомунікаційних послуг є двосторонніми договорами. Однак із цього є виключення, що стосуються надання послуг оператором телекомунікаційних послуг щодо безоплатного

доступу до телекомунікаційних мереж загального користування для виклику пожежної охорони, міліції, швидкої допомоги, аварійної служби газу, служби допомоги. У цьому випадку у оператора є лише обов'язок, а у споживача – лише право.

Як правило, телекомунікаційні послуги надаються з метою отримання прибутку, а тому відповідні договори є відплатними. При цьому, навіть при наданні послуг за відплатними договорами, окремі послуги можуть надаватись безоплатно. Найчастіше такі випадки трапляються при наданні послуг з мобільного телефонного зв'язку, адже оператори таких послуг надають абонентам право безоплатно розмовляти впродовж певного часу з обраними ними абонентами, як правило, того ж оператора. Але безоплатність такої послуги має умовний характер, оскільки споживач (абонент) сплачує абонентну плату або зобов'язаний поповнювати рахунок у встановлений оператором термін та на встановлену вартість.

Основною послугою, що надається за договором про надання телекомунікаційних послуг, має бути забезпечення доступу особи до телекомунікаційної мережі. Але оскільки телекомунікаційні мережі призначені для передачі, випромінювання та/або прийому знаків, сигналів, то, відповідно, договір про надання телекомунікаційних послуг має передбачати доступ абонента до телекомунікаційної мережі з метою передачі, випромінювання та/або прийому знаків, сигналів тощо, тобто з метою доступу до функцій відповідної телекомунікаційної мережі. Строковість надання телекомунікаційних послуг полягає в наданні їх впродовж певного періоду часу, впродовж якого користувач послуг має можливість скористатись цими послугами. Однак існують також і послуги, які надаються одноразово (наприклад, при замовленні на переговорному пункті телефонної розмови із певним абонентом, дзвінки з телефонних автоматів загального користування).

Узагальнимо, телекомунікаційна сфера – сфера яка забезпечує суспільству унікальний продукт, що поєднує в собі матеріальне виробництво (обладнання), сферу послуг (провайдери зв'язку) та know-how (технології). Таким чином, надаючи такий різний спектр телекомунікаційних послуг, телекомунікаційні компанії функціонують у різних галузях економіки.

Сучасний стан розвитку послуг телекомунікацій характеризується поступовим переходом до мереж наступного покоління - NGN (Next Generation Network), які підтримують широкий спектр інфокомунікаційних послуг. Визначено, що відмінна особливість ідеології NGN – використання технологій IP (Internet Protocol) для передачі та комутації.

Об'єктом управління телекомунікаційних компаній є комплекс взаємопов'язаних елементів, що виконують окремі функції в інтересах досягнення спільної кінцевої мети.

Суб'єкти управління є органи управління, державна служба спеціального захисту інформації України, Організації, підприємства (УДППЗ,) оператори (ПАТ Укртелеком) та інші відділи при Державній службі спеціального зв'язку та захисту інформації.

Система управління телекомунікаційними компаніями складається з частин та елементів та специфічних особливостей, що відбуваються в основних управлінських процесах через розвиток, реалізацію та експлуатацію системи.

Функціонування телекомунікаційних компаній визначається дією трьох основних факторів: технологічного, ринкового та управлінського.

Відповідно до тематики нашого дослідження управлінський фактор стає найбільш пріоритетним, тому що саме система управління спроможна оперативно реагувати на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, і забезпечити вирішення оперативних та стратегічних задач ефективного розвитку. Задля цього вона повинна стати більш динамічною, уникати надмірної бюрократизації у комунікаціях між головним офісом і філіями при розробці поточних програм діяльності.

На думку Слюсара В.О., критеріями оптимальної роботи системи управління телекомунікаційними мережами є її продуктивність і надійність, які, в свою чергу визначаються конкретними показниками оцінки, наприклад, часом реакції, коефіцієнтом помилок, вартістю системи управління тощо. Ці параметри, що прямо або побічно впливають на критерії оптимальності, можуть змінюватися з метою підвищення показників ефективності роботи системи управління. При розробці оптимальної системи управління необхідно задавати порогові значення критеріїв оптимальності [2].

Варфоломеєва О.Г. та Колченко Т.В. вважають, що система управління повинна виконувати такі функції: моніторинг стану об'єктів і процесу функціонування мережі в реальному часі, що включає збір і аналіз релевантних даних; виявлення ненормальних умов функціонування мережі; проведення аналізу та ідентифікації причин ненормальних умов функціонування мережі; виконання коригуючих та попереджувальних дій; координація і взаємодія (співпраця) з іншими робочими сферами діяльності оператора телекомунікацій (наприклад підтримка діяльності, надання послуги, планування, інші питання, які впливають на обслуговування); повідомлення керівництва та підрозділів щодо ненормальних ситуацій в мережах, проведення заходів, відповідно до повноважень, для усунення подій, що виникають, надання рекомендацій; складання плану дій для відомих або передбачуваних надзвичайних ситуацій, що забезпечить швидке відновлення функціонування мереж [3].

Дослідник Колченко Г.Ф., проаналізувавши рекомендації та стандарти а також міжнародний досвід узагальнив принципи управління телекомунікаційними мережами:

- повна самостійність управління операторами власними телекомунікаційними компаніями;
- 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 [4].

З метою ефективного функціонування телекомунікаційних мереж в будь-яких умовах створення систем управління і побудову центрів управління телекомунікаційними мережами доцільно організувати централізовано. Слід здійснювати розповсюдження серед операторів телекомунікацій наявний досвід, експериментальні рішення, загальні вимоги до програмних засобів, міжнародні стандарти і описи моделей бізнесу, що визначають технічні і технологічні умови створення системи управління. Важливим завданням на даний момент є розроблення Концепції створення національної системи оперативно-технічного управління телекомунікаційними мережами [4].

Системи централізованого управління телекомунікаційними мережами будуються на концепціях міжнародних організацій: ITU, IBM, АТМ форум, TMForum. В даний час питаннями стандартизації управління телекомунікаційними мережами займаються кілька міжнародних організацій. Найбільш важливими є: концепція TMN Міжнародного союзу електрозв'язку з питань телекомунікацій (ITU); модель Форуму управління телекомунікаціями (TeleManagement Forum - TM Forum), заснована на концепції Smart TMN; модель IETF, заснована на стандартних базових засобах мережного управління (Network Management Framework) мережі Internet; модель мережного управління АТМ-форуму (на основі моделі IETF з використанням елементів TMN); модель управління фірми IBM; моделі з застосуванням технології управління CORBA [5].

Дослідження розвитку ринку телекомунікаційних послуг в Україні і практики структурних перетворень показало, що позитивна динаміка визначається здебільшого розширенням використання телекомунікаційних технологій, а діяльність сучасних українських операторів досить складно формалізується і оптимізується без кардинальних змін. Удосконалення механізму функціонування системи управління підприємством повинно відповідати структурно-функціональному призначенню і стану життєвого циклу телекомунікаційної галузі. Так, обґрунтовано необхідність побудови системи управління, яка дозволяє ефективно розподілити навантаження між елементами системи і надає можливість співпраці з незалежними об'єктами. Доведено, що ефективність систем управління телекомунікаційних компаній в сучасних умовах тісно пов'язана зі зміною стратегічних орієнтирів їх діяльності, необхідністю забезпечення сталого і довгострокового розвитку, що є досить складною проблемою.

Література:

1. Про схвалення Концепції розвитку телекомунікацій в Україні: розпорядження від 7 черв. 2006 р. № 316-р.
2. Слюсар В.О. Підвищення ефективності функціонування системи управління телекомунікаційними мережами оператора телекомунікацій в умовах переходу до мереж нового покоління: автореф. дис... канд. техн. наук: 05.12.02 / Слюсар В.О. – К., 2004. – 20 с.

3. Варфоломеева О.Г. , Колченко Т.В. Нові підходи до управління телекомунікаційними мережами / О.Г. Варфоломеева, Т.В. Колченко // Наук. зап. Укр. н.-д. ін-ту зв'язку. – 2013. – № 1. – С. 41–44.
4. Колченко Г.Ф., Мітусов В.О. Про необхідність наукового супроводження створення і розвитку систем управління телекомунікаційними мережами // Наукові записки УНДІЗ, №4 (20), 2011– 20 с.
5. Кривуца В.Г. Деякі аспекти Концепції створення національної системи оперативно-технічного управління телекомунікаційними мережами / [Кривуца В.Г, Слюсар В.О., Колченко Г.Ф., Олійник В.В.] // Зв'язок. – 2011. – №1. – С. 2-4.

Shtoka E.T.

Postgraduate

Odessa National University of Economic, Ukraine

KNOWLEDGE MANAGEMENT PROGRAM AS PART OF LABOUR POTENTIAL OF MODERN ORGANIZATION

Штока Е.Т.

здобувач

Одеський національний економічний університет, Україна

ПРОГРАМИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК СКЛАДОВА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

The article is devoted to highlighting issues of knowledge management features in modern organizations. Are given the recommendations for effective implementation and dissemination of knowledge management programs in the organization are given.

Keywords: *knowledge, motivation of employees, knowledge management.*

Стаття присвячена висвітленню питань щодо особливостей управління знаннями у сучасних організаціях. Надано рекомендації щодо ефективного впровадження та розповсюдження програм управління знаннями в організації.

Ключові слова: *знання, мотивація співробітників, управління знаннями.*

На рубежі ХХ і ХХІ століть науково-технічний прогрес досяг безпрецедентних масштабів, що призвело до корінних змін в економіці і суспільстві в цілому. Це зумовило потребу у введенні поняття «економіка знань», провідну роль в якій набуває «працівник знання» або «працівник інтелектуальної праці». При цьому знання стають найважливішими стратегічними активами, що забезпечують сталий розвиток господарюючих суб'єктів та їх конкурентоспроможність у світовій економіці. У цьому зв'язку з'явилася необхідність розглядати знання як специфічний економічний ресурс, що вимагає особливих підходів до управління ім. В результаті багато підприємств почали створювати системи управління корпоративними знаннями, що виявило ряд серйозних проблем (відсутність усталеного понятійного апарату в теорії управління корпоративними знаннями, недосконалість методики визначення результативності та ефективності управління корпоративними знаннями, а також вплив людського фактора), вирішення яких неможливе без глибокого дослідження механізмів управління корпоративними знаннями в різних галузях народного господарства. Враховуючи, що головними носіями знань є індивіди, тобто працівники підприємства, з метою ефективно організації управління корпоративними

знаннями доцільно використовувати, насамперед, інструменти управління людськими ресурсами, а також забезпечити формування корпоративної культури, що сприяє обміну знаннями між співробітниками.

Дослідженнями проблем економіки знань та управління знаннями займалися такі зарубіжні вчені, як: Й. Шумпетер, Ф. Хайек, Ф. Махлуп, П. Дракер, В.Р. Буковіц та Р.Л. Уільямс, Д.Ж. Скірме, Р. Руглес, Т. Стюарт, Р. Бакмен. Серед вітчизняних дослідників цієї проблематики можна виділити: А.Л. Гапоненко, Н.П. Гибало, З.П. Румянцева, В.Г. Смирнова, А.В. Блинникова, М.В. Власова.

Незважаючи на значну кількість наукових праць щодо функціонування економіки знань, сьогодні невирішеними питаннями залишаються проблеми управління знаннями на підприємстві. Крім того, потребують подальшої розробки теоретичні основи менеджменту знань.

Метою статті є обґрунтування впровадження програми управління знаннями як складової трудового потенціалу сучасної організації.

Робота зі знаннями – це достатньо складний багатоетапний процес, що має власний життєвий цикл. Як і будь-який процес, і тим більш складний, він потребує усвідомленого управління для забезпечення належної послідовності, узгодженості, ефективності. Щоб управляти знаннями, необхідно чітко усвідомлювати наступне: які знання потрібні організації зараз і які будуть потрібні в майбутньому; хто в організації має знання; де вони зберігаються; як забезпечується обмін знаннями; як знання створюються; як вони передаються; як вони поновлюються; хто ще їх потребує; як організований доступ до знань, що зберігаються; які з них представляють найбільшу цінність; скільки коштують всі ці знання; чи використовуються вони там і тоді, де й коли повинні використовуватися тощо.

Вперше термін «управління знаннями» було використано у 1986 році у виступі Карла Віга на конференції ООН у контексті IT-рішень, спрямованих на збереження, структурування, аналіз, пошук звітів, аналітичних записок та інших документів з описанням певного успішного досвіду в галузі або в самій компанії.

На даний час, незважаючи на те, що з часу першого використання поняття управління знаннями пройшло майже 25 років, єдиного визначення даного поняття не існує, що можливо, обумовлюється багатогранністю даного процесу. У науковій літературі можна знайти найрізноманітніші визначення поняття «управління знаннями». Їх систематизацію наведено в табл. 1.

Проте, найбільш повним, на наш погляд, є визначення, надане М.К. Марінічевою: «Управління знаннями – створення організаційних, технологічних та комунікаційних умов, за яких знання та інформація будуть сприяти рішенням стратегічних і тактичних завдань ... принцип чотирьох Н: створення умов, за якими необхідні люди зможуть отримувати необхідну інформацію та знання в необхідний час для виконання необхідних завдань» [5, с. 19]. Мета управління знаннями полягає в тому, щоб об'єднати знання, накопичені підприємством (людський і структурний капітал), зі знаннями

споживача (споживчий капітал) і використовувати їх для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Таблиця 1

Визначення поняття «управління знаннями»

Автор	Визначення
В.Р. Буковіц Р.Л. Уільямс	Управління знаннями є процесом, за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи [1]
Д.Ж. Скірме	Управління знаннями – це чітко окреслене і систематичне управління важливими для організації знаннями і пов'язаними з ними процесами управління, збирання, організації, дифузії, застосування і експлуатації з метою досягнення цілей організації [2]
Р. Руглес	Управління знаннями може бути визначене як підхід до збільшення або створення цінності шляхом активнішої підтримки досвіду, пов'язаного з ноу-хау та знанням, що і як робити, які існують однаковою мірою як у межах організації, так і поза нею [3]
Т. Стюарт	Управління знаннями – це систематичний процес ідентифікації, використання і передачі інформації, знань, які працівники можуть створювати, удосконалювати і застосовувати [4].

Основні форми практичної реалізації програми управління знаннями, передбачають застосування інструментів наставництва, сторітеллінга, «розбору польотів», співтовариств практики, організаційного навчання співробітників, а також заходи щодо вдосконалення корпоративної культури та системи мотивації компанії.

Організаційне навчання з використанням сучасних технологій є одним з основних інструментів управління знаннями. При цьому поширена останнім часом практика створення корпоративних університетів сприяє не тільки обміну знаннями між співробітниками, але і підтримці та розвитку корпоративної культури та цінностей організації [6, с. 23].

Спільноти практики є важливим засобом розвитку стратегічних галузей знань організації. Товариства практики являють собою групу людей, які поділяють спільний інтерес, проблемну область або захоплення чимось і поглиблюють свої знання і досвід в цій області через взаємодії на постійній основі. Учасники спільнот практики отримують нові знання взамін витраченого часу, допомогу при вирішенні виникаючих в процесі роботи питань, можливість обговорення ідей з колегами, які мають досвід у тій же області, і зміцнення довірчих відносин у професійному середовищі.

Для перекладу неформалізованих особистих знань співробітників в формалізовані організаційні (соціалізації знань) ефективними є такі інструменти управління знаннями, як *наставництво і сторітеллінг*.

У процесі наставництва досвідчені члени організації можуть допомогти початківцям інтерпретувати події, зрозуміти технології та бізнес-процеси, сприйняти цінності та норми організації. Для забезпечення передачі знань між поколіннями співробітників необхідно вбудувати наставництво в корпоративну культуру організації та вирішити питання: як трансформувати програму заохочення, щоб наставництво винагороджувалося і вважалося цінним внеском в успіх компанії?

Сторітеллінг - це метод передачі експертних знань через докладні розповіді про минулі дії керівництва, взаємодії співробітників або про якісь події, які зазвичай передаються в організації неофіційно.

Історії, які передають або ілюструють системи управління та цінності компанії, будуть з ймовірністю прийматися на віру і використовуватися співробітниками організації на практиці, ніж просто формулювання правил і норм [6, с. 24-25].

Суть методу *«розбору польотів»* полягає в тому, що з учасниками проекту, або які потрапили в критичну ситуацію, або, навпаки, успішно виконали роботу, проводиться нарада з метою виявлення та збору нових знань і навичок, отриманих в рамках роботи над цим проектом. Цей метод дозволяє одночасно передавати, створювати, формалізувати і зберігати знання, і навчати співробітників навичкам групової роботи [6, с. 26].

Треба зауважити, що розглянуті інструменти управління знаннями здебільшого використовуються для управління неявними знаннями, крім організаційного навчання, за допомогою якого традиційно співробітникам передаються як явні, так і неявні знання. Організаційне навчання є найбільш поширеним способом обміну знаннями в компаніях, на відміну від спільнот практики, методів сторітеллінга і *«розбору польотів»*, які поки незначно поширені в українських організаціях. При цьому, саме спільноти практики, сторітеллінг і *«розбір польотів»* не вимагають великих фінансових витрат для впровадження, а швидкий позитивний ефект від їх застосування здатний мотивувати співробітників організації до їх використання.

Перед використанням конкретних інструментів управління знаннями необхідно оцінити характер і рівень знань співробітників в організації. У цьому сенсі одним з найбільш популярних методів, застосовуваних у світовій та вітчизняній практиці управління знаннями, є технологія складання карт знань.

Згідно картографічної школі в концепції управління знаннями карти знань можна використовувати в організації для різних цілей:

- навчання та атестації співробітників;
- консолідації ресурсів, необхідних для виконання проектів;
- створення можливостей для покращення комунікаційної системи організації;
- візуалізації всіх ресурсів і підвищення інформаційного потенціалу організації.

Складена карта знань дозволяє наочно представити знання, які потрібні для виконання роботи певній посаді, може бути використана для цілеспрямованого відбору співробітників на посаду, а також служити орієнтиром в розвитку та навчанні співробітників. Маючи перед собою карту знань, компанія отримує доступний шлях до всіх принципів процедур управління знаннями, в яких бере участь співробітник. Наявність карти знань дозволяє значно спростити вибір заходів з обміну знаннями, навчанню спеціальності, атестації, перепідготовки та підвищення кваліфікації співробітника, тим самим знизити витрати на дані процеси, а також привести компанію до успіху за рахунок більш ефективного використання знань

співробітників. Розробка карт знань дозволяє компаніям оцінити ефективність різних інструментів і методів управління знаннями в компанії і включити їх в програму управління знаннями.

На етапі створення програми необхідно визначити проблеми, що стоять перед компанією, сформулювати цілі, оцінити ресурси, розробити стратегію і побудувати процес управління знаннями в компанії.

На етапі підготовки до офіційній програмі слід особливу увагу приділити формуванню команди, яка займатиметься впровадженням програми управління знаннями в компанії.

Створення нового корпоративного знання вимагає участі співробітників, які грають різні ролі і займають різні позиції в ієрархії компанії. Незалежно від приналежності співробітників до тієї чи іншої категорії, цінність їх внеску визначається, головним чином, важливістю представленої інформації, їх підготовкою і навичками в роботі зі знаннями і в командах. Слідуючи рекомендаціям І. Нонака, Х. Такеучі [Нонака І., Такеучі Х., 2003], команда, що створює знання, повинна включати в себе практиків, організаторів та ідеологів знання. Практиками знання найчастіше є рядові співробітники і менеджери нижчих ланок. Організаторами виступають менеджери середніх ланок, а ідеологами – вище керівництво.

Основний обов'язок *практиків знання* – втілення знання. Вони накопичують, генерують і оновлюють як неявне, так і явне знання, виступаючи в ролі ходячих архівів. Оскільки більшість з них рядові співробітники, які знаходяться в постійному контакті із зовнішнім середовищем, вони володіють новітньою інформацією про стан ринку і маркетингові стратегії конкурентів, про нові технології, продукти та послуги і т.п. Поставляючи цю актуальну інформацію і знання в команду, вони, в той же час, потребують вказівок і постановки завдання з боку ідеологів та організаторів знання. Практики знання поділяються на дві взаємодоповнюючі групи: оператори та фахівці.

Оператори знання збирають, комбінують і генерують обширне неявне знання у вигляді навичок, заснованих на досвіді. У цю групу входять співробітники торгових і збутових організацій компанії, кваліфіковані робітники і майстри, які накопичують неявне знання за допомогою безпосереднього контакту з середовищем і особистого досвіду.

Фахівці знання також накопичують, генерують і оновлюють знання. Але, на відміну від операторів, вони мобілізують добре структуроване явне знання у вигляді технічних, наукових та інших джерел, тобто знання, готове до введення до комп'ютеру. До групи фахівців знання відносяться вчені з відділів НДКР і заводських лабораторій, конструктори, програмісти, співробітники відділів кадрової політики, маркетингу, фінансових і юридичних служб.

В ідеалі практик знання повинен володіти такими якостями:

- високими інтелектуальними показниками;
- вираженою переконаністю і волею по перетворенню навколишнього світу;
- різноманітним досвідом;

- навичками співрозмовника, здатного вести діалог з колегою і споживачем;

- відкритістю у дискусіях. Організатори знання відіграють роль посередника між ідеалами вищого керівництва і часто хаотичними уявами рядових співробітників. По суті, вони перекидають міст між тим «що є» і тим «що має бути».

Організатори знань змінюють реальність, трансформуючи знання. Використовуючи різні способи трансформації, вони приділяють основну увагу перетворенню неформалізованих образів та уявлень в формалізовані, втілюючи їх у нові дії, технології, продукти, послуги. Організатори знання – менеджери середньої ланки – повинні володіти такими здібностями:

- координувати роботу і управляти проектами;
- працювати з гіпотезами з метою створення нових концепцій;
- інтегрувати різні методи створення знання;
- володіти навичками ділового спілкування для організації бесід членів команди;
- завойовувати довіру членів команди;
- передбачити напрям дій на основі накопиченого досвіду.

Ідеологи знань, як правило, займають в компанії вищі керівні посади, здійснюють загальне керівництво процесом створення корпоративних знань. Вони беруть участь у створенні знань шляхом формулювання базисної концепції розвитку компанії, визначають бачення або декларують політику компанії, встановлюють критерії оцінки створюваного знання. Якщо практики знання повинні знати «що є», то ідеологи знання повинні знати «що має бути».

Важливим обов'язком ідеологів знання є визначення та систематизація бачення системи цінностей компанії. Саме система цінностей багато в чому визначає корпоративну культуру і поведінку співробітників, їх сприйняття ідеалів вищого керівництва і залученість в процес генерації ідей.

Ідеологи знань, в ідеалі, повинні володіти наступні якостями та здатностями:

- здатністю формулювати бачення компанії, визначаючи тим самим попит на ті чи інші знання;
- здатністю донести цінності та бачення компанії до творців продукції та послуг;
- здатністю оцінити створене знання зі стратегічних позицій;
- талантом виявлення потенційних керівників проектів;
- вмінням створити атмосферу «творчого хаосу» в команді;
- здатністю спрямовувати та координувати процес створення знання.

Ефективність діяльності команд залежить від ряду факторів: технічних, організаційних, культурних, а також, значною мірою, від особистостей, що входять в команду, від їх технічних знань, досвіду, здібностей ефективно і продуктивно взаємодіяти один з одним.

Інформування співробітників про програму, підготовка до організаційних змін і початок створення культури довіри в компанії є необхідними кроками

перед запуском основної програми управління знаннями. Офіційна програма управління знаннями має складатися з пілотної і основної.

Під час *основної* програми управління знаннями формується план дій для компаній в цілому, починається впровадження програми і здійснюється контроль. Однак, перед основною програмою рекомендується запуснути пілотний проект, який здатний за певний термін продемонструвати ефективність програми управління знаннями в компанії. Також в ході реалізації пілотного проекту перевіряється команда з управління знаннями. Зазвичай для пілотної програми обирається один з інструментів управління знаннями або один підрозділ компанії, де може бути випробуваний проект.

Також для ефективного впровадження програми управління знаннями необхідним є створення організаційної культури та системи мотивації, що сприяють активному створенню, збереженню та обміну знаннями в організації, розвитку неформальних комунікаційних мереж і довірчих відносин всередині організації.

Корпоративна культура, як і організаційна структура, може бути стимулюючою системою, мотивуючою співробітників шукати нові, розумні способи поведінки та роботи. Культури, які орієнтовані на створення та використання знань, вимагають як макроуправління (політики і програм, що охоплюють всю організацію), так і мікроуправління (обліку субкультур та індивідуальних відмінностей). Щоб знання створювалося і застосовувалося, воно має передаватися і спільно використовуватися, а це значною мірою залежить від характеру відносин між індивідуумами і групами.

Відзначимо, що результативність заходів з розвитку та навчання персоналу знижує недостатня увага з боку керівництва компанії до створення культури довіри. Автор статті схиляється до думки, що незважаючи на значну кількість програм розвитку персоналу, на даний момент культура довіри у вітчизняних компаній фактично не створена, що є перешкодою для ефективного управління знаннями. Більш високий рівень довіри між співробітниками підсилює і прискорює потоки знання.

У процесах обміну неявними знаннями, у встановленні кордонів між особистим і корпоративним знанням мають місце певні проблеми. Прогресивна система управління знаннями організації повинна в цьому відношенні виходити з розуміння, що неявне знання залишається в головах індивідуумів і є їх особистим знанням, у той час як результат його застосування – інноваційні ідеї, стратегії, рішення, продукція, створювана структурними підрозділами протягом оплачуваного часу, стають корпоративними знаннями – ресурсами, організаційним знанням. Корпоративна культура діє, таким чином, як посередник між особистісним і організаційним знанням (рис. 1).

Правила, за якими діє цей посередник, повинні мінімізувати ситуації, коли співробітники не схильні передавати свої знання в корпоративні бази знань, побоюючись втратити на них право власності. Ні в частині авторських прав, ні в частині моральних і матеріальних винагород носії явних знань не повинні відчувати себе утиснутими. У цих питаннях корпоративна культура повинна виступати гарантом справедливості.

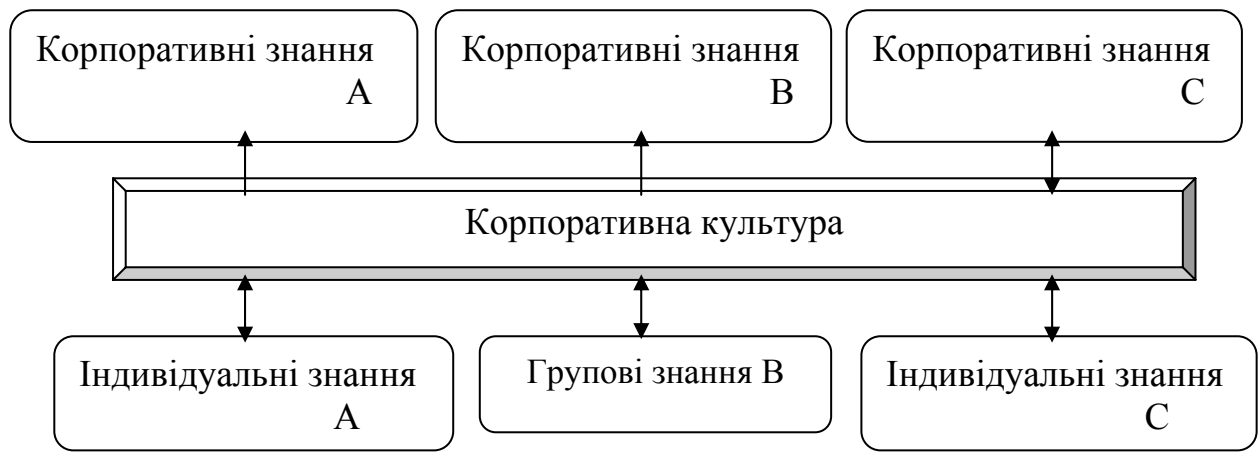


Рис. 1. Корпоративна культура як посередник знань

Вважаємо, що елементами культури довіри в програмі управління знаннями можуть стати:

- підтримка керівництва і офіційний статус програми управління знаннями. Співробітники будуть більш охоче брати участь у програмі управління знаннями, якщо топ-менеджмент продемонструє на особистому прикладі віру в її успіх, а також буде чітко формулювати цілі та строки програми управління знаннями в компанії;

- проведення презентацій та тренінгів з управління знаннями в компанії – навчальних і PR-заходів, націлених на адаптацію співробітників до застосування нових або вже наявних в організації інструментів управління знаннями, привернення уваги до них, ознайомлення з їх можливостями;

- проведення акцій, конкурсів, корпоративних заходів «день знань», змагань «чемпіон знань року», на які запрошуватимуться всі співробітники компанії. Такі заходи сприятимуть ідентифікації співробітників, поведінка яких є прикладом для інших, об'єднанню зусиль персоналу з управління знаннями, а також забезпечать зворотний зв'язок з співробітниками організації.

Таким чином, культура довіри буде підтримувати спільне використання знань в організації, співпрацю колег і підрозділів та стимулювати інновації. У культурі довіри обмін неявними знаннями буде ефективніше під час навчання, групової та командної роботи, здійснення наставництва, неформальних дискусій, таким чином, всі процеси управління знаннями будуть активніше працювати на підвищення ефективності виробничої системи і досягнення стратегічних цілей компанії.

На думку автора, мотивація повинна бути спрямована на стимулювання персоналу до самостійного пошуку, придбання та добровільному обміну знаннями. Необхідно також стимулювати освоєння нових знань шляхом самонавчання, пошуку, збору корисної інформації із зовнішніх і внутрішніх джерел, її інтеграцію в систему загальних знань організації. Крім матеріального стимулювання, що включає премії, подарунки, поліпшення соціального пакету, додаткові відгули, можуть використовуватися такі методи, як присвоєння звань (дошка пошани), грамот, подяк. Також при бажанні співробітника підвищувати кваліфікацію можлива оплата компанією його участі в різних додаткових

навчальних заходах (тренінгах, семінарах, курсах, конференціях), членства співробітників у різних професійних організаціях тощо.

Зазначимо, що мотивувати співробітників до обміну знаннями в компанії будуть наступні фактори: наявність чітких цілей для створення, збереження та обміну знаннями; організація процедур управління знаннями; можливість підвищення статусу в очах колег за рахунок участі в процесах управління знаннями; розпорядження безпосереднього керівництва; залежність кар'єрного зростання від ступеня залученості в процес управління знаннями.

Впровадження програми управління знаннями в сучасних організаціях дозволить знизити витрати організації за рахунок поліпшення обміну досвідом для географічно віддалених один від одного підрозділів, забезпечить повторне застосування ідей і кращих практик при вирішенні проблем, дозволить уникнути втрат критично важливих для компанії знань і вчинення однакових помилок.

Ефективне управління знаннями знизить ризики ведення бізнесу і поліпшить якість і швидкість прийняття управлінських рішень, а також сприятиме інноваційної активності. Таким чином, реалізація програм управління знаннями підвищить ефективність прийняття управлінських рішень, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності організацій. Подальші дослідження будуть направлені на вивчення конкретних механізмів управління знаннями на підприємстві та формування методики їх оцінки.

Література:

1. Bukowitz W., Williams R. The Knowledge Management Fieldbook. London, Financial Times Prentice Hall, 1999. – P.2.
2. David Skyrme. Information Resources Management (www.skyrme.com).
3. Rugles, R. (1988) The State of Notion: Knowledge Management in Practice, California Management Review, Spring. –Vol. 40. –No. 3.
4. Андросюк // Креативная экономика. – 2007. – № 3 (Электронный ресурс). – Режим доступа: [http:// www. creativeconomy.ru](http://www.creativeconomy.ru).
5. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М.К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
6. Сорока О.В. Управление знаниями у современных организациях / О.В. Сорока // Сборник научных трудов SWorld. Материалы международной научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании 2013». – Одесса, 2013. – Вып. 2. – Т. 35. – С. 20-27.

3. TERRITORIAL SYSTEMS: ASSESSMENT AND ENSURING BALANCED DEVELOPMENT

Bencheva, N.A.,

Professor, Ph.D.

Vice Rector, Head of Department "Management and Marketing"

Tepavicharova, M.I.,

Associate Professor, Ph.D.

Lecturer in Department "Management and Marketing"

Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN INDIVIDUAL APPROACHES FOR BUILDING A SYSTEM FOR HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE FARMS OF THE AGRICULTURAL SECTOR

The contemporary management is aimed at establishing systems for managing the human resources, focused mainly on the quality, results and efficiency. In the construction and development of systems for management of the human resources, it is particularly important to apply different approaches. The approaches, as well as these same systems, undergo constant change and improvement. In determining the scope and application of each of them, it is necessary to clarify the mode of action, their advantages and disadvantages. The purpose of this article is to analyze the relationship between the individual approaches for building and improving the systems for managing the human resources in the agricultural farms.

Keywords: *systems, approaches, human resources management, agricultural sector, Bulgaria*

Introduction

The building of systems for human resources management is an important condition for improving the management efficiency. The effective management in the farms of the agricultural sector is one of the most important conditions for increasing productivity and improving the quality of life.[5] The higher productivity provides more choices, satisfies the consumer demand and allows to achieve greater success.[3]

The term *systema* comes from ancient Greek and means a ‘*a whole unity composed of parts*’. The first understanding of ‘system’, i.e. a whole composed of various interrelated elements, dates back to ancient times and is associated with the ancient Greek philosophy of Euclid, Plato, Aristotle and the Stoics. Subsequently, similar ideas are found in the writings of Spinoza and Leibniz.

The grounds of the modern views for ‘system’ is associated with the name of Ludwig von Bertalanffy, born in Austro-Hungary in 1901, who developed the General Theory of the Systems.[9] Determining the content of the system is closely linked to a whole family of key concepts such as "integrity", "structure", "connection", "element", "relationships" and others. The parts constituting the complex systems in themselves appear systems and are referred to as subsystems. The organization, viewed as a system consists of components /subsystems/. All elements are interrelated and vertically and horizontally linked.

Each subsystem has its own goals. Achieving the overall objectives of the organization can take place only if it is seen as a single system. Also, it is important to evaluate the interaction of all its parts which come together on such a basis which allows the effective achievement of the goals of the farm.

In the construction and development of systems for management of the human

resources, it is particularly important to apply different approaches. The approaches, as well as these same systems, undergo constant change and improvement.

In terms of the process management which these approaches view, they can basically be defined as *systematic, situational, functional and process approach*. In determining the scope and application of each of them, it is necessary to clarify the mode of action, their advantages and disadvantages. The contemporary management is aimed at establishing systems for managing the human resources, focused mainly on the quality, results and efficiency.

The purpose of this article is to analyze the relationship between the individual approaches for building and improving the systems for managing the human resources in the agricultural farms.

Short description of modern approaches to building a system for managing human resources in the agricultural sector

The diversity of the problems in the management of the human resources and the situations which cause them require the creation and use of various approaches. In the modern management practice a special place is occupied by the systematic, situational, functional and process approach.

The systematic approach, seen as a way of organizing an action, covers any activity in the human resources management. It is applicable when disclosing laws and relationships with a view to their more effective use. Through it targets and goals are set which makes it a qualitatively superior approach to knowledge. The systematic approach is not a set of rules and principles. It is a way of thinking and attitude to the management of the human resources and the related processes. Its main objective is the complex solution of problems in the business organizations.

At the situational approach, the organization and methods for managing of the human resources are formed according to the specific situation in which the business organization is at the moment. When the situation changes, the specific tasks, organization and methods also undergo changes. Therefore, in the situational approach, the methods which the managers should use for the effective implementation of the objectives of the economic organization can vary significantly. This requires the development of a new structure supporting the achievement of the goals.

The functional approach is basically associated with the formation of the structure of the apparatus for the human resources management. The result of its application is the optimal planning of the organizational structure and the delimitation between the departments. The functional-structural model is based on the universal principle of division of labor between the departments and the assigned to them functions and operations. For this reason, this approach is known as structural-functional, too.

Before proceeding to the building of a system for human resources management in the business organization, it is necessary to identify internal organizational forms which will carry out the main activities. From here stems the need to establish an organizational and functional structure of the organization.

The process approach in the management of the human resources is seen as a

system of interrelated processes. The relationship between them is dependent on the properties of the network, on its stage of evolution, branching and stability. It combines the individual process operations by influencing their behavior. The connections may reflect relations of cooperation, subordination, causal or statistical dependence and others. The advantage of the process approach is the continuity of management which it provides at the boundaries of the individual processes as well as their combination and interaction.

Relationship "Systematic Approach - Situational Approach"

In revealing the nature of the systematic approach, the focus falls on the fact that it is not a set of rules and principles, but rather a way of thinking and attitude towards the human resource management. The actions of the managerial staff, adopting the situational approach, are related to the specific situation, which always makes them unique. Both approaches are not just a set of instructions of the management staff, but this is a way of thinking about the organizational problems in the farms of the agricultural sector and their solution. Through the systematic approach, the focus is on the immediate relationship between the management functions and their full consideration. The situational approach focuses on the strong influence of the environmental factors on the activities of the organization. Achieving certain efficiency in the management of the human resources depends on the development and implementation of an appropriate blend of strategy, structure, technology, commitment and needs of the staff and the specific impact of the environment on them.

The disclosure of the relationship *Systematic Approach - Process Approach* is performed by considering the number of other links. These are:

- "Systematic Approach - System Analysis" relationship
- "Systematic Approach – System" relationship
- "System – Process" relationship
- "System- Process - Business Process" relationship

They individually and collectively characterize the changes in the management of the human resources, in accordance with the modern scientific achievements.

"Systematic Approach - Systematic Analysis" relationship

The systematic approach is the most sophisticated approach where each system or object is regarded as a set of interrelated components. The essence of the systematic approach is to implement the requirements of *general systems theory*, according to which every object in the course of its research should be seen as a large and complex system, and, at the same time, as part of a more general system.

In the application of the systematic approach the following activities are performed:

- *analysis* of existing systems;
- creation, design and *synthesis* of systems to achieve the objectives.

In terms of the human resource management, the systematic approach requires their complete study as a whole. It defines it as a broader concept, such as approach and methodology which is impossible to implement without the *systematic analysis*. In this sense, the systematic analysis should be considered as one of the most

important methods.

From the standpoint of the systematic approach, the systematic analysis as a rule can never be completed because of the constantly changing internal or external conditions. Based on the poly-model thinking, the patterns of the human resources management should not be opposed, but united. They can be used in the cases and areas where their use is appropriate and it is easier to pass from one model to another.

In this aspect, the systematic approach and the systematic analysis are acting as the methodology for the study of complex objects by presenting them as systems, modeling of these systems and their analysis. An essential feature of the systematic approach is that not only the object but also the examination process are presented as a complex system. The basis of the systematic approach is the study and synthesis of the complex systems, where an essential element are the constituent processes.

“Systematic Approach – System” relationship

The expanded presentation and analysis of the systematic approach should include all its major aspects, namely:

- ***Systematic-structural aspect*** – it reveals the interconnections and dependencies among the components of a given system through which the internal organization and building of the studied system are revealed. In terms of the social systems /incl. the Systems for human resources management/ the main elements are:
 - *material components* - means of production and consumer goods;
 - *processes* - economic, social, political and others
 - *the ideas, the scientifically-perceived interests of the people or their communities*
- ***Systematical-functional aspect*** – defining the performance functions, from which the related systems are created and operate;
- ***Systematical-target aspect*** – it reflects the need to define the objectives and sub-objectives of the system and their interrelations;
- ***Systematical-resource aspect*** – it corresponds with the precise determination of the resources necessary for the functioning of the system, as well as for the solving of some other problems.
- ***Systematical-integrational aspect*** – it is reflected in the determination of all the quality features of the system, ensuring its integrity and coherence.
- ***Systematical-communicational aspect*** – it reveals the need for external links of a given system with the environment
- ***Systematical-historical aspect*** – it creates an opportunity to clarify the conditions for the emergence of the researched system in the course of time and the stages passed, as well as its current state and possible prospects for development.

All modern sciences are grounded in the systematic principle. An important aspect of the systematic approach is the development of new principles for its use by creating a common methodology for knowledge and its application to a certain cognitive process.

“System – Process” relationship

According to M. Hammer[4], the distinctive features of the new processual way of thinking is that the processes are teleological (telos - aim, mission) and focused on the customer. The processual thinking goes beyond the individual activities, due to which the success of the business comes from well-designed ways of working. From this position, the relationship ‘system - process’ presents the company as a system which operates and develops through the processes ongoing in it. The process becomes a revolution in thinking, which leads to changes in the management of the human resources.

“System - Process - Business Process” relationship

In the socio-economic systems the constituent processes can be differentiated according to various criteria, the business - processes being basic among them. They are a set of interrelated activities or tasks to create a product or service for the consumers.

‘Process’ is a technical term which is defined as "actions organized in a group and interrelated, which together create a certain result, valuable for the customer." In the basis of the process approach lie the concepts of ‘*process*’ and ‘*business process*’. The different definitions for them, where their characteristics can be distinguished, are listed in Table 1.

As illustrated by the presented definitions, they all confirm the definition of ‘the business process’ as "*input - action - output*". From the perspective of the systematic approach, ‘the process’ and ‘business process’ are fundamental elements of the system for the human resources management. The concept *business process management* is formed in this context, which has input and output, and a mechanism for process converting. This shows that the implementation of the process approach in the management of the human resources should be consistent with the basic system-building principles for the construction the organizational systems.

Table 1

Summary of the definitions of process and business process

Author	Year	Definition
Deming [2, p 336]	1982	The business process is a combination of different types of activities within which, at the input, one or more types of resources are used, and as a result of this activity, a product of value for the consumer is created at the output
Deming [2, p 373]	1982	The business process is any activity in the functioning of the organization
Martin [6]	1994	The process is a number of coordinated completed tasks which, in its unity, create output
Robson and Ulah [8]	1996	The process is a flow of tasks, passing from one person to another, as the processes can be described at different levels, but they always have a beginning, specified quantity, stages in the middle and a well-defined end
ISO 9001-96, Quality systems [14]	1997	The business process is a set of interrelated resources and activities which transform the input elements into output ones
Tele Management Forum [13]	2000	The business process is a systematic sequence for implementing of functional operations which provide a specific result
Repin [7]	2007	The business process is sustainable targeted set of interrelated types of activities, which, by a particular technology, transforms the inputs into outputs, valuable for the customer
V. Tupkalo, and S. Tupkalo [12]	2010	the business process, as an organizational essence, is an independent organizational subsystem (cell), creating economic value for the business organization by meeting the needs of its internal and external clients of resources and services

“Process Approach - Process analysis” relationship

The process analysis is a means by which any organization can improve the efficiency of its management. This leads to optimization of the actions taking place in the management of the human resources and to an increase in the competitiveness of the business organization. Thus it can respond appropriately to the changing market situations. The process analysis is a set of solutions and methodologies that enable the achievement of the results described.

“Process - Functional Approach” relationship

The process approach does not oppose the functional one as the functions and the processes cannot exist separated from each other. The main difference is that the process approach is not oriented to the organizational structure and the functions of the units but to the business processes. This determines some additional differences, namely:

- The establishment of the organization through the functional approach is based on the division of labor by types of activities and functions, and through the process one, the avant-garde essence for a given process is fundamental;
- The interaction between structural divisions in the functional approach is much more complicated, while in the process one it is generally coordinated;
- The efficiency in decision making is much higher in the process approach, while in the functional it is lower;
- The adaptation to the external environment in the process approach is fast and in accordance with its fluctuations. This helps to continuously improve the productivity and efficiency of the processes. In the functional approach it is slower;
- The social policy at the process approach is associated with the continuous training and improving of the qualification of the staff, by encouraging them to obtain higher education and self-improvement.

When researching and analyzing the process approach, it is necessary to unite the most essential functions of management in a limited number of categories which are applicable to all business organizations. In this regard, the management is seen as a process composed of the basic functions - planning, organizing, motivating and control, necessary for the formulation and achievement of the objectives of the enterprise. All other functions relate to the independent management activity.

Conclusion

The application of different approaches in the management of the human resources in the farms of the agricultural sector creates an opportunity to develop a broad set of indicators and criteria for assessing the effectiveness of the management of each stage of the production and management chain. This creates confidence in the employees that the management of the human resources is aimed at constantly improving the effectiveness and at taking into utmost account the interests of the parties involved.

References:

1. Bencheva, N., Fundamentals of economic management, Publishing House of Academic Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria, 2009 - 190 p.

2. Deming, W. E., Quality, Productivity and Competitive, Fussion, Cambridge Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982,
3. Gibson, James L., Ivancevch, John M, Donnelly, James H. 1994. 8th ed. Organization: Behavior, Structure, Processes. Richard D. Irwin., Boston, Sydney.
4. Hammer, M., 2001. The agenda, ed. "Classic style", Sofia, Bulgaria, 2001
5. Maciavelo, J., Burke, J., Tilley, D. 1989. „Improving American Competitiveness: A Management Systems Academy of Management Executive“ // November, 294–303.
6. Martin, J., Enterprise Engineering// The Key to Corporat Survival, -V.I-V- UK, Savant Institute, 1994
7. Repin, V., Business processes of the company, construction, analysis, regulation, ed. RIA "Standards and Quality", Moscow, 2007, p. 240.
8. Robson, M., P. Ulah, A Practical Guide to Business Proces Re-engineering, London, Gover Publisher, 1996
9. Stefanov, N., D. Keremidchiev, Human Resources Management. Theoretical and practical models, ed. "Staff-Consult", Sofia, Bulgaria, 2009, p. 46.
10. Tepavicharova, M., Organizing work and optimizing the use of human resources in business organizations, CEA, Volume X, Plovdiv, Bulgaria, 2013, p. 40 -47
11. Tepavicharova, M. Approaches for building systems for human resource management, ed. College of Economics and Administration, Plovdiv, Bulgaria, 2015
12. Tupkalo, V.N., S.V. Tupkalo, Problems of the conceptual basis of the methodology of the process management, Das Menadgement, № 5, Moscow, 2010, p. 18.
13. TeleManagement Forum, Evaluation Version 2.1, Moristown, 2000, p. 82.
14. ISO 9001-96, Quality systems. Model for Quality Assurance in Design, Development, Production, Installation and Servicing, 1997.

Петров Камен

доц. д-р

Катедра „Регионално развитие“, Аграрен университет – Пловдив

ВЕЛИКО ТЪРНОВО И ХАСКОВО - РАЗВИВАЩИ СЕ ОБЩИНИ С ГОЛЯМ ГЕОИКОНОМИЧЕСКИ ПОТЕНЦИАЛ

Регионалното развитие в България минава прези призмата на развитието на българските общини. В тази връзка в пространствено отношение страната се нуждае от примери и сравнение за тяхното състояние. Така на първо място чрез сравнителния анализ на 9-та и 10-та общини в България, ще можем да направим анализ и оценка на състоянието на териториалните общности, които имат потенциал на задържащо и бързо развиващо се локално стопанство в България. Сравнителния анализ между двете общини В.Търново и Хасково дава възможност да видим темповете на развитие на средните общини в Северна и съответно в Южна България. В Статията са направие съответните констатации, изводи и препоръки за подобряването на състоянието и развитието на тези две важни за българското регионално развитие общини.

***Ключови думи:** регионално развитие, територия, икономика, регион, модел, територия, система, управление и устойчивост.*

След първата група от 7 най-големи и развити градове в България идват така наречената група градове, които в резултат на социално-икономическите промени успяха не само да запазят потенциала си за развитие, но да го развият и дори да изместят по темп на развитие значителна част от другите големи градове в България. Най-добре в през последните 24 години се развиха градовете Велико Търново, Хасково и Благоевград. В настоящето изложение, ще се спрем на Велико Търново и Хасково като градове врати и същевременно градове част от потенциална агломерация с регионално значение и ключово значение за формиране на новите икономически ядра на националната

икономика. В нашия случай важно значение за развитието на тези градове има управлението на прилежащото им пространство и територия. Трябва да се има предвид, че управлението на политиките на устройство на територията значително се промениха през последните десетилетия с цел да се разкрият новите предизвикателства с по-голяма ефикасност. Ако преди териториалното управление беше основно с йерархичен характер, често пъти в рамките на връзки “отгоре надолу”, известен брой фактори доведоха до предприемането на по-гъвкави подходи, при които сътрудничеството и партньорствата играят по-важна роля и особено по отношение на вертикалните и хоризонталните връзки в рамките на административните служби, отговарящи за устройството на територията и секторните политики с териториални ефекти, са тези, които частично заместиха авторитарните връзки и позволиха постепенно да се даде повече последователна свързаност на политиките на публичните власти, за да се постигне най-доброто за териториалната кохезия и устойчивото развитие. Връзките между администрацията и организациите, които представляват гражданското общество, целящи засилване на приобщаването на гражданското общество към целите на устройството на територията, хармонизиране на мерките на публичните власти с решенията на частния сектор и по-конкретно в областта на инвестициите и намаляване на евентуалните конфликти на интереси. Връзките между градските и селските райони, за да се засили развитието на селските райони благодарение на предлаганите услуги от градски единици, да се намали натискът, оказван от метрополните райони върху околните селски райони, и да се придаде по-устойчив характер на различните функции от връзките между града и селото.

Визията за развитието на община Велико Търново отразява желаните промени и желаното състояние в развитието на общината в един средносрочен период. Тя отразява мнението на местните хора и има мобилизиращ и консенсусен характер, обединяващ териториалната общност. Стремежа е град Велико Търново да се утвърди като европейски център с водеща роля на туристически, културен и образователен център, привлекателна за инвеститори, население и туристи, постигаща устойчиво и балансирано развитие на територията и осигуряваща сигурност, чиста и хармонична околна среда и добър жизнен стандарт.

В географско отношение Велико Търново се намира в Централна Северна България в подножието на Стара планина и така има структурно значение за цяла Северна България. Град Велико Търново отстои на почти равни разстояния от най-големите градове в страната – София, Варна, Пловдив, Бургас. Велико Търново е разположен на 208 м средна надморска височина. Хълмовете, върху които е разположен градът имат варовиков състав с прослойка от пясък, глина и сив мергел. Велико Търново е главен град и на едноименната община и областен център. Общината е на 885 кв. км. заема основно южната част на Област Велико Търново като в административно отношение Община Велико Търново граничи със следните общините Павликени, П.Тръмбеш, Лясковец, Г.Оряховица, Златарица, Елена, Гурково, Трявна, Дряново, Севлиево.

Като град с многофункционално значение Велико Търново е административен, културен, образователен и икономически център. Общината е с една от най-благоприятните възрастови структури за страната /38 % коефициент на възрастова зависимост/. Общината е с много голям дял на градското население – 81,9 %. Гъстотата е 102,1 души /м².

Икономическият профил на община Велико Търново се характеризира с развитие на модерна туристическа индустрия, която предлага познавателен, културен, конгресен, селски и екологичен туризъм. Структуроопределящи отрасли са дървообработващата и преработваща промишленост, електрониката, строителството, хранително-вкусовата промишленост, търговията и услугите. В социален аспект общината има много добре развити мрежи от образователни, здравни и спортни заведения. Във В. Търново са се формирали четири промишлени зони Западна, Източна, Централна и Южна (Дълга лъка) с обща площ 256 ха, по-голяма от площта на жилищните квартали (226 ха).

Велико Търново и региона разполага със сравнително добри параметри на околна среда. Като община разполага с екологично чисти територии, които предлагат отлични възможности за екологично земеделие и производства. На територията на общината се развива богатата флора и фауна; наличие на интересни природни забележителности, сред които минерални извори и защитени местности. Община Велико Търново се характеризира с много добри природни дадености и ресурси – значителни площи обработваема земя, разнообразни горски ресурси, нерудни полезни изкопаеми. Тези ресурси предполагат използването им за развитието на общината, насочено към: земеделие, дърводобив и дървообработване, екологично ориентирани дейности и пр. Основен питеен източник е ХВ “Йовковци” снабдяващ с питейна вода 25 населени места. На територията на Общината има 18 микро-язовира, карстови изворни пещери и термални води. Най-значителният извор на минерална вода е в с. Вонеща вода – с дебит 9–10 л/сек. и температура 13°C. На голяма дълбочина край речните тераси има голямо количество подпочвени води, които не са достатъчно добре проучени и използвани. Има няколко различни по дебит карстови извори - Каябунар, Голямо лако, Малко лако и др.

Жителите на Община Велико Търново са 89 320 души, от които 70 960 градско и 18 360 селско население. В град Велико Търново населението наброява 67 000 души. Продължителността на живота е 71.9 години. Образование над средното имат 19.6% от населението. Градското население е 81.9%. Гъстотата е 102.1 души/ кв.км. икономически активното население е 43 964 души. Плътноста на пътната мрежа е 47.1 км/ 100 кв.км.; Пътища I клас – 56.28 км.; II клас – 42.2 км.; III клас – 96.50 км.; Обща пътна мрежа - 169.74 км.; Улична мрежа в гр. В.Търново – 92 км.; През Общината преминава транспортен Еврокоридор № 9. Имайки предвид, че еврокоридорът е категория пространство с линеен характер, което свързва големите агломерации, а оттук и повече национални граници. Това е зона, която е със силна пространствена динамика и голям обхват в рамките на Европа, чиито граници стават прозрачни. При еврокоридорите може да се направи разграничение между 4 взаимно зависими измерения: инфраструктура и транспорт (става дума преди всичко за

трансевропейските мрежи); урбанизация; икономическо развитие; устойчива експлоатация на околната среда. В този смисъл община Велико Търново се явява важна пресечна точка на пътни маршрути, свързващи Северна с Южна и Източна със Западна България. В голяма степен развитието и трябва да бъде съобразено и с нейната свързаност. Свързаността на дадена градска агломерация или на дадено място съответства на броя, естеството или капацитета на транспортните и (теле)комуникационните връзки с други градски агломерации и с големите мрежи. В тази посока формиралата се агломерация около град Велико Търново трябва да има подходи и към близките градове като Габрово, Разград, Ловеч и Русе. Това в значителна степен ще спомогне за социално-икономическото развитие и на Северния централен район за планиране.

Икономиката на Община Велико Търново се отличава с разнообразна отраслова и относително балансирана териториална структура. Икономиката на територията на община Велико Търново условно може да се определи в три основни дяла – индустрия, селско стопанство, услуги. Тя се характеризира с преобладаващ дял на търговията и услугите спрямо промишленото и преработващото производство и селското стопанство. Тяхното съотношение в края на 2014 год. е 6:3:1 като дялът на търговията и услугите продължава слабо да се увеличава за сметка на промишлеността и селското стопанство. Структуроопределящите отрасли на местната икономика са дървообработващата и преработваща промишленост, електрониката, строителството, хранително-вкусовата промишленост, търговията и услугите. В общината преобладава частната и кооперативната собственост, като се забелязва трайна тенденция на увеличаване дела на частния сектор за сметка на държавния и общинските сектори. Това предполага усилия от всички структури за развитие на сектора на малките и средни предприятия, стимулиране на местното предприемачество, укрепване на частния сектор с повишаване информираността, уменията, квалификацията на работещите в този сектор. През последните години броят на ново регистрираните фирми е по-нисък и се поддържа едно почти постоянно ниво на активни стопански субекти. Предприемаческата активност в общината е около средната за страната, което се потвърждава от гъстотата на фирмите. Броят на сертифицираните предприятия е по-голям от повечето области в България, което е предпоставка за запазване и разширяване на дейността в условията на реално членството на България в ЕС. Във Великотърновска община имат изградени клонове следните бизнес структури: Стопанска камара, Великотърновска търговско-промишлена палата, Камара на винопроизводителите, Съюз на частните предприемачи “Възраждане” и др.

Основната част от предприятията в община Велико Търново според броя на заетия персонал попада в категорията на Малки и средни предприятия (МСП) - 99.1%. Най-голям е дялът на микро предприятията – 90.9%. Малките предприятия бележат най-голям ръст в последните години и заетите в тях са около 9%, а в средните предприятия заетите са малко над 2%. Бизнес и пазарната и инфраструктура на община Велико Търново е недобре развита и в

малка отговаря на съвременните нужди и потенциала на бизнеса. Като основна слабост може да се счита липсата на нови модерно оборудвани пространства, концентриращи в себе си водещите фирми и производства. Добър ресурс в тази насока е наличието на достатъчен брой производствени зони. Все още недостатъчно развит е секторът на бизнес услугите. Община Велико Търново не изостава от общовалидната за почти цялата страна тенденция от увеличаващото се значение на търговията, вследствие главно на навлизащите големи търговски чуждестранни вериги. Те са представени от “Техномаркет Европа”, “Магро-Маркет”, СБА и други, които са концентрирани на територията на града. В малките населени места проблемът с пазарната инфраструктура се разглежда не като необходимост от разширяване, а по-скоро в насока за европеизиране и повишаване на достъпността, качеството на обслужване и естетизацията на обектите. Градските пазари на дребно и магазинната мрежа в общината са друг необходим елемент за реализиране на потребителски стоки за крайния консуматор, като се наблюдава тенденция в модернизиранието им в посока усъвършенстване на материална база, еколаборатория, информационни и други услуги, съгласно критериите на европейската практика.

Бизнес инфраструктурата на областта е в крайно незадоволително състояние. На територията на общината няма изградени високотехнологични бизнес паркове и инкубатори, които да повишат конкурентноспособността и да дадат нужния тласък на общинската икономика. Слаборазвита е бизнес инфраструктурата и в приоритетния за общината сектор „Туризъм”. Единственият туристически информационен център в общината се намира в град Велико Търново. Правилна стъпка в тази насока е провеждането за втора поредна година на туристическа борса “Културен туризъм” във Велико Търново.

В областта на търговията и услугите на територията на Община Велико Търново действат и фирми с общинско участие, като "Хлебопроизводство и сладкарство"ООД, "Обредни дейности" ЕООД, "Десислава" ЕООД, "Свежест" ООД, "ТК-Болярка" ЕООД, "Благоустройство " ЕООД, " Инвестстрой-92 " ЕООД, " и други. По отношение на равнището на предлаганите бизнес услуги в общината има какво да се желае, независимо че се наблюдава ръст през последните години. Наетите лица в бизнес услугите в общината за началото на 2014 г. са 87 на 10 000 жители, при около 200 на 10 000 за страната. Този сектор на общинската икономика има голям ресурс за развитие в бъдеще предвид богатия потенциал на общината и бъдещото членство на България в ЕС. Свидетелство за това са увеличените инвестиции в сектора през последните години. Почти липсват показатели, които да послужат за измерване на равнището на общинската конкурентноспособност и оценка на количествените и качествените характеристики на модернизация на местно равнище. Наличните данни могат да се оценят като частични и не напълно представителни, но дават достатъчно ясна представа за степента на относително неизгодното положение на фирмите във Великотърновска община. От извършваните иновационна дейност съвсем малък е делът на предприятията, внедрявали нови или значително усъвършенствани производствени процеси, за

сметка на тези, реализирали на пазара нови или усъвършенствани продукти (стоки и услуги). Може да се твърди, че иновациите са все още приоритет предимно на големите предприятия. Като най-вероятна причина би могло да се изведе необходимостта от сериозни капитали, за да бъде създадена и още повече внедрена една нова технология, което в повечето случаи е по силите предимно на големите предприятия. Няма данни за броя на тези, които са се насочили към придобиване на интелектуална собственост – закупуване на готови продукти, патенти, лицензи, ноу-хау, техническа документация, търговски марки, авторски права, образци, модели и др.

Община Велико Търново и прилежащият район разполагат с много добър потенциал за целогодишно развитие на разнообразни форми на туризъм - те се определят от наличието на природни и антропогенни рекреационни условия и ресурси : благоприятни климатични форми, уникален релеф, наличие на природни и исторически забележителности, съхранени народни художествени занаяти. Потенциалът на града е в развитието на модерна туристическа индустрия, която предлага познавателен, културен, конгресен, селски и екологичен туризъм. В общината е налице една от най-големите концентрации на културно-исторически паметници в страната. В същото време повечето селски райони нямат друга алтернатива за развитие освен този вид туризъм. Устойчивото развитие на този вид туризъм има възможността да съживи изостаналите части на територията на Общината и да ги превърне в добро място за живот. Преобладаващият транспорт на Община Велико Търново е автобусен. Изградени са 12 маршрута, включващи 2 тролейбусни линии и 10 автобусни линии. Съществува организиран междуселищен транспорт, покриващ всички населени места на територията на Общината. На територията на общината са се формирали две типични разновидности на селищната мрежа, обусловени от природогеографските условия и от историческото развитие. На север в равнинната територия – мрежа от компактни и големи села. На юг в планинската територия – дисперсна мрежа от множество много малки села, махали и колиби, които се обезлюдяват и отмират. Градовете попадат в следните категории (според градоустройствената класификация): 1 среден град над 30 хил.д. (В Търново), два много малки градове под 10 хил.д. (Дебелец и Килифареве).

Степента на урбанизация (процентът на градското население) в общината е 60 % при 68% средно за страната. Може да се посочи също, че при малките градове, обявени за такива през 70-те години, също имат подчертано аграрен характер и стил на живот. Селищната мрежа може да бъде охарактеризирана като балансирана и равномерно развита. Това предполага възможности в бъдеще да се усъвършенстват връзките град – село. В общината няма голям град. Териториалната близост на градовете Велико Търново, Горна Оряховица и Лясковец е предпоставка за формиране на съградие - урбанизационно ядро с население около 100 хил. души, което доминира на тази територия. Близостта на трите града предопределя известни връзки между тях и някои общи проблеми за решаване. При определяне насоките за развитието на системите на техническата инфраструктура усилията са насочени към преодоляване на

изоставането на изграждане и най-вече на канализацията на усвоените територии спрямо реализираното водоснабдяване, както и към бъдещото им синхронно развитие. Канализационна мрежа имат градовете на територията на общината и с. Вонеща вода. В някои села има частична канализация, зауствана директно в реки и дерета.

Поради всички тези фактори за формирана агломерация все още не може да се говори. Но в бъдеще може да се очаква засилване на връзките между населените места в рамките на очертаня обхват на агломерацията и то на основата на посочените и очаквани нови взаимодействия между градовете и селата. Тези възможности следва да се прогнозираят внимателно и да се създават добри условия за тяхното реализиране както във функционален, така и в пространствен аспект. През индустриалната епоха най-сериозната териториална експанзия беше демонстрирана със заемането на големи площи земя край град Велико Търново и екстензивното им усвояване за индустриални нужди. Във В. Търново са се формирали четири промишлени зони Западна, Източна, Централна и Южна (Дълга лъка) с обща площ 256 ха, по-голяма от площта на жилищните квартали (226 ха). Обновяването и реструктурирането на създадените производствени зони след осъществяването на приватизацията ще се проявява не само като технологичен проблем, но и като чисто устройствен и строително-архитектурен проблем и ще изисква сериозни усилия в планирането и благоустройството му. Технологичната изостаналост и неприветливият архитектурно-строителен вид на производствените сгради ще представляват бариера пред неговото обновяване.

Евентуалната ориентация на бъдещи инвеститори към строителство на производствени предприятия “на зелена поляна” може да забави реструктурирането на производствените територии. Проявлението на този проблем се наблюдава в незадоволителното състояние на мрежите и системите на водоснабдяването и канализацията, на топлоснабдяването, на енергоснабдяването и на транспортната система на Велико Търново. Обобщено може да се посочи, че техническата инфраструктура не удовлетворява адекватно настоящите градските нужди и затруднява функционирането на града. В незадоволително състояние е уличната мрежа и уличното благоустройство в повечето населени места. Проблеми създават и множеството нерегламентирани сметища край населени места. Съществуват различия в условията на живот между населените места на община Велико Търново, дължащи се на спецификата в развитието им. Определящо значение има икономическото развитие, но е важно и значението на социалните фактори. В основата на индекса на човешко развитие е концепцията за устойчивото развитие на човека. Представени са здравни, образователни и икономически индикатори за развитието. Равно поставеността на тези индикатори означава, че въпреки водещото значение на доходите, важна роля за стандарта на живот като коригиращи фактори имат образованието и здравеопазването²⁵.

²⁵ Индексът на човешко развитие включва три компонента – очаквана продължителност на живота, комбиниран образователен индекс (грамотност на населението и записваемост в трите образователни степени) и икономически компонент.

Община Велико Търново по всички индикатори е над средните, по-близо до максималните им значения. Според комбинирания образователен индекс с най-висока стойност на индекса е община Велико Търново (6-то място в страната), а според икономическия компонент – 9 място. Въз основа на общия индекс на човешко развитие, община Велико Търново се определя като високо развита. Община Велико Търново поддържа оптимизирана и добре функционираща мрежа от общообразователни и професионални училища в направление – туризъм, икономика, лека промишленост, електроника, строителство. В сферата на висшето образование обликът на Община Велико Търново се определя от Великотърновският университет “Св.св. Кирил и Методий”, който е вторият по големина в България и е наследник на просветните и културни традиции на знаменитата Търновска книжовна школа от XIV век. Броят на студентите, които се обучават във ВТУ са над 10 000 в над 60 специалности. Ежегодно по повод празника на българските студенти Община Велико Търново присъжда Академична награда в размер на 5 000 Евро. Във Велико Търново се намира и най-голямото и най-старо висше военно училище в България – Национален Военен Университет "Васил Левски". традициите на миналото и да ги свърже с бъдещето. Редица галерии, изложбени зали, музеи и църкви представят богатото културно и историческо наследство на Общината. Уникалната архитектура и екологично чистата околна среда утвърждават Общината като забележителен исторически, културен и туристически център. Изградената музейна структура включва музейни обекти и експозиции с национално и международно значение. На територията на Община Велико Търново има 1087 бр. Паметници на културата, събрани в резервати, ансамбли, комплекси, групови обекти и 1515 единични. Според историческия период към който принадлежат, те са праисторически, антични, средновековни и възрожденски, а в съответствие с научно-културната специфика – археологически, исторически, архитектурно-строителни, художествени, етнографски. Създаване на условия за устойчиво и балансирано развитие на Община Велико Търново в областта на регионалната конкурентноспособност и заетост чрез повишаване на регионалния и иновационен капацитет в сферата на изследванията и технологичното развитие; стимулиране на иновациите в малките и средните предприятия; чрез промотиране на предприемачеството и развитието на бизнес мрежи.

Община Велико Търново се нуждае от продължителен изпреварващ растеж, за да утвърди своята роля на водеща община в област Велико Търново и Северен централен планов регион. Наследеното качество “многопрофилност” успешно се вписва и в новите условия, макар и с доста различно съдържание. Към това желано качество е необходимо да се добавят нови инвестиции, нови технологии, нова, по-висша форма на взаимодействие и коопериране.

Подобно на Велико Търново в Южния район за планиране община Хасково се развива успешно през последните 15 години. Разбира се градът преживява своите трудности и промени, но се очерта като една от стабилните урбанизирани територии в България със собствен профили и особености. Община Хасково е разположена в централната част на Южна България, между

Родопите и Стара планина. Регионът се отличава с благоприятен климат, удобен транспорт и е естествен център на културен живот. Общината има 37 населени места с общо население 94 156 жители. Общината заема ключово място в област Хасково, тъй като през нея минава най-бързият и пряк път, свързващ Европа и Близкия Изток. Хасково е център на Община Хасково и на Област Хасково. По данни на НСИ град Хасково е с население 76 397 души, според окончателните данни от преброяването през 2011 година. Хасково е 12-тият по големина град в България. Градът е кръстопът на 4 международни транспортни коридора.

Територията на общината от 739 кв.км е втора по големина в областта. Тя е организирана в 37 населени места: 1 град и 36 села. Гъстотата на населението в общината е най-високата в областта и почти двойно над средната за страната - 133,6 души на кв.км. Град Хасково е утвърден общински и областен административен център. Той е важен икономически център в Южен централен район за планиране и опорен център на областта. На територията му с най-високи показатели се развиват преработващата промишленост, търговията и услугите. Преработващата промишленост е многоотраслова: машиностроене за хранително-вкусовата и млекопреработващата промишленост; производство на кафе машини, отоплителни и битови уреди; металообработване; мебелна промишленост; лека промишленост: текстилна, конфекционна, обувна и хранително – вкусова. То е свързано с климатът в общината е умерено-континентален, със силно подчертано средиземноморско влияние. То се изразява предимно с по-високи средни годишни температури и почувствително преместване на главните валежни минимума и максимуми. Абсолютната стойност на максималните температури се оценява като една от най-благоприятните за страната. Средната годишна температура на въздуха в равнинните и низинните участъци варира от 12.2о С до 12.8о С, а за Източните Родопи - от 12.6о С до 13.5о С. Топлинният потенциал на района с неговата териториална диференциация дава отражение върху видовата структура на отглежданите култури, между които има и силно топлолюбиви – памук, тютюн, грозде и др..

Важно място в стопанската структура на района заема селското стопанство. Съществуват благоприятни възможности за отглеждането на пшеница, сусам, царевица и особено на памук и тютюн - едни от най-качествените у нас. Застъпени са лозарството и зеленчукопроизводството. Тенденциите в развитието на пазара на труда в общината са благоприятни. Безработицата се характеризира с близки до средните стойности за страната и е една от най-ниските в област Хасково. Средномесечният темп, характеризиращ динамиката на безработицата, е отрицателен. Община Хасково се характеризира с едно от най-благоприятните образователна и възрастова структура на населението в Южна България. Тук възможностите за намиране на работа, получаване на образование и условията на живот са по-добри в сравнение с останалите населени места в целия регион, което я прави привлекателно място за инвестиции, работа и почивка. Освен изгодното транспортно-географско положение, община Хасково се отличава и с

изключително благоприятното си природно-географско и икономогеографско положение, което оказва влияние върху икономическото развитие на територията. В геополитически план община Хасково изпълнява ролята на външна граница на Европейския съюз с южната ни съседка Турция и Близкия Изток, граница между две култури, които от векове живеят заедно и намират общи пътища за развитието си. Геополитическото положение оказва влияние върху целия социално-икономически живот. То оказва благоприятно влияние върху развитието на транспортната и съобщителна инфраструктура и в бъдеще ще се засили чрез изграждане на трансконтиненталната инфраструктура и прокарването на трансконтиненталните коридори. Предстоящото изграждане на автомагистрала "Марица" ще се отрази съществено-благоприятно не само от гледна точка на повишаване на транспортабилитета на територията, но и с възможностите за развитие на спомагателни производства по време на самия строежклиматичните условия и водните ресурси с многоцелевото си предназначение са много важна предпоставка за осъществяване на стопанската дейност в общината. Със специфичната териториална проява на своите основни елементи – температура и валежи, климатът оказва най-съществено въздействие при отглеждането и териториалното разпределение на селскостопанските култури. Най-големия парк на територията на общината - парк "Кенана". Този парк се явява като своеобразни бели дробове на града и естествена преграда за вредните емисии, които бълват промишлените предприятия "Неохим" (Химически завод) и "Вулкан" (завод за производство на цимент) на територията на разположения на 15км на север град Димитровград. Паркът заема площ от 236,6 хектара и се намира североизточно от града. Проектът е на арх. Валентина Атанасова и арх. Джубелиева. Изграждането и оформянето му се извършва между 1955 и 1970 г. Кенана. Парк „Ямача“ е по нов парк създаден е по проект на арх. Валентина Атанасова и арх. Борис Георгиев в периода 1958–1970 г. Определените за парк 500 дка се намират в южната част на Хасково на едно от първите възвишения на Източните Родопи. В началото на парка се намира Монументът „Света Богородица“, влязъл в Книгата на Рекордите на Гинес като най-високата статуя на Света Богородица и Младенеца в света. . Там е построен и стадионът на града, детски сектор, открит басейн. От централната част на парка се открива чудесна гледка към целия град и околностите. Площите са залесени с акация, червен дъб, ясен, иглолистни дървета и основно черен бор. В залесяването и по грижите за прихващане на растителността освен специалистите са участвали много граждани и всички предприятия в града. Парк „Ямача“ е едно красиво творение на професионализма и грижите на специалистите, събрало усилията на цялата хасковска общественост.

Важно значение в културно-историческото развитие на общината, в следващите години, трябва да се отдаде на включването на културно - историческите паметници от общината в различни международни програми. По този начин ще се подпомогнат дейностите по проучване и съхраняване на историческото наследство на района.

Малките и средни предприятия в община Хасково играят важна роля за ускоряването на икономическите процеси и за оптимизиране на производствената структура на общинската икономика. Те са един от основните фактори, определящи икономическия облик на общината. Те създават условия за развитието на конкуренцията и подобряват връзките между икономическите субекти (частни и държавни) в общината.

Ключовото място на община Хасково в националния стопански комплекс е функция от неговия икономически потенциал. След кризата през 90-те години, общината успя да започне процес на преустройство в икономиката си и сега е една от динамично развиващите се общини в страната. По данни на Териториално статистическо бюро Хасково, през 2013 г. производствено-икономическият комплекс на Хасково реализира 715,4 млн. лв. нетни приходи от продажби (НПП) и ангажира 24388 броя заети лица. Хасково формира 47% от НПП и също толкова от общите данъчни приходи в областта. Териториалното разпределение на икономическите дейности е изключително неравномерно.

Отрасловата структура на икономиката в община Хасково е разнообразна и се състои от български и международни фирми с различна големина. Тези фирми реализират своята продукция както на чуждестранни, така и на местни пазари и се възползват от изключителните природни ресурси, местоположението и трудоспособното население, които Хасково предоставя. Профилът на местния пазар разкрива разнообразието и интересните характеристики на бизнеса в региона. Средните и големи фирми в общината (които имат над 50 служители) се занимават най-вече с производство на вино, пиво, тютюн и други. Тези големи компании, голяма част, от които са с чуждестранно участие или развиват дейност в чужбина, заемат най-голям относителен дял в икономиката на региона.

Основни индустрии в община Хасково са: преработваща промишленост, производство на машинни части, мебелна промишленост, тютюнева промишленост, хранително-вкусова промишленост, винопроизводство, шивашка промишленост. българското Община Хасково е един от основните центрове на българското машиностроене за хранително-вкусова промишленост. Запазва се специализацията на областния град в сферата на производството на машини за хранително-вкусовата промишленост: “Родина – Хасково” АД, “Тракия комерс” АД, “Калинови консулт”, машини и инсталации за преработка на мляко "Донидо" ООД, кожухарски изделия и хляб “Хранмаш и други.

Развитието на дърводобивната и дървообработващата промишленост е в пряка връзка с унищожаването на горите за разширяване на обработваемите земи и успоредно с това използването на горските ресурси за добив на дървени въглища. Силно негативно е и влиянието на ерозията. Това е довело до оредяването, а на места и до пълното унищожаване на горската и тревна растителност. Въпреки отличните възможности, досега дървесината не се преработва в региона, а основно се из-нася за преработка във вътрешността на страната и в чужбина. В отрасъла има добри условия за развитие като мебелната промишленост е представена от няколко фирми: “Класик”, “Новел”,

“Ерато – Лес”, “Топчу” и други. Много добре развити а отраслите шивашка и трикотажнапромишленост, където функционират както големи дружества, така и множество малки и средни предприятия. Предвид на качествената произвеждана продукцията от фирмите в този бранш, много от тях се разрастнаха през последните години и се наложиха на пазара с утвърдено име и марка на производството си. Такива са “Никена”, “Мир”, “Бени”, “Делена” и др.

В текстилната промишленост са създадени най-много предприятия от чужди инвеститори. Типичен пример в това отношение са “Елмаз текс” и “Его текс”, разкрили много работни места и произвеждащи продукцията предимно за износ.

Производство, млекопреработвателна, тютюнева и консервна промишленост имат съществен потенциал за развитие. Например пивоварна “Каменица” АД, клон Хасково, е един от основните износители на пиво от страната. Винарските мощности във Винпром “Шато Аида” Хасково са специализирани в производството на висококачествени вина, които намират добра реализация на международния пазар.

В областта на хлебопроизводството и сладкарството, потенциалът на града и региона е голям. През последните години са направени инвестиции за нови хлебопекарни и сладкарски цехове, които имат модерно технологично оборудване, които произвеждат разнообразна по асортимент продукцията. Същото е положението и с фирмите за месо и млекопреработка. Всяка една от посочените по-горе фирми е традиционен участник и носител на награди от национални и международни изложби и панаири, с утвърдено име и марка на пазара. За значението на този подотрасъл в областната икономика говори и фактът, че в гр. Хасково е създадена и Асоциация на производителите на машини за хранително-вкусовата промишленост. Други големи предприятия в сферата на машиностроенето са “Химмаш” АД /производство на топлообменници, ресивери за въздух и газове и др./ и завода за металорежещи машини.

Община Хасково заема стратегическо местоположение относно привличане на потенциални инвеститори. Чужденците влагат инвестиции основно в създаването на предприятия от леката промишленост. Прави впечатление, че докато някои чуждестранни инвеститори /Швейцария, Дания/ влагат средства основно в конкретна фирма, то други /Турция, Гърция/ влагат по-малки по размер инвестиции, но в много и с различен предмет на дейност фирми. Последните години се наблюдава тенденция за създаване на смесени дружества. През последните години се забелязва необходимостта от увеличаване на качеството на продукцията свързана с повече разходи за научно-изследователска и развойна дейност. Този факт показва, че връзката “научно-изследователска база – производство” става все по-тънка. Иновациите и технологичното развитие на фирмите не е на нужното ниво след борбата им за оцеляване на пазара. А това на практика означава липса на подкрепа за сътрудничество между изследователите, бизнеса и финансовите среди. Много от предприятията в региона в годините на прехода, а и след това ликвидираха своите научно-изследователски и опитно-конструкторски звена. От друга

страна малките предприятия и тези с чуждестранно участие не провеждат собствени научно-изследователски и конструкторски разработки, а придобиват готово ново оборудване, лицензи, технологии или адаптират задгранични образци и конструкторски и технологични решения.

Като общи изводи за развитието на Хасково и Велико Търново можем да отбележим техния голям потенциал за развитие, който обаче през последните две-три години се забавя значително. Проблемите и за двата града са еднотипни, най-важният извод според мен, че двата града са достигнали капацитета си на развитие в този си облик и приоритети и им са необходими нови програми и виждания за тяхното развитие, така че те да се развият като същински геоикономически центрове на растежа и устойчивото социално-икономическо развитие в България, така че да привличат ново население и да нарастват както демографски, така и икономически и културно. Целите на двата града са да застигнат първите 7 града, като надскочат рубикона на неясните приоритети и цели. От друга страна и в двата града и прилежащите им общини забелязваме общи проблеми като незадоволителното състояние на мрежите и системите на водоснабдяването и канализацията, на топлоснабдяването, на енергоснабдяването и на транспортната система на градовете. Обобщено може да се посочи, че техническата инфраструктура не удовлетворява адекватно настоящите градските нужди и затруднява функционирането на градовете. В незадоволително състояние е уличната мрежа и уличното благоустройство в повечето населени места. Проблеми създават и множеството нерегламентирани сметища край населени места. Състоянието на изградените зелени системи в градовете е незадоволително. Това се дължи на недостатъчното им поддържане, заемаването на зелени площи за временно търговско строителство, липсата на охрана и ефективно санкциониране на нарушителите. Наличните озеленени площи за широко обществено ползване в средните градове са недостатъчни²⁶. Голям дефицит се очертава по запазването на културно-исторически паметници от различни епохи. Особено голям потенциал има Велико Търново. За тях са полагани не малко грижи в близкото минало. Днес обаче поддържането на паметниците е силно затруднено. Като общ проблем за богатото културно-историческо наследство и в двата града следва да се посочи недостатъчните грижи за поддържане на паметниците на културата поради недостига на средства и подходящи механизми. Занижени са контактите и на двата града със техните вторични центрове, съответно за Велико Търново Горна Оряховица, а за Хасково Димитровград. Необходимо и бизнеса на двата града да проявява повече гъвкавост и визия за развитие основно в локален план, с цел създаване на силна конкурентна среда и темп на развитие. Допълнителен положителен факт в тази посока, че все още е запазена традиционната връзка между града и селото. Добре е развита мрежата от населени места и равномерно са разположени малките градове около Хасково в прилежащата му област и съответно В.Търново и неговия регион. В околните населени места обаче се забелязва занемаряване на благоустройството и инженерните мрежи.

²⁶ По сегашните данни обществените озеленени площи във В. Търново са 51 ха или 8 м²/жит., в Хасково - 39 ха или 9 м²/жит. при норматив за такива градове 12 м²/жит.

Производствените територии са недостатъчно благоустроени и са застроени с остарели, непривлекателни и амортизирани сгради, които трудно могат да се модернизират и използват. Жилищните комплекси са недоизградени и неблагоустроени, панелните сгради все още имат важно значение, но те не удовлетворяват нормалните изисквания за жилищен комфорт. Не е добро състоянието на обществените сгради за култура, образование, здравеопазване особено в селата, незавършено строителство на културни обекти. Обществените озеленени площи са недостатъчни и са силно занемарени и подложени на агресия. Остаряла е и е неактуална плановата основа на населените места. Промяната и в двата града трябва да бъде в посока на предвиждане на приоритети и мерки, които да съответстват на политиките на ЕС за социално-икономическо сближаване и на регламентите на Структурните фондове. Това е предпоставка за финансовата осигуреност на предвидените приоритети и мерки по линия на европейските фондове. Прилагане на подход на интеграция и съгласуваност между отделните секторни направления в развитието на областта и нейната територия, което е гаранция за постигане на синергичен ефект и балансираност. Комбиниране и допълване на отделните мерки с оглед постигане на интегрирани пакети, въздействащи върху инфраструктурния, човешкия, иновационния и природо-културния потенциал на агломерационните ареали.

Библиография:

1. Гешев, Г., Проблеми на регионалното развитие и регионалната политика в Република България, София, 1997.
2. Карастоянов, Ст. П. Славейков „Районите за планиране на Р. България” УИ”Св. Кл. Охридски 2001
3. Маринов, В., Хаузер, Фл., Джилджов, Ал., съст., Преглед на регионалната политика в България: състояние, оценка и перспективи, София 2001.
4. Маринов, В., Хаузер, Фл., Джилджов, Ал., съст., Преглед на регионалната политика в България: състояние, оценка и перспективи, София 2001
5. Общински план за развитие на община Велико Търново 2014-2020 г.
6. Общински план за развитие на община Велико Търново 2007-2013 г.
7. Петров, К. Урбанистика и градско планиране. Изд. Авангард Прима 2010
8. Петров, К. Геоикономическа насоченост на районите за планиране. Изд. АП.2008
9. Стратегия за развитие на област Велико Търново, 2005-2015 г.
10. Статистически годишник на Република България. Статистически справочник. 2013
11. Стратегия за развитие на област Хасково , 2005-2015 г.
12. Общинска стартегия за развитие на община Хасково 2014-2020
13. Тодорова, С., Е Ранчева, Експертно оценяване на приоритетите в дейността на организациите на производителите, сп. “Икономика и управление на селското стопанство”, бр. 6, 2011.
14. Тодорова, С., Organizations of Agricultural Producers in Bulgaria, Journal of Business and Economics, Volume 2, Number 1, Academic Star Publishing Company , 10524-32, January 2011.

Antoniuk D.A.

Ph. D. in Technical Sciences, assistant professor
Zaporizhzhya National University, Ukraine

NETWORK APPROACH TO RESEARCH THE INSTITUTIONAL BUSINESS INFRASTRUCTURE OF REGION

Антонюк Д.А.

к.т.н., доцент

Запорожский национальный университет, Украина

СЕТЕВОЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНА

The article considers the institutional infrastructure of entrepreneurship in the region from the perspective of a network approach. The process of its modernization and development of new components in the process of European integration is substantiated. It is proved that in conditions of intensive development of information technologies is the network approach enables the effective management of an extensive network of institutional infrastructure of entrepreneurship in the region, integrated in the national, European and global system in the grip of multiple nonequilibrium, uncertain feedbacks.

Keywords: *business, institutional infrastructure of entrepreneurship, networks, network-based approach, European integration.*

В статье рассмотрена институциональная инфраструктура предпринимательства региона с позиции сетевого подхода. Обоснован процесс её модернизации и формирования новых компонент в процессе евроинтеграции. Доказано, что в условиях интенсивного развития информационных технологий именно сетевой подход позволяет обеспечить эффективное управление разветвленной сетью институциональной инфраструктуры предпринимательства региона, интегрированной в национальную, мировую и европейскую систему, охваченную многочисленными неравновесными, неопределенными обратными связями.

Ключевые слова: *предпринимательство, институциональная инфраструктура предпринимательства, сети, сетевой подход, евроинтеграция.*

Одной из ключевых предпосылок повышения конкурентоспособности экономики Украины является интенсификация развития предпринимательства, особенно малого и среднего, что в первую очередь требует благоприятных условий создания, ведения и ликвидации бизнеса, внешнеэкономических связей и развитой инфраструктуры предпринимательства. Именно институциональный базис инфраструктуры предпринимательства играет определяющую роль, поскольку способствует формированию эффективного механизма стимулирования предпринимательской деятельности, быстрой адаптации малых и средних предприятий к участию в процессах глобальной экономической интеграции.

Учитывая особенности структурного построения институциональной инфраструктуры предпринимательства региона, наличие значительного количества компонент, взаимосвязей между ними, рассмотрим исследуемую категорию с позиции сетевого подхода, предложенного Ф. Капрой [1]. Каждый компонент инфраструктуры предпринимательства представлен совокупностью объектов, которые взаимодействуют между собой, обмениваются информацией и передают ее снаружи. Совокупность компонент региональной инфраструктуры формирует сеть региональной инфраструктуры предпринимательства, последняя – сеть институциональной инфраструктуры предпринимательства страны. Объекты инфраструктуры устанавливают связи, которые четко не определены в пределах определенного региона и на

межрегиональном уровне. При этом сеть инфраструктуры предпринимательства региона и страны интегрируется в международные инфраструктурные сети. Таким образом, на всех иерархических уровнях инфраструктуры предпринимательства можно выделить сети, сосредоточенные в рамках других сетей.

Н. Луман, исследуя социальные сети, разработал теорию «социального автопоэзиса», ключевой момент которой заключается в том, что элементами социальных сетей являются коммуникации: «Социальные системы используют коммуникации в качестве специфического способа автопоэтического воспроизведения. Их элементы – сущность коммуникации, рекурсивно производятся и воспроизводятся коммуникативной сетью и не могут существовать вне ее» [2]. По Н. Луману такие сети коммуникаций являются самовоспроизводящимися, каждая коммуникация порождает мысли и содержание, которые в свою очередь порождают коммуникации. Сеть как целое, таким образом, порождает саму себя. Повторяясь благодаря обратным связям, коммуникации порождают общую систему ценностей. Ф. Капра, рассматривая сеть, как целое, которая воспроизводит сама себя, формулирует понятие «живая система», которая «...формирует для своих членов общий смысловой контекст, обобществленное знание, правила поведения, границы и коллективное своеобразие» [1]. Е. Венгер такие сети называет «практические сообщества», имея в виду не столько порождающее содержание, сколько же общность смыслового контекста [3]. Практическое сообщество имеет следующие отличительные черты: совместное участие его членов, совместная инициатива и, со временем, общий набор установленных практик, правил поведения и знаний, то есть институтов.

Сеть институциональной инфраструктуры предпринимательства региона в соответствии с этим подходом также является «живой системой» или «практическим сообществом», которая, обладая совокупностью взаимосвязей, набором норм и правил, способствует повышению эффективности предпринимательской деятельности, созданию новых предприятий, обеспечивает самовоспроизведение сети инфраструктуры и коммуникаций между ее компонентами.

Д. Эрнст доказывает, что наибольшая активность в ведущих отраслях экономики обеспечивается вокруг пяти типов сетей: (1) сети поставщиков, которые включают субподряды, соглашения между клиентом и поставщиками по первоначальному проектированию и производству оборудования; (2) сети производителей, которые включают все сделки по совместному производству, позволяющие конкурирующим производителям объединять свои производственные мощности, финансовые и кадровые резервы; (3) потребительские сети, которые определяются как форвардные связи производственных предприятий с дистрибьюторами, рыночными каналами, посредниками, создают добавленную стоимость, и конечными пользователями; (4) коалиции по стандартам, инициируются органами, устанавливающими потенциальные глобальные стандарты с целью заключения предприятий в границы стандартов; (5) сети технологической кооперации, которые

способствуют приобретению продуктового дизайна и производственной технологии, поощряют совместное производство и разработку процессов, позволяют делиться общими научными знаниями [4, с. 5-6]. Таким образом, сети имеют центр в большом мультинациональном предприятии, или формируются на базе альянсов и кооперации между такими предприятиями. Кооперативные сети малых и средних предприятий существуют, однако они играют второстепенную роль в глобальной экономике. Инфраструктура предпринимательства объединяет все эти типы сетей, обеспечивая установление связей между предприятиями малого, среднего и крупного бизнеса.

Согласно классификации Ф. Капры в сетях формируются два типа связей [1]:

1) формальные – определенные структуры, набор норм и правил, которые устанавливают отношения между людьми и организациями и распределяют полномочия между ними; их границы формируются путем договорных соглашений, четко определяют подсистемы (подразделения) и функции; находят отражение в официальных документах – структурных схемах, правилах внутреннего распорядка;

2) неформальные – подвижные и переменные сети коммуникаций – деловые и дружеские связи, неформальные коммуникационные каналы, которые непрерывно расширяются, изменяются и приспосабливаются к новым ситуациям. Внутри организации или группы организаций существует группа взаимосвязанных практических сообществ, причем больше людей вовлечено в такие неформальные сети и чем больше эти сети развиты, тем в большей степени организация способна учиться, творчески реагировать, изменяться и развиваться. В неформальных коммуникационных сетях ключевым элементом является человек, с присоединением или уходом новых членов сеть перестраивается. В формальных организациях функции и отношение важнее людей: они сохраняются, несмотря на появление или исчезновение ее членов.

Соответственно, в пределах институциональной инфраструктуры предпринимательства региона формальные сети представлены институтами и институциями, а неформальные – неформальной инфраструктурой предпринимательства. При этом наблюдается непрерывное взаимодействие ее неформальных сетей и формальных структур, формальные установки и процедуры фильтруются и модифицируются неформальными сетями, позволяют адаптироваться к новым ситуациям.

В этом смысле институциональная инфраструктура предпринимательства представляет собой живую систему – самовоспроизводящуюся сеть, структурно разветвленную и сосредоточенную в пределах своих границ, с наличием значительного количества неопределенных связей, с гибким, творческим потенциалом и способностью к обучению в ее неформальных практических сообществах.

По мнению Ф. Капры, процессы модернизации институциональной инфраструктуры предпринимательства и формирование новых ее компонент в процессе евроинтеграции объясняются феноменом самоорганизации, которая

имеет место в критических точках неустойчивости, возникающих благодаря флуктуациям окружающей среды, усиленным обратными связями [1]. В контексте предмета нашего исследования, этот процесс для живой системы предусматривает: (1) появление определенной открытости (подписание Соглашения об ассоциации с ЕС), готовности выйти из состояния равновесия, наличие активной коммуникационной сети с множеством обратных связей – для усиления иницилирующего эффекта; (2) достижение точки неустойчивости, которая может восприниматься как напряженность, хаос, неопределенность или кризис (открытие рынков ЕС, ограничения экспорта в страны Таможенного Союза, новейшие технологические решения). На этой стадии система может разрушиться или прорваться к другому упорядоченному состоянию, которое характеризуется новизной и новациями.

Отметим, что интенсификация процессов информатизации существенно усиливает значение сетевых структур и институциональной инфраструктуры предпринимательства региона. Ф. Бар и М. Боррус доказывают, что сетевая информационная технология получила интенсивное развитие в начале 90-х годов прошлого столетия благодаря сближению трех тенденций: внедрению цифровой технологии в телекоммуникационных сетях, развитию широкополосной передачи сигналов и резкому повышению результативности работы компьютеров, связанных сетью, результативности, которая, в свою очередь, определялась технологическим прорывом в микроэлектронике и программном обеспечении [5]. Подобные процессы обеспечили возможность генерации больших массивов информации, быстрой ее передачи на большие расстояния, обеспечение коммуникаций между субъектами предпринимательства, и перераспределения ресурсов, что является чрезвычайно важным для формирования взаимосвязей в сети институциональной инфраструктуры предпринимательства.

М. Кастелс доказывает, что революция в информационных технологиях позволила сформировать новую экономику, в основе структуры которой лежат потоки информации, власти и материальных благ по каналам глобальных финансовых сетей. Он отмечает, что сети стали новой формой организации человеческой деятельности; для описания и анализа этой структуры он вводит термин «сетевое общество» [6]. Ключевые социальные функции все в большей степени организуются вокруг сетей, а доступ к этим сетям становится главным источником власти. В таком, по выражению М. Кастелса, «сетевом обществе формирование нового знания, экономическая производительность, политическая и военная мощь, масс-медиа – все связано с глобальными сетями передачи информации и материальных ценностей» [6, с. 469].

При этом экономика представляет собой глобальную сеть сложных технологических и человеческих взаимодействий, охваченную многочисленными неуравновешенными, неопределенными обратными связями, которые порождают бесконечное многообразие эмергентных феноменов. Информационные цепи сетевой структуры «работают» на больших скоростях и питаются большим количеством источников, постоянно отзываются на

информационные возмущения, а в результате вся система может выходить из-под контроля [6].

По мнению М. Кастелса, с развитием процессов глобализации организационные формы эволюционируют от мультинациональных компаний к международным сетям, минуя стадию формирования «транснациональных корпораций». Мультинациональные компании не только вовлечены в сети, но чаще всего организуются в децентрализованные сети. С. Гошал и К. Бартлетт, суммирует примеры трансформации мультинациональных компаний, определяющих современную мультинациональную корпорацию как «межорганизационный сеть». Характеристики институциональных сред, в которых размещены различные компоненты корпорации, фактически формируют структуру и динамику внутренней сети корпораций. Каждая компонента таких сетей, внутренняя или внешняя, встроенная в специфическое культурно-историческое окружение (регион, город), которое в разной степени влияет на сеть [7, с. 89]. М. Кастелс выделяет такое понятие, как «сетевое государство», примером которого является ЕС. Регионы и города участвуют в нем через национальные правительства, а также связаны друг с другом по горизонтали благодаря многим видам межгосударственного сотрудничества [6, с. 330]. Соответственно, компоненты инфраструктуры предпринимательства структурно и географически рассредоточены в разных странах, функционируют в определенной институциональной среде, интегрируются в мультинациональные сети, формируя межорганизационные сети институциональной инфраструктуры предпринимательства в рамках «сетевых государств».

Рассматривая развитие инфраструктуры предпринимательства в глобальном межнациональном масштабе обратимся к трудам К. Имаи, который выделяет процессы трансформации в сетях. По К. Имаи, процесс интернационализации деловой активности продвигается по трем стратегическим направлениям. Первое – наиболее традиционное, относится к стратегии ведения операций на многих внутренних национальных рынках с инвестированием капитала со своего национального плацдарма. Второе направление ориентировано на глобальный рынок и организует функции предприятий в разных странах, функции, которые интегрируются в разработанной глобальной стратегии. Третье стратегическое направление основано на сетях, пересекающих границы, – компании, с одной стороны, связаны с многообразием внутренних национальных рынков, с другой – такие разнообразные рынки обмениваются информацией между собой. Компании не контролируют свои рынки извне, но пытаются интегрировать свои доли рынка и рыночную информацию, игнорируя государственные границы. То есть, инвестиции направляются на строительство сети отношений между компаниями, оперирующими в разной институциональной среде. Решающим фактором в этом случае является информация, которая поступает в определенное время с конкретного места. Информационная технология позволяет одновременно децентрализовать получение такой информации и интегрировать ее в гибкой системе выработки стратегий. Подобная

игнорирующая границы структура, дает возможность малым и средним предприятиям установить связи с крупным бизнесом, формируя сети, способные внедрять инновации и осуществлять адаптацию. Таким образом, фактической оперативной единицей становится скорее деловой проект, который осуществляется сетью, чем предприятие или группа предприятий. Информация приобретает решающее значение для результатов. Важнейшей становится информация, которая обрабатывается в процессе обмена между предприятиями на основе опыта, полученного в каждой отрасли. Информация циркулирует в сетях: между предприятиями, внутри предприятий, в персональных сетях и в компьютерных сетях [8].

Таким образом, ключевой организационной моделью институциональной инфраструктуры предпринимательства является сеть с наличием значительного количества неопределенных и нечетких связей между ее компонентами, формальными и неформальными структурами, самовоспроизводящимися свойствами, связанная с электронными сетями финансовых и информационных потоков.

Литература:

1. Капра Ф. Скрытые связи / Ф. Капра; пер. с англ. – М. : Издат. дом «София», 2004. – 336 с.
2. Луман Н.Л. Общество как социальная система. Пер. с нем. / А. Антоновский. М: Издательство «Логос». 2004. – 232 с.
3. Wenger E, *Communities of Practice: Learning, Meaning, and Identity*, Cambridge University Press, 1998.
4. Ernst, Dieter. *Inter-Firms Networks and Market Structure: Driving Forces, Barriers, Patterns of Control* / Ernst, Dieter. – Berkeley, CA : University of California, 1994.
5. Bar F., Borrus M. *The Future of Networking*. – Berkeley, CA: University of California, BRIE Working Paper, 1993. – 104 с.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 608 с.
7. Barlett C. Tap your subsidiaries for global reach / C. Barlett, S. Ghoshal // *Harvard Business Review*. – 1986. – №86(6). – P.87–95.
8. Имаи, К. Нужна теория новой хозяйственной системы: интервью Текст. / К. Имаи // МЭ и МО 1989 – № 9.

Antohov A.A.

Ph.D., associate Professor,

Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych

INTELLECTUAL AND LABOUR POTENTIAL OF THE CARPATHIAN REGION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF INFORMATIONAL TECHNOLOGIES

Антохов А.А.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економічної теорії і менеджменту та адміністрування

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СФЕРИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

The overall situation of the economic activity of the population in the Carpathian region including the necessity of enterprises for employees was determined. The structure of the necessity of workers in enterprises by economic activity for the regions of the Carpathian region was analyzed. The prospects of IT employment with the rapid development of it in the cities of Lviv and Ivano-Frankivsk were found. Applied and possible proliferation risks in the region of freelance was outlined.

Keywords: intellectual and labor potential, the regional labor market, information technology, IT employment, freelance, Carpathian region.

У статті визначено загальну ситуацію щодо економічної активності населення в Карпатському регіоні, в тому числі щодо потреби підприємств у працівниках. Проаналізовано структуру потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності для областей Карпатського регіону. Виявлено перспективність ІТ-зайнятості з стрімким її розвитком у містах Львів та Івано-Франківськ. Окреслено прикладні питання та можливі ризики поширення фрілансерства в регіоні.

Ключові слова: інтелектуально-трудоий потенціал, регіональний ринок праці, інформаційні технології, ІТ-зайнятість, фрілансерство, Карпатський регіон.

Карпатський регіон України перебуває у площині суперечливих трансформацій. На фоні кризових макроподій він характеризується специфічними процесами розвитку його регіональних економічних та працересурсних систем. У межах областей Карпатського регіону спостерігаються слабо регульовані процеси стрімкого зростання зайнятості населення у сфері інформаційних технологій (ІТ). Це вагомий ривок для України в плані досягнення цілей інноваційного розвитку і технологічної сингулярності. Однак стихійність ІТ-зайнятості потребує об'єктивної оцінки її потенціалу з виявленням можливих переваг і загроз національного та регіонального розвитку.

Оскільки Карпатський регіон у силу свого геополітичного розташування, певних ментальних, інтелектуально-освітніх особливостей у більшій мірі характеризується проєвропейськими орієнтирами, не дивно, що його економічно активне населення, особливо молодь, швидше зорієнтувалось у новітніх тенденціях популяризації і затребуваності ІТ-зайнятості. Щоб дані процеси перевести в регульоване русло, слід розуміти, який вплив вони мають на ринки праці регіону та чи може населення, не зайняте в сфері ІТ, бути спроможним забезпечити собі гідний рівень життя.

Актуальність даної публікації визначається все частішою увагою вітчизняних науковців до тематики розвитку сфери ІТ-технологій та зайнятості у ній. Серед публікацій варто виділити напрацювання таких українських вчених, як В. Герасимчук, О. Гулевич, І. Каленюк, А. Колот, Ю. Куліков, С. Пасєка, В. Петренко, І. Петрова, В. Сандугей, М. Семикіна, Л. Федулова, А. Шевчук та ін.

Метою даної публікації постає визначення прикладних аспектів розвитку сфери ІТ та ІТ-зайнятості областей Карпатського регіону з позиції можливостей використання його інтелектуально-трудоого потенціалу.

Цілі в контексті поставленої мети будуть наступні:

- визначення загальної ситуації щодо економічної активності населення в Карпатському регіоні, в тому числі щодо потреби підприємств у працівниках;
- проаналізувати структуру потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності для областей Карпатського регіону;

- виявити перспективність ІТ-зайнятості з стрімким її розвитком у містах Львів та Івано-Франківськ;

- окреслити прикладні питання та можливі ризики поширення фрілансерства в регіоні.

Для областей Карпатського регіону притаманні наразі спадні тенденції економічної активності населення, що засвідчує про численні проблеми використання його інтелектуально-трудоного потенціалу. З початку подій 2013 року для областей Українських Карпат характерне скорочення рівня зайнятості, що, однак, повільніше середньоукраїнського показника: скорочення кількості штатних працівників для Закарпаття упродовж 2013-2014 років становило 7,2%, Івано-Франківщини – 9,4%, Львівщини – 21,8%, Буковини – 10,0%. Рівень безробіття в регіоні залишається нижчим, аніж в середньому по Україні – 8,9% від економічно активного населення проти 9,3% в країні у 2014 році. Найвищий рівень безробіття спостерігається в Закарпатській та Львівській областях (9,2%), нижчий – Чернівецькій (9,0%) та Івано-Франківській (8,1%) областях.

Проблемним є нижчий рівень оплати праці в регіоні, аніж в середньому по Україні. Також загрозливим є високий рівень навантаження незайнятого населення на вакантні робочі місця та низька затребуваність підприємств у кадрах: станом на 2014 рік на Карпатський регіон припадало лише 7,3% вакансій від загальної кількості в Україні. Що стосується рівня навантаження на одне вільне робоче місце, то якщо для України в 2014 році даний показник становив 14 осіб з середнім значенням за період 2005-2014 років 8 осіб, то для Карпатського регіону – 30 і 23 особи відповідно.

Виявлена ситуація змушує дискутувати, чи дійсно в регіоні задовільна ситуацію зі створення нових робочих місць, чи це індикатор високого рівня реєстрації незайнятих громадян в обласних службах зайнятості. Аналізуючи *потребу підприємств у працівниках* для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) за період 2005-2014 років виявлено, що якщо за макророзначенням даний показник скоротився в 5,29 раз (з 186,6 тис. осіб до 35,3 тис. осіб), то для регіону – в 5,5 раз (з 12,1 тис. осіб до лише 2,2 тис. осіб). Частка регіону в загальному обсязі потреб підприємств у працівниках за аналізований період в середньому становила 6,15%, сягаючи максимального значення в 2011 році (7,4%) та мінімального у 2007 році (5,2%). Найбільше скорочення потреби підприємств у працівниках характерне для Закарпатської області – в 6,8 раз. Далі в негативному рейтингу ідуть Івано-Франківська (6,67 раз), Львівська (4,9 раз) і Чернівецька (4,5 раз) області (рис. 1, а) по допоміжній осі – Карпатський регіон).

Між потребою підприємств у кадрах та рівнем навантаження на вакантні посади для регіону спостерігається тісний кореляційний зв'язок (-83,3). Якщо в середньому за 2005-2014 роки темпи зростання потреби підприємств у працівниках скоротились в 0,88 раз, то рівень навантаження зріс в 1,18 раз. Це майже співвідносні значення до макротенденцій. Таким чином, безробітне населення адаптується до вимог роботодавців, щоб в умовах високої працездатності бути привабливими носіями інтелектуально-трудоного потенціалу для найму. Водночас навантаження незайнятого населення на

вакантні робочі місця залишається надзвичайно високим. У зв'язку з цим важливо стимулювати створення та оновлення системи робочих місць з статистичним розрахунком відповідного коефіцієнту (відношення кількості створених протягом року робочих місць до середньорічної чисельності штатних працівників [7, с. 12]).

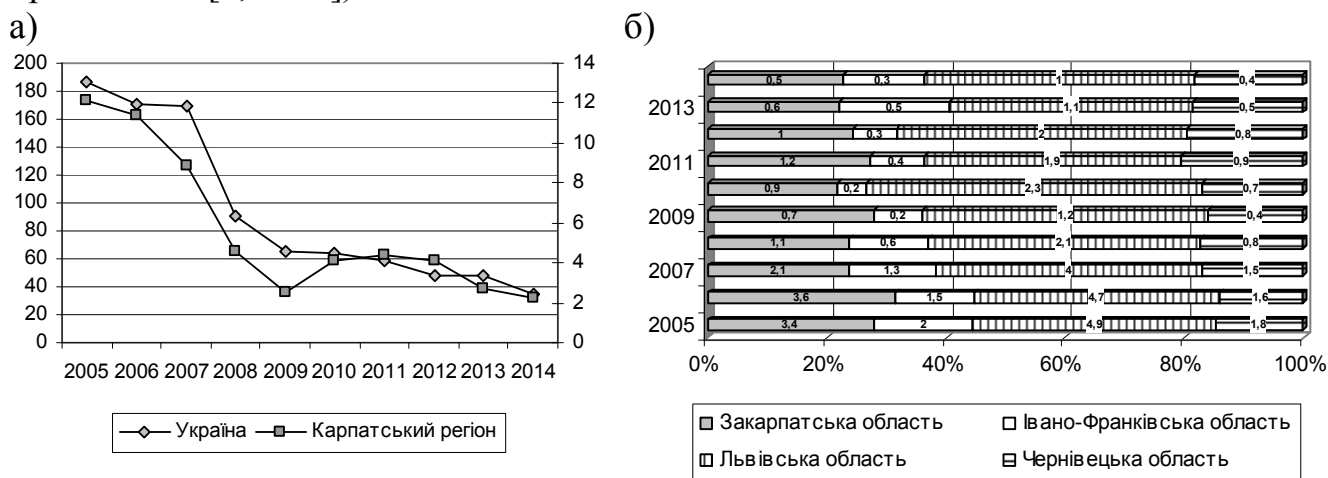


Рис. 1. Потреба підприємств у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) у Карпатському регіоні та Україні, 2005-2014 рр., тис. осіб*

* Складено автором на основі джерела: [10, с. 47]

До аналізу попиту і пропозиції робочої сили в Карпатському регіоні слід додати відповідність даним процесам освітньої підготовки робітників і фахівців. Згідно даних Державної служби зайнятості України, для регіону властивий доволі різний рівень працевлаштування після закінчення професійного навчання. Так, якщо для Закарпатської області даний показник становив 80,2%, Львівської – 78,9%, а Івано-Франківської – 74,5%, що є найвищими рейтинговими позиціями в Україні станом на квітень 2015 року, то для Чернівецької – лише 41,1% [8].

Аналіз потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності для Карпатського регіону ускладнений відсутністю відповідних даних з 2013 року. Лише Львівська область подає згідно нового КВЕД даний показник. У зв'язку з цим можемо зробити висновки щодо динаміки розвитку окремих сфер господарювання областей Українських Карпат з орієнтацією на 2012 рік:

1) для Закарпатської області загальна потреба складала 1021 особу: 41,1% – для переробної промисловості; 20,7% – транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності; 9,3% – державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування; 8,6% – торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку [2];

2) для Івано-Франківської області загальна потреба складала лише 323 осіб: 24,5% – для торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; 23,5% – переробної промисловості; 13,6% – державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування; 6,2% – охорони здоров'я та надання соціальної допомоги [3];

3) для Чернівецької області загальна потреба складала 800 осіб: 28,0% – для державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування; 13,8% – транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності; 11,3% – охорони здоров'я та надання соціальної допомоги; 9,5% – торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку [4]. Таким чином, для даних регіонів наразі не визначається потреба підприємств у знаннісферних сферах господарювання. Згідно нового КВЕД окремо виділяється потреба в сфері інформації та телекомунікацій. Тому наразі слід очікувати, коли обласна статистична база оновиться відповідними даними. В основному серед найбільш затребуваних сфер фігурують переробна промисловість, торгівля, а також державне управління й оборона. Щодо останньої сфери сьогодні особливо гостро відчуваємо брак у кваліфікованих кадрах, особливо в світлі поточного військового конфлікту та ускладненого люстраційного процесу з повним оновленням штату органів державної влади.

Розглянемо структуру потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності у Львівській області згідно нового КВЕД. За останні 2 роки вона зазнала незначних трансформацій. Загальний обсяг потреби в працівниках за 2013-2014 роки скоротився на 8,2% – з 1074 осіб до 986 осіб. Бачимо, що загальний показник наближається до рівня Закарпатської області, де домінує потреба в працівниках для переробної промисловості. Для Львівщини дана сфера також потребує додаткового кадрового забезпечення: в 2013 році потреба складала 23,5% (252 особи), в 2014 – 20,7% (204 особи). Також серед сфер, для яких характерна найвища потреба в працівниках, фігурують державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування (8,7% у 2013 році або 93 особи і 12,5% у 2014 році або 123 осіб), оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (19,7% у 2013 році або 212 осіб і 12,1% у 2014 році або 119 осіб), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (10,0% у 2013 році або 107 осіб і 11,2% у 2014 році або 110 осіб). Найбільше зросла потреба в фахівцях для сфери постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, хоча абсолютна їх кількість є незначною, а також професійної, наукової та технічної діяльності, інформації та телекомунікацій, водопостачання; каналізації, поводження з відходами, фінансової та страхової діяльності, добувної промисловості і розроблення кар'єрів (рис. 2).

Звертаємо увагу на зростаючу потребу в працівниках для професійної, наукової та технічної діяльності, а також сфери інформації та телекомунікацій. Для першої зростання становило 75,0%, другої – 71,4%. Однак абсолютні значення залишаються дуже низькими (28 і 24 особи). Потенціал *IT-ринку* для регіону є значно більшим. В основному він відображається в сфері послуг. Виробнича його складова залишається слабо розвиненою. Для прикладу, в Україні динаміка штатних працівників, зайнятих у сфері виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, електричного устаткування постійно скорочується (до 45 тис. на початок 2014 року проти 51 тис. на початок 2011 року, що складає менше 2% загальної кількості зайнятих у промисловості [10, с. 151]).

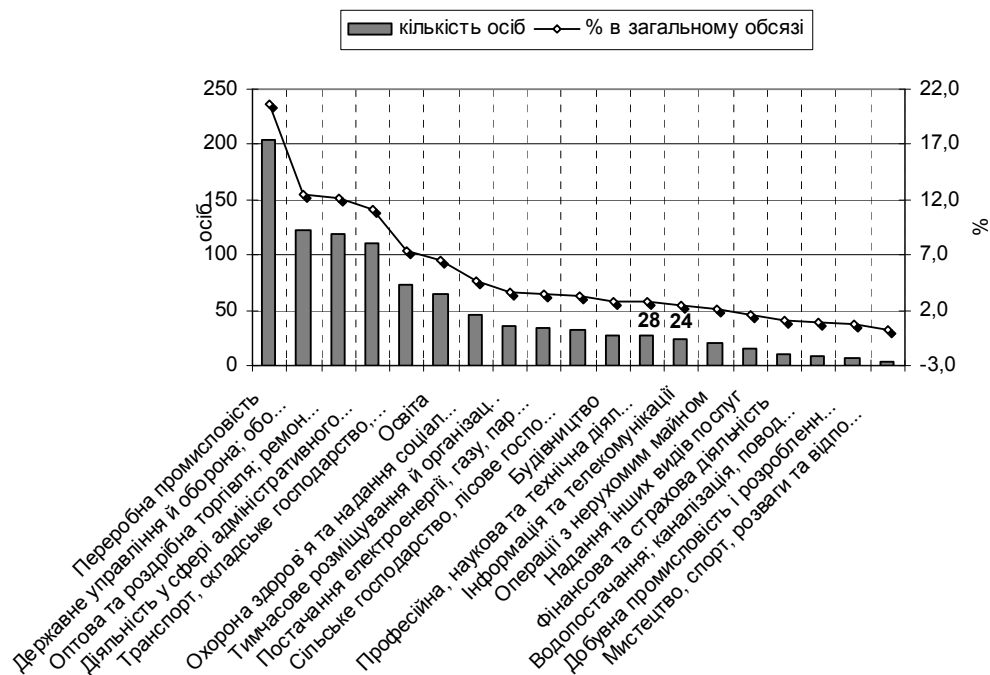


Рис. 2. Структура потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності в Львівській області, 2014 р.*

* Складено автором на основі джерела: [9]

Зовсім інша ситуація щодо ІТ-послуг. Дана сфера активно розвивається в Україні. Підтвердженням цьому той факт, що вона займає четверте місце в загальному заліку країн по заробітку і перше місце серед європейських держав на oDesk. У програмі реєстрації у програмі «Топ-розробники oDesk» близько 25% всіх реєстрацій приходить з України [12].

На сайті oDesk подаються відпрацьовані години фрілансерів і доходи. За даними показниками станом на кінець 2013 року місто Львів обіймає 4-ту позицію – після міст Київ, Харків і Запоріжжя. У рейтингу також фігурує Івано-Франківськ, обіймаючи 12-ту рейтингову позицію, однак якщо для Львова загальна кількість відпрацьованих годин складає близько 130 тис. (лідер-Київ – близько 270 тис.), то для Івано-Франківська – близько 2 тис. Якщо аналізувати «середній погодинний рейт» фрілансерів на oDesk, тобто відношення доходу до затрачених годин, то для Івано-Франківська він вищий: 10 рейтингова позиція з середньою ціною праці за годину 20 дол. Для Львова середній рівень погодинної оплати праці становить 19 дол. [12].

Важко навіть охопити величину розриву оплати праці фрілансерів та осіб, зайнятих на традиційних умовах. Для прикладу, якщо середньомісячна номінальна заробітна плата на початок 2015 року в сільському господарстві працівника Львівщини становила 2696 грн., а Буковини – 2518 грн., в освіті – 2749 грн. і 2454 грн. відповідно, охороні здоров'я – 2188 грн. і 2182 грн. відповідно, то фрілансери можуть отримувати за місяць близько 2 тис. дол. США [5; 11]. Щоправда, українські фрілансери не особливо високо оцінюють свою працю. Незважаючи на те, що в 2014 році Україна продовжує лідирувати на ринку фріланс-програмування, виконуючи третину замовлень, що

припадають на Східну Європу (друге і третє місце займають Росія і Румунія), вона посідає 10-те місце за розміром погодинної ставки оплати послуг [1].

Система оплати фрілансерів, як правило, визначається за домовленістю. Доволі часто вона встановлюється за проект, за місяць (або за 20 робочих днів). Деякі компанії можуть доплачувати бонуси за овер-години, овер-найт-години, години вихідного дня. Побутує практика пені за невиконання умов домовленостей фрілансером. Специфікою оплати праці є також розподіл загальної кількості робочих годин на проектування, програмування, тестування, написання документації і допомоги. З метою планування такої організації праці використовуються спеціальні програми, наприклад Microsoft Projects, де в процесі відзначаються етапи роботи, хід виконання, переноси, командна робота, застосування спеціальних інструментів і т.д.

Не можна стверджувати, що особи, зайняті в сфері ІТ, в тому числі на принципах фрілансерства, мають набагато кращі можливості праці. Їх висока оплата є індикатором затребуваності результатів праці, відповідності надзвичайно високим вимогам до інтелектуально-трудопотенційних характеристик, можливостей неперервного розвитку, надзвичайно високих розумових, психологічних навантажень. Фактична кількість робочих годин у працівників сфери ІТ є дуже високою, що унеможлиблює їх всебічний розвиток та формує специфічне середовище їхнього існування. Відповідно не кожна людина може досягнути навиків роботи в ІТ, витримувати такі високі навантаження та відповідати встановленим вимогам, особливо що стосується осіб середнього і старшого віку, а також жінок з як правило нематематичним складом розуму. Через те, зайнятими в сфері ІТ, що виконують основні завдання, як правило, є молодь. Особи середнього і старшого віку або перекваліфіковуються, не будучи здатними конкурувати у даній сфері зайнятості, або обіймають посади, що дозволяють їм використовувати свої організаційні, комунікаційні та інші управлінські навиків.

Для України масовість фрілансерства несе загрозу ще більшій тінізації ринку праці. Проблема найперше криється в оподаткуванні. Як правило, фрілансери або не реєструються взагалі, або зареєстровані як фізичні особи-підприємці. Це звична практика майже для всіх ІТ-компаній в Україні. Тому дану ситуацію слід вивчати, поступово посилюючи регульованість зайнятості в сфері ІТ-послуг. Місто Львів також фігурує у рейтингу найбільших університетів і міст на ринку аутсорс-програмування Східної Європи (згідно сервісу «top\$dev»). Серед ВНЗ, що найбільш активно займаються такими видами робіт, виділено Національний університет «Львівська політехніка», а також Львівський національний університет імені Івана Франка. Станом на 2014 рік доля міста Львів у загальному обсязі аутсорс-програмування Східної Європи становила 3,33%. Це третя рейтингова позиція після міст Харків і Київ, причому якщо для лідерів упродовж 2013-2014 року спостерігалось падіння, то для Львова зростання становило 4 рази [6]. Інші області Карпатського регіону в рейтингу не фігурують, що підносить значимість та потенціал Львівської області у формуванні моноцентричного ядра технолого-сингулярної регіональної економічної системи.

Таким чином, розвиток регіональних ринків праці та інтелектуально-трудового потенціалу областей Карпатського регіону характеризується суперечливими тенденціями. З одного боку, ринкам праці притаманні спадні динаміки, тобто області не спромоглись стабілізувати ситуацію на фоні макрокризових подій. З іншого боку, одночасно спостерігаються стихійні процеси поширення зайнятості в сфері ІТ, що особливо характерно для Львівської та Івано-Франківської областей. Додаткові стимули фрілансерства, особливо серед молоді, виникають через труднощі зайнятості з достатнім рівнем оплати праці на засадах найму чи підприємництва. Зростання кількості осіб, що працюють в умовах вимушеної неповної зайнятості, гнучких режимів робочого часу детермінує специфічні процеси схильності населення до диференціації зайнятості з поєднанням різних видів праці. Усе більш поширеною стає комбінування основного місця праці з громадською працею. Формується новий креативний клас, ядро котрого визначають зайняті в науково-технічній сфері, освіті, архітектурі, дизайні, мистецтві, музиці, індустрії розваг. Такі процеси спрямовують розвиток регіональних ринків праці в інноваційне русло. І ті регіональні працересурсні системи, які відзначаються вищими конкурентними можливостями, вимушені адаптуватись до світових тенденцій інноватизації праці, ери свободи вибору, поєднання різних сфер діяльності з безумовним задоволенням базових матеріальних потреб людини.

Виходячи з інтелектуально-трудових можливостей Карпатського регіону, особливо Львівської області, необхідно наголошувати на величезних прихованих резервах інноваційного розвитку їх ринків праці. Осередки використання інтелектуально-трудового потенціалу населення повинні стати рушіями інноваційного розвитку. Однак для цього необхідно: оптимізувати регіоналізацію регулювання розвитку регіональних систем з пріоритетною підтримкою працересурсної сфери; забезпечити регульований процес розвитку зайнятості в ІТ-сфері та стимулювати її виробничу систему; інституціоналізувати нову ідеологію зайнятості з комбінуванням різних її видів за рахунок поширення гнучких режимів робочого часу; розвивати специфічні просторові форми, в межах яких інноваційна діяльність була б більш сприятливою до здійснення, що спричинить додаткову просторово-часову концентрацію осіб з високим інтелектуально-трудовим потенціалом та дасть змогу поширювати технолого-сингулярні ознаки зі зростанням ймовірності технолого-сингулярного переходу.

Література:

1. Аналітика ІТ-ринка фрилансерів Восточної Європи : Україна лідирует : ІТ Weekend Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dou.ua/lenta/articles/freelance-eastern-europe/>
2. Динаміка потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності : Ринок праці : Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/pracja/2013/potreba_2002-2012.pdf
3. Динаміка потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності : Ринок праці : Головне управління статистики в Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifstat.gov.ua/>

4. Динаміка потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності : Ринок праці : Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>
5. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати за видами економічної діяльності (КВЕД 2010) : Бази даних : Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank_lviv/Dialog/Saveshow.asp
6. Исследование : университеты и города на рынке аутсорс-программирования Восточной Европы : topdev [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://topsdev.org/blog/obzor-universities-freelance-2014.htm>
7. Колешня Л. Сучасні проблеми формування системи робочих місць в умовах інноваційного розвитку економіки / Л. Колешня, Н. Анішина // Україна : аспекти праці. – 2013. – № 2. – С. 9-15.
8. Надання послуг населенню та роботодавцям державною службою зайнятості : Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350804>
9. Потреба підприємств у працівниках за видами економічної діяльності (КВЕД 2010) : Бази даних : Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank_lviv/Dialog/Saveshow.asp
10. Праця України у 2013 році : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ : ТОВ Видавництво «Консультант», 2014. – 336 с.
11. Середньомісячна номінальна заробітна плата за видами економічної діяльності у 2015 році : Ринок праці : Статистична інформація : Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/dohnas/zar.htm>
12. Статистика oDesk : самые дорогие IT-фрилансеры Украины – из Одессы : Ukrainian IT Awards [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dou.ua/lenta/articles/odesk-stats/>

Stadnytskyj Y. I.

Doctor of Economics, Professor of Economics and Finance
Kielce University of Technology, Poland

Ruda O. I.

Ph. D. in Economics, Associate Professor
Lviv State University of Internal Affairs, Ukraine

**EFFECTIVENESS OF ECONOMIC ACTIVITY IS INFLUENCED BY
QUALITY OF PLACE**

Стадницький Ю. І.

доктор економічних наук, професор кафедри економіки та фінансів
Політехніка Свентокишиська, Кельце, Республіка Польща

Руда О. І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та економічної безпеки
Львівський державний університет внутрішніх справ, Україна

ВПЛИВ ЯКОСТІ МІСЦЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

This article examines the main descriptions of the spatial differentiation of the efficiency of the economic activity. It analyzes the factors of the creation of the spatial differentiation of production costs, transport costs and prices of goods.

Key words: *spatial differentiation, efficiency, economic activity.*

У статті розглянуто сутнісні характеристики просторової диференціації ефективності господарської діяльності. Проаналізовано чинники формування просторової диференціації витрат виробництва, витрат на переміщення та ціни продажу блага.

Ключові слова: просторова диференціація, ефективність, господарська діяльність

Основною ціллю господарської діяльності є отримання прибутку в ефективному розмірі. Чинникам ефективності господарської діяльності присвячено більшість праць у сфері економіки та управління, однак у них майже цілковито ігнорується факт сильної залежності прибутковості господарської діяльності від просторового чинника, тобто від властивостей місця здійснення цієї господарської діяльності [1-5].

У світі немає двох однакових місць – місця відрізняються, щонайменше, своїми координатами. Загалом, місця відрізняються багатьма властивостями, зокрема [6, с. 13]: 1) Розміщенням щодо споживачів; 2) Доступністю; 3) Якістю довкілля; 4) Наявністю ресурсів; 5) Цінами ресурсів; 6) Несучою спроможністю ґрунтів; 7) Геометричними параметрами; 8) Юридичними характеристиками; 9) Сусідством; 10) Піддатливістю руйнівним впливам природи; 11) Наявністю та доступністю інформації про місце. Різниця у властивостях місць зумовлює різницю в їхній привабливості з погляду доцільності здійснення там господарської діяльності (виробництва там блага). Така відмінність пояснюється трьома причинами: 1) Просторовою диференціацією витрат, пов'язаних із виробництвом блага (у різних місцях нас очікують різні витрати на виробництво блага); 2) Просторовою диференціацією витрат, пов'язаних із переміщенням блага до споживачів чи споживачів до блага (у різних місцях нас очікують різні витрати на переміщення блага до споживачів чи споживачів до цього блага); 3) Просторовою диференціацією ціни продажу блага (ціна продажу блага франко-місце виробництва може залежати від місця, де благо вироблене) (рис. 1).

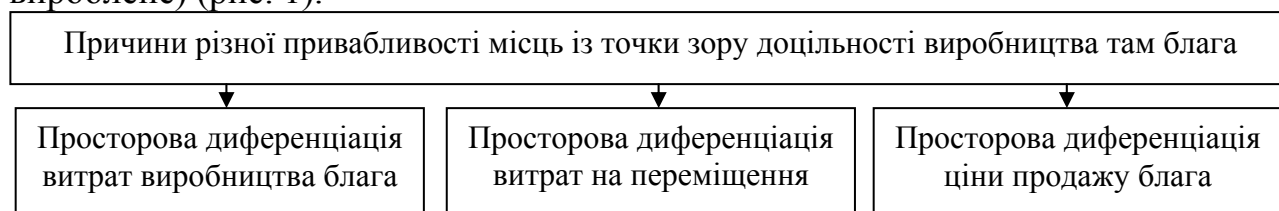


Рис. 1. Причини різної привабливості місць із погляду доцільності виробництва там блага

Відмінність у величині потенційних (можливих) витрат виробництва блага у різних місцях становитиме (залежно від виду блага) від 20% аж до декількох сотень разів. Просторова диференціація витрат виробництва (ПДВВ) існує практично для всіх видів благ, але є абсолютно різючі випадки просторової відмінності в реальних, а не лише потенційних витратах виробництва блага. Так, якщо в Кувейті видобуток 1 бареля нафти обходиться 4 \$, Саудівській Аравії – 2,5 \$, Іраку – 1 \$, то собівартість отримання 1 бареля нафти в Росії перевищує 14 \$, а у Північному морі - 70 \$ [7, с. 49].

Причин ПДВВ є сотні: великі фірми аналізують до 700 причин, які можуть впливати на цей показник. Звертається увага на господарську та політичну стабільність регіону, близькість ринків збуту й перспективи розвитку

місцевого ринку. Важливим чинником є також доступність кваліфікованих працівників. Істотні є також такі чинники, як інфраструктура чи навіть кліматичні критерії. Багато фірм знижує інвестиційні витрати через угоди, що укладаються із владою країни, завдяки чому їхні інвестиції можуть частково субсидуватися державою тощо.

На загал, причиною ПДВВ блага є просторова диференціація витрат, пов'язаних із ресурсами, необхідними для виробництва цього блага. У свою чергу, просторова диференціація витрат, пов'язаних із ресурсами, є наслідком: просторової диференціації цін ресурсів; просторової диференціації потреби в ресурсах на одиницю блага; просторової диференціації якості ресурсів, що зумовлює диференціацію витрат при їхньому застосуванні.

Говорячи про просторову диференціацію цін ресурсів у різних пунктах, слід мати на увазі, що вона, як правило, не перевищує витрат, пов'язаних із переміщенням цього ресурсу між відповідними пунктами. Інша справа, коли мова йде про просторову диференціацію цін немобільних ресурсів, тобто ресурсів, які не можуть переміщуватися. Тоді ціни в різних пунктах можуть відрізнятися доволі суттєво. Як приклад просторової диференціації цін ресурсів можна навести інформацію про відмінність у ціні від місця до місця такого важливого ресурсу, як праця. Організуючи випуск спортивної та іншої продукції на Філіппінах чи в Індонезії фірма Nike виплачує працівнику за робочий день суму еквівалентну 1\$, тоді як у США цей ресурс обійшовся б у 60 разів дорожче [7, с. 49-52].

Ще один приклад, який ілюструє просторову диференціацію ціни ресурсу «робоча сила»: середня зарплата робітника в ЄС становить 70 \$ на день, Румунії – 4 \$, Китаї – 0,45 \$. Очевидно, що існує просторова диференціація цін й інших ресурсів. Так, у межах ЄС ціни на природний газ у промисловості є найвищими в Ірландії, а найнижчими у Великобританії (відмінність між найвищим і найнижчим значенням становить понад 30%). У середній смузі Росії влітку не знають, що робити з яблуками, і використовують їх як корм для свиней, у Кемерово ж ціна яблук досягає 1-1,2 \$ за кілограм. Ось така просторова диференціація цін ресурсів.

Загалом, схема формування ПДВВ показана на рис. 2.

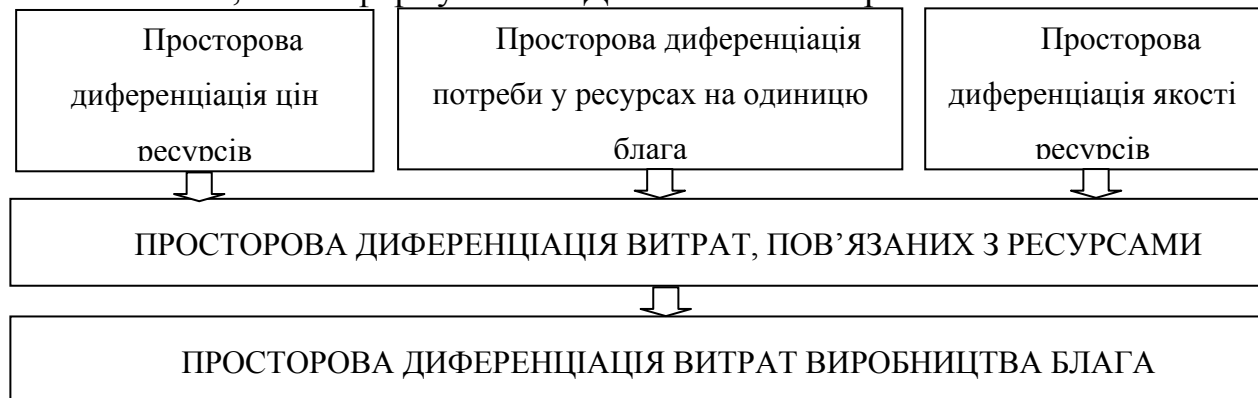


Рис. 2. Схема формування ПДВВ блага

Окрім просторової диференціації умов виробництва існує й просторова диференціація умов переміщення (блага до споживача чи споживача до блага), тобто просторова диференціація доступності місць. Подолання відстаней, наскільки б не була розвинена техніка, завжди вимагатиме певних зусиль, а отже, і витрат. Очевидно, що унаслідок різниці в географічному положенні регіонів, розвитку там комунікацій існує диференціація місць за умовами доступності, що впливає на конкурентоспроможність виробництва блага.

Топ-менеджери провідних світових компаній заявляють про хороші перспективи України стати місцем для виробництва найсучаснішої електроніки. Україна розташована поряд із великими ринками ЄС, Росії, Африки, що робить економічно привабливим повномасштабне виробництво й експорт електронної продукції з України в ці регіони. Перенесення частини виробництва в Україну дає можливість міжнародним компаніям, які мають базу в Китаї, зменшити час поставки продукції на європейський ринок на 20 днів. Це величезна перевага в жорсткій конкурентній боротьбі за ринки з виробниками Китаю та Південно-Східної Азії. Якщо ці передумови реалізуються, то в Україні виникне 50 тисяч високооплачуваних робочих місць в електронній промисловості, інвестиції провідних фірм у сфері електроніки приваблять в Україну компанії-постачальники.

Просторова диференціація витрат, пов'язаних із переміщенням, залежить не лише від відстані переміщення, але й від наявності у відповідному регіоні розвинутих транспортних комунікацій. Навіть тоді, коли в країні розвинуті всі види транспорту, деякі райони можуть залишатися відносно ізольованими, так як використання багатьох, навіть найновіших видів транспорту може виявитися за певних конкретних умов нерентабельним. Наприклад, не всюди економічно доцільно використовувати транспортну авіацію або будувати дорогі автостради чи залізниці. При цьому можуть виникнути й такі, на перший погляд, парадоксальні явища, коли витрати на подолання малих відстаней є суттєвішим, ніж витрати на подолання відстаней великих. Переміщення благ чи споживачів на тисячі кілометрів сучасними видами транспорту може виявитися дешевшим, ніж на сотні кілометрів, якщо ці види транспорту з тих чи інших причин там не використовуються.

Умови доступності місць і витрати, пов'язані з переміщенням, сильно залежать від наявних там комунікацій і, відповідно, можливості використовувати найбільш ефективні види транспорту. Адже відомо, що ефективність використання різних видів транспорту суттєво відрізняється. Досвід планування та здійснення вантажних перевезень дозволяє вказати на найбільш характерні сфери використання різних видів транспорту. При цьому прийнято умовно вважати відстані до 100 км короткими, від 100 до 500 км – середніми й більше 500 км – довгими. Так, залізничний транспорт має використовуватися переважно на середні та далекі відстані. У його сферу мають включатися перевезення вантажів при наявності в пунктах відправлення та призначення під'їзних залізничних шляхів. Автомобілі доцільно використовувати на короткі відстані, а для перевезення цінних, термінових, вантажів, які швидко псуються – і на середні відстані. Основна сфера

застосування цього виду транспорту – це внутрішньо - міські, районні та виробничі перевезення, а також перевезення між підприємствами магістрального транспорту та підприємствами – власниками вантажів. Морський транспорт доцільно використовувати в зовнішньо-торгівельних і каботажних перевезеннях масових і крупногабаритних вантажів. Річковий транспорт рекомендується використовувати на середні та далекі відстані в районах тяжіння вантажних перевезень до річкових шляхів. Цей вид транспорту може використовуватися на напрямках, де залізниці мають обмежені провізні спроможності, і де його використання при перевезенні масових вантажів дає кращі порівняно з іншими видами транспорту економічні показники. Повітряний транспорт необхідно використовувати в основному на далекі відстані для перевезення дорогих і термінових вантажів, економічний ефект швидкої доставки яких надзвичайно великий, а також на середні та далекі відстані для перевезення вантажів у бездорожніх і віддалених районах, де їхня доставка практично неможлива або пов'язана з великими труднощами чи величезними витратами коштів на спорудження об'єктів транспортної інфраструктури. Трубопровідний транспорт у якості магістрального використовується тепер для доставки нафтопродуктів і природного газу від місць видобутку та переробки до крупних промислових центрів. Таким чином, для значних за обсягом та далеких перевезеннях вигідніше використовувати морський, залізничний і річковий транспорт, а на коротких відстанях - автомобільний.

Показовими в цьому аспекті є дані про ринок транспортування вантажів у Польщі (табл. 1).

Таблиця 1

Ринок транспортування вантажів у Польщі [6, с. 24]

Вид транспорту	Маса, млн. т	Частка, %	Обсяг перевезень, млрд. т*км	Частка, %	Відстань перевезень, км
Залізничний	282,9	21,4	52,3	18,0	214-185
Автомобільний	956,9	72,3	110,5	38,0	75-115
Трубопроводи	53,3	4,0	24,8	8,5	452-465
Морський	22,5	1,7	102,1	35,2	4131- 4539
Річковий	8,7	0,6	1,0	0,3	146 -122
Авіаційний	0,029	0,00	0,09	0,03	3241

Очевидно, що місця, де можливий широкий вибір виду транспорту, матимуть переваги в порівнянні з місцями, де вибір виду транспорту обмежений. Це є важливим чинником формування просторової диференціації витрат, пов'язаних із переміщенням благ чи споживачів.

Окремо варто звернути увагу на такий чинник формування просторової диференціації витрат, пов'язаних із переміщенням, як платежі, пов'язані з експортом блага. Тут теоретично можливими є два види платежів – за вивезення товару з країни-виробника, як це практикується, наприклад, у Росії при експорті нафти (хоча здебільшого практикуються зворотні платежі у вигляді повернення податку на додану вартість) та за ввезення в країну-імпортер.

Таким чином, просторова диференціація витрат, пов'язаних із переміщенням (блага до споживача чи споживача до блага), є похідною від

трьох чинників – відстані, тарифу на переміщення блага із відповідного місця до споживача чи споживача до відповідного місця та виплат, пов'язаних з експортом блага (рис. 3).



Рис. 3. Причини просторової диференціації витрат переміщення

Тепер щодо просторової диференціації ціни продажу блага, яка існує тому, що ціна продажу блага франко-місце виробництва може залежати від місця, де благо вироблене. По-перше, така ситуація виникатиме у випадку державного стимулювання виробництва благ у певних регіонах шляхом купівлі благ, вироблених там, навіть за цінами вищими від ринкових (очевидно, поки та ціна не перевищить певної межі). По-друге, згідно теорії монополії диференційованого блага місце виробництва є одним з чинників диференціації блага, створюючи можливості його продажу за ціною вищою від ціни аналогічного блага, виробленого в іншому місці.

Вузловими моментами статті є:

1. В економічній теорії майже цілковито ігнорується факт сильної залежності прибутковості господарської діяльності від просторового чинника, тобто від властивостей місця здійснення цієї господарської діяльності;

2. Різниця у властивостях місць зумовлює просторову диференціацію витрат на виробництво блага, витрат на переміщення блага до споживачів чи споживачів до блага, ціни продажу блага;

3. Просторова диференціація витрат виробництва є наслідком просторової диференціації цін ресурсів, потреби в ресурсах на одиницю блага, якості ресурсів;

4. Просторова диференціація витрат, пов'язаних із переміщенням (блага до споживача чи споживача до блага), є похідною від трьох чинників – відстані, тарифу на переміщення блага із відповідного місця до споживача чи споживача до відповідного місця та виплат, пов'язаних з експортом блага;

5. Просторова диференціація ціни продажу блага виникатиме у випадку державного стимулювання виробництва благ у певних регіонах шляхом купівлі благ, вироблених там, навіть за цінами вищими від ринкових, а також через монополію диференційованого блага, оскільки місце виробництва є одним з чинників диференціації блага.

Подальші дослідження з розглянутої проблематики є перспективними у напрямку розроблення методологічних і методичних засад оцінювання просторової диференціації ефективності господарської діяльності.

Література:

1. Данилишин Б.М. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка України/ Данилишин Б.М. Клиновий Д.В., Пепа Т.В. - Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. - 688 с.

2. Просторові аспекти конкуренції технологій / Стадницький Ю.І., Товкан О.Е., Симак А.В., Коваль Л.М. - Хмельницький: ХНУ, 2009. - 95 с.
3. Стадницький Ю.І. Продукування благ: що, де, як, коли і скільки? / Стадницький Ю.І., Коваль Л.М. - Хмельницький: ХНУ, 2010. - 205 с.
4. Стадницький Ю.І. Просторова організація соціально - економічного розвитку / Стадницький Ю.І., Комарницький І.М. - Хмельницький: ХНУ, 2009. - 186 с.
5. Стадницький Ю.І. Чинники розміщення господарської діяльності / Стадницький Ю.І., Коваль Л.М. - Хмельницький: ХНУ, 2010. - 99 с.
6. Просторова організація економічних систем / Стадницький Ю.І., Данилович Т.Б., Музиченко О.В., Войцеховська В.В., Симак А.В., Висоцький А.Л., Стадницька Ю.Ю. - Львів: Новий Світ, 2013. – 272 с.
7. Стадницький Ю.І. Просторологія / Стадницький Ю.І., Комарницький І.М., Товкан О.Е. - Львів: Априорі, 2010. - 424 с.

Soboleva O.P.

Ph.D., Associate Professor,
Kharkov Institut of banking, Kharkov, Ukraine

DEVELOPMENT AND CURRENT STATE OF MUNICIPAL BONDS MARKET IN UKRAINE

Соболева О.П.

к.е.н., доцент,
Харківський інститут банківської справи, м. Харків, Україна

РОЗВИТОК ТА СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ МУНІЦИПАЛЬНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ

Development process of the municipal bond market in Ukraine is analyzed. The stages of the market development are specified. The trends and the problems of municipal bond market in modern conditions are determined.

Key words: *bond, municipal bond market, issuance, local community*

Проаналізовано процес розвитку ринку муніципальних облігацій в Україні та визначено етапи його періодизації. Визначено тенденції та проблеми розвитку ринку муніципальних облігацій в сучасних умовах.

Ключові слова: *облігація, ринок муніципальних облігацій, емісія, місцева громада*

У результаті децентралізації фінансової системи, що здійснюється в Україні, основний обсяг соціальних витрат переноситься на місцевий та регіональний рівні. Нова система міжбюджетних відносин в Україні може з'явитися тільки в результаті пошуку компромісу між відносною самостійністю місцевих громад, необхідністю вирівнювання рівня їх розвитку та умов життя та цілями фінансового забезпечення виконання загальнодержавних задач, особливо, в умовах воєнно – політичної кризи. Фінансові ресурси місцевих громад визначаються виробленим доходом, оскільки фінансові надходження забезпечуються, насамперед, з доходів економічних суб'єктів, які функціонують та зареєстровані на певних територіях, а також принципами перерозподілу доходу між державою та громадами. Необхідно враховувати існування об'єктивних відмінностей у географічному положенні, розмірах території, економічній структурі регіонів. Фактичні фінансові можливості можуть не покривати завдань, які постають перед місцевими громадами навіть після реалізації фінансової децентралізації. Досвід показує, що практично всі

території України функціонують в умовах досить жорстких бюджетних обмежень. Рішення на користь підвищення частки коштів, що залишаються на місцях, які були прийняті у процесі прийняття Верховною радою бюджету на 2015 рік, привели до зростання фінансових можливостей ряду місцевих громад. Але сучасна економічна та воєнно – політична ситуація не залишають місця для сподівань на те, що навіть після повного проведення декларованої бюджетної децентралізації місцеві фінансові ресурси будуть достатніми для розв'язання всіх задач.

В цих умовах місцеві органи влади могли б скористатись вільними коштами, які знаходяться на руках у населення, перетворивши виклики сучасності на можливості. Адже за останні півтора роки з української банківської системи вилучено більше ста мільярдів гривень. Звісно, значна частина цих коштів конвертована в іноземну валюту, але в ситуації недовіри до банків вони здебільшого знаходяться у готівковій формі і не приносять доходу власникам. Коло інструментів розміщення заощаджень в Україні на сьогодні дуже обмежене. Тому можна припустити, що муніципальна влада могла б конкурувати за кошти населення через механізм муніципальних облігаційних позик. Безумовно, рівень доходності цих активів має бути не вище відсотків по кредитах, бо інакше нестачу коштів для реалізації місцевих проектів можна було б покрити за рахунок позик. Але слід враховувати, що мотивом для вибору заощадником активу є не лише доходність, а й мінімізація ризиків. Звідси виходить, що ключовим моментом стає задача місцевих органів влади отримати довіру членів місцевих громад не тільки в ході політичного циклу, а й для виконання передвиборчих обіцянок.

Муніципальні облігаційні позики в сучасному світі – вже традиційний і поширений інструмент для фінансування інвестиційних програм регіональних та місцевих органів влади. Найбільше поширення вони мають у державах з досить високим ступенем економічної самостійності регіонів.

Багато вітчизняних та зарубіжних вчених приділяють увагу дослідженню теоретичних і практичних аспектів функціонування ринку муніципальних цінних паперів. До них належать: О. Орлюк, І. Бураковський, В. Тарачева, У. Карликов, Р. Рибалко, В. Падалко, О. Огонь, О. Барановський, В. Муратов, Дж. Сакс, У. Тірск, М. Ноель та інші.

Муніципальні цінні папери зазвичай випускаються місцевими органами влади з метою мобілізації коштів для виконання місцевих програм, які пов'язані з розвитком об'єктів громадського користування та спрямовані на розв'язання критичних суспільних потреб. Такі проекти часто потребують великих інвестицій і можуть мати тривалий строк окупності. Оформлення ж муніципального боргу в цінних паперах може робити його більш ліквідним, що в результаті знижує вартість запозичення якщо є умови для обігу муніципальних облігацій на вторинному ринку.

Муніципальні облігації класифікуються за типом забезпечення: облігації під загальне зобов'язання, облігацій під конкретний податок, облігації під заставу нерухомості, облігації під дохід від проекту. Зрозуміло, що погашення зобов'язань за першими двома типами облігацій буде супроводжуватись

підвищенням тиску на місцеві бюджети. В сучасних українських реаліях найбільш сприятливим треба визнати останній тип. До речі, деякі українські міста, зокрема Харків, мають позитивний досвід реалізації проектів муніципальних облігаційних позик такого типу на початку другої половини дев'яностих років, коли економічну ситуацію аж ніяк не можна було назвати сприятливою.

Муніципальні облігації мають більшість рис, які притаманні іншим цінним паперам з фіксованим доходом. Однак, можна виділяють як мінімум три головні риси муніципальних облігацій, які відрізняють їх від інших інструментів класу активів з фіксованим доходом. Це безподатковий статус, який часто надається доходам від муніципальних облігацій на загальнодержавному рівні. Вважається, що саме це є основним стимулом інвестицій у муніципальні облігації, наприклад, у США. Крім того, досить часто муніципальні облігації мають багато дат погашення, тобто випускаються у серійній формі. Хоча вони розглядаються та реєструються як єдиний випуск, фактично це декілька окремих емісій, цінні папери в яких не є взаємозамінними і торгуються окремо. Таке структурування випусків обумовлене поступовою віддачею інвестиційних проектів, під які випускаються облігації, що робить доцільним робити випуск таким, щоб узгоджувалися строки та обсяги грошових потоків від проекту та платежів по обслуговуванню облігаційного випуску. Крім того, законодавчі норми по регулюванню муніципальних запозичень часто формулюються так, щоб унеможливити створення періодів пікових виплат за муніципальним боргом. Разом з тим, в теперішні часи все більш поширеними стають муніципальні облігації із разовим погашенням в кінці строку обігу тому що вважається, що вони мають потенційно вищу ліквідність ніж серійні облігації. Суттєвою рисою саме муніципальних облігацій також є те, що, як правило, випуск муніципальних облігацій потребує отримання юридичного висновку у зв'язку із тим, що неврахування всіх юридичних аспектів може привести до втрати інвесторами своїх грошей [15].

Низький рівень розвитку використання боргових зобов'язань місцевими органами влади сьогодні багато в чому пояснюється при аналізі досвіду розвитку та регулювання ринку муніципальних цінних паперів.

Правову базу для запозичень і випуску боргових зобов'язань місцевими органами влади було закладено у 1991 р. із прийняттям Закону України «Про бюджетну систему» та Закону України «Про цінні папери і фондову біржу», в якому було визначене право випускати облігації міськими та обласними органами влади. При цьому слід підкреслити, що останній Закон не вимагав реєстрації випусків муніципальних облігацій в якихось центральних органах влади.

У подальшому ринок муніципальних цінних паперів України пройшов декілька етапів становлення. Результати цього розвитку є суттєвим фактором формування типу адаптивних очікувань потенційних інвесторів, особливо – не інституційних.

Перший етап: 1995 - перша половина 1998 року. Він розпочався першою в Україні емісією місцевих облігацій, яку здійснила Київська міська державна

адміністрація. Ставка розміщення у січні 1996 р. визначалася на рівні облікової ставки НБУ плюс 5%. Кошти від розміщення призначались на будівництво житла та метрополітену. Пізніш емітентом було прийняте рішення про призупинення запозичення у зв'язку із неможливістю невиконання зобов'язань.

Фахівці вважають найуспішнішим запозиченням на ринку місцевих облігацій другу позику Харківської міської ради. Наприкінці 1995 р. Харківська міська рада випустила облігації муніципальної позики. Залучені кошти призначались на розвиток міського транспорту Харкова. Другу позику було проведено з 1 грудня 1996р. по 31 грудня 1998р. з метою розвитку пасажирського автотранспорту міста, стабілізації роботи міської енергосистеми, активізації надходжень продовольчих товарів на споживчий ринок міста та прискорення розрахунків з підприємствами виробниками сільськогосподарської продукції. Зобов'язання по цій позиці були успішно виконані незважаючи на фінансову кризу 2008 року.

До 1998 р. в Україні було здійснено 15 випусків муніципальних облігацій. Найбільшими емітентами були Крим (125 млн. грн.) та Одеса (61 млн. грн.), які водночас стали і найбільш сумнозвісними муніципальними позичальниками в Україні. Власне, перший етап закінчився невдалим випуском місцевих облігацій Одеською міською радою у 1997 році коли емітент визнав себе неплатоспроможним влітку 1998 року. Після цього стало очевидним, що ринок муніципальних цінних паперів потребує якісного регулювання.

Другий етап: 1998-2003 роки. Він характеризувався практично повним тимчасовим призупиненням діяльності ринку МЦП, що було спричинено наслідками світової фінансової кризи (навесні 1998 р.), змінами у нормативній базі, а також частково невдалим випуском та невиконанням зобов'язань за одеськими муніципальними облігаціями у 1998 році, що у поєднанні з наслідками гучних крахів фінансових пірамід того часу, підірвало довіру потенційних інвесторів. Окрім недосконалої інфраструктури на можливості розростання ринку муніципальних цінних паперів свій вплив мала відсутність достатньої кількості інвесторів, перш за все вітчизняних, та обмежений вибір фінансових інструментів.

Третій етап: 2003-І половина 2008 року. Відновлення ринку муніципальних цінних паперів почалось у 2003р., коли муніципальна влада Києва випустила єврооблігації на суму 150 млн. дол. США, строком погашення – 10 років, а також було розміщено внутрішні облігації місцевої позики на суму 100 млн. грн. з доходністю 8,75 % річних. Наприкінці червня та у першій декаді липня 2003 р. Донецьк, Запоріжжя та Харків випустили облігації на загальну суму 220 млн. грн. з метою залучення коштів до бюджету розвитку для направлення їх на реконструкцію доріг міста. Загалом кількість муніципальних облігацій у 2007 році досягла 0,12% у загальній структурі випущених цінних паперів. Характерною ознакою цього періоду став початок виходу міст – мільйонників зі своїми облігаціями на європейський ринок.

Четвертий етап: II половина 2008 року і до цього часу. У другій половині 2008 р. ринок муніципальних цінних паперів відчув наслідки світової фінансової кризи та фінансово-економічної кризи в Україні, які виявились у

зниженні частки цього сегменту ринку та обсягу торгів муніципальними облигаціями на 25 %. При цьому в умовах кризи 2009р. Донецька міська рада здійснила випуск муніципальних облигацій на суму 60 млн. грн. терміном на п'ять років з метою будівництва та реконструкції об'єктів комунального та соціально-культурного призначення і розвитку транспортної інфраструктури у зв'язку із підготовкою до проведення фінальної частини чемпіонату Європи з футболу 2012 року [10].

На початок 2014 року, в обігу перебувають 18 емісій місцевих облигацій українських емітентів. Найбільшим позичальником є місто Київ – сьогодні в обігу є два випуски єврооблигації на загальну суму 550 мільйонів доларів з погашенням у 2015-2016 роках з купонними ставками 8% та 9,375% річних, а також шість випусків внутрішніх облигацій на загальну суму 5,4 мільярдів гривень [30].

Аналіз динаміки зареєстрованих випусків облигацій місцевих позик 2009 – 2014 років виявляє відсутність чіткої тенденції. Даний ринок розвивається стихійно, не рівномірно за територіальними ознаками і дуже складно спрогнозувати його розвиток. Очікування відновлення ринку муніципальних облигацій після повної зупинки наприкінці 2009 року було марним. Пікова активність ринку у 2008 році змінилась абсолютним «заморожуванням» ринку муніципальних облигацій у 2010 році [10]. Хоча в цілому тенденції на ринку не були абсолютно позитивними, у 2012 році все ж відбулись досить великі емісії. Аналіз інформації щодо емісій свідчить, що, як і раніш, більш активно використовують облигаційний механізм запозичень найбільші міста України. Тенденція останніх років – використання випусків муніципальних цінних паперів для покриття зовнішнього боргу. Так, у 2012 році влада Києва повинна була покрити 250 млн. дол., і це було зроблено саме за рахунок випуску муніципальних цінних паперів. Суттєве навантаження з виконання облигаційних зобов'язань припало на 2014 рік, в якому п'ять українських міст мали погашати випущені облигації. Дані у Біржовому списку фондової біржі ПФТС свідчать про зростання частки муніципальних облигацій серед цінних паперів приблизно утричі.

Сучасні умови розвитку ринку муніципальних облигацій характеризуються значними ризиками. Це, по-перше, зменшення попиту у зв'язку із погіршенням ліквідності фінансових посередників та зменшенням рівня довіри населення до фінансових установ і ринків. По –друге, зросли ризики неповернення та неможливості своєчасно та у повній мірі сплати платежі за борговими зобов'язаннями. Ризиком є й низький рівень муніципального фінансового менеджменту, гальмує розвиток ринку муніципальних цінних паперів. На думку фахівців, домінування короткострокових місцевих облигацій на ринку муніципальних цінних паперів гальмує розвиток ринку муніципальних цінних паперів, та не дає змоги українським містам реалізовувати довгострокові інвестиційно-інноваційні проекти. Відсутність прозорості та обмежений доступ до інформації щодо діяльності емітентів муніципальних запозичень. Нарешті, ризиком є відсутність

інформації щодо фінансового стану та результатів діяльності емітентів цінних паперів, а також поточного соціально-економічного становища міст [26].

Подальше становлення та розвиток ринку муніципальних цінних паперів в Україні, безумовно, потребує здійснення загальносистемних заходів державної політики щодо стабілізації макроекономічної ситуації в країні. Але в умовах фінансової децентралізації, перерозподілу повноважень та відповідальності між урядом та місцевою владою, можливості місцевих громад щодо залучення коштів через облігаційний механізм повинні зрости за активної, відповідальної та кваліфікованої участі місцевих органів влади.

Література:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок», 2010р. - №2393-VI зі змінами № 5042-VI (5042-17) від 04.07.2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.gov.ua
2. Постанова ВРУ „Про Концепцію функціонування та розвитку фондового ринку України” // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 33. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.gov.ua
3. Указ Президента України „Про впорядкування внутрішніх та зовнішніх запозичань, що провадяться органами місцевого самоврядування” // Офіційний вісник України – 1998. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.gov.ua
4. Указ Президента України “Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 29 червня 2005 року “Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні” та від 28 жовтня 2005 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.gov.ua
5. Рішення Держкомії цінних паперів “Про затвердження Положення про порядок випуску облігацій внутрішніх місцевих позик” від 07.10.2003 № 414 //Офіційний вісник України. – 2003. – зі змінами N 1180 (z1653-12) від 04.09.2012. - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.gov.ua
6. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – зі змінами N 5428-VI (5428-17) від 16.10.2012. —[Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.rada.gov.ua
7. Розпорядження КМУ „Про схвалення Концепції формування системи підвищення кваліфікації посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад” від 8 квітня 2009 року № 385 // Офіційний вісник України. – 2009.- № 28. - [Електронний ресурс] — Режим доступу: www.rada.gov.ua
8. Рішення НКЦПФР «Про затвердження Положення про порядок випуску облігацій внутрішніх місцевих позик» від 07.10.2003 р.№414 //
9. Офіційний вісник України. — 2009. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: www.rada.gov.ua
10. Загальний огляд фондового ринку України за січень-червень і за січень-вересень 2012 року. Національний банк України. Генеральний департамент грошово-кредитної політики // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>
11. Звіт Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2007 -2011 рр. // Ринок цінних паперів. - [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/>
12. Постанова КМУ «Про затвердження Національної рейтингової шкали» від 26 квітня 2007 року № 665 // Офіційний вісник України. - 2007. - [Електронний ресурс] — Режим доступу: www.rada.gov.ua
13. Батуева А. Финансирование инфраструктурного проекта: проектные облигации, обеспеченные поступлениями // Рынок ценных бумаг. - 2009. - № 9-10. - С. 62-66.

14. Борисюк К. Муніципальні облігації як оновлений інструмент ринку цінних паперів // Цінні папери України. - 2004. -№21. - с.10-11;
15. Мендрул О. Г., Фондовий ринок: операції з цінними паперами : навч. посіб / О. Г. Мендрул, І. А. Павленко. — Вид. 2-ге, доп. та перероб. — К. : КНЕУ, 2000. — 156 с.
16. Лютий І. О., Грищенко Т. В., Любка О. В., Мошенський С. З., Білик О. П., Рак Р. В., Буй Т. Г., Нічосова Т. В., Прімерова О. К. Ринок Боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку. Монографія. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
17. Annette Thau. The Bond Book: Everything Investors Need to Know about Treasuries, Municipals, GNMA's, Corporates, Zeros, Bond Funds, Money Market Funds, and More. Publisher: McGraw-Hill Professional, 2010, 400 Pages.
18. Esme Faerber. All about bonds, bond mutual funds, and bond ETFs. McGraw-Hill Professional, 2008, 326 Pages.
19. Frank J. Fabozzi. Bond Markets: Analysis and Strategies. Publisher: Prentice Hall; 4th edition (August 6, 1999), 624 Pages.
20. Judy Wesalo Temel. The fundamentals of municipal bonds. Publisher: John Wiley and Sons, 2001, 273 Pages.
21. Investor's Guide of The New York State Division of the Budget. PIT Revenue Bonds – Estimated Debt Service Cost / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.budget.ny.gov/investor/bond/INTROPITEstDebtServCost.pdf>
22. Steve A. Dennis, David W. Wiley, R. Travis Upton, David V. Ekstrom. Debt Securities. Publisher: Kaplan Publishing, 2005, 959 Pages.
23. 22.Офіційний сайт рейтингового агентства «Кредит-рейтинг» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://creditrating.com.ua/>
24. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://rurik.com.ua/>
25. Електронний ресурс MuniDeals.com. – Режим доступу: <http://www.munideals.com/>
26. The Municipal Securities Rulemaking Board MSRB Fact Book / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.msrb.org/Market-Disclosures-and-Data/Market-Statistics/MSRB-Fact-Book.aspx>
27. Офіційний сайт ПТФС. - Режим доступу: <http://www.pfts.com/>
28. Офіційний сайт NYSE - Режим доступу: <https://nyse.nyx.com/>
29. Офіційний сайт Urban Institute - Режим доступу: <https://urban.org/>
30. Офіційний сайт Cbonds-Україна [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://ua.cbonds.info/>

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Stoyanov E.N.

Doctor of Economic, Professor
Agricultural University, Plovdiv Bulgaria

PROBLEMS IN CONTROL OF THE BANK SECTOR

Стоянов Е.Н.

доктор, професор
Аграрен университет, Пловдив България

ПРОБЛЕМИ НА КОНТРОЛА В БАНКОВИЯ СЕКТОР

The study examines a certain category of commitments of the financial control in the bank system. The presented short characteristics of different types of bank institutions creates an objective notion about the conditions in which financial and control activities are implemented. The aim of the paper is to investigate and analyze categorized financial violations as a prerequisite of development and improvement of both the bank system and the system of the financial control.

Key words: bank, control, system, payments through account (PTAs)

Материалът разглежда определена категория ангажименти на финансовия контрол в банковата система. Направената по този повод кратка характеристика на различните типове банкови институции създава обективна представа за условията при които протича финансово-контролната дейност. Целта на изложението е да се разгледат и анализират типологизирани финансови нарушения като предпоставка за развитие и усъвършенстване на банковата система и на системата за финансов контрол.

Ключови думи: банка, контрол, система, плащания през сметка (PTAs).

В развитието на българската финансово-контролна система, в чиито субект са припознати различни банкови и кредитни институции централно място има категорията на финансовите престъпления, тълкувани и възприемани като основен обект. Във формално отношение техните прояви стават все по-интересни и разнообразни. По същество към тях се прибавя всяко нарушение, свързано с измама, фалшификация на банкноти, злоупотреба с вътрешна информация, лошо пазарно поведение, увреждане интересите на трета страна и изпиране на пари и други. Разнородният характер на престъпленията предпоставя усъвършенстване както на самия контрол, така и на банковата система. Именно по тази причина и финансово-контролната дейност протича условно малко по-различно.

«Банковата система традиционно се дефинира като съвкупност от различни видове банки и банкоподобни институции, разглеждани в тяхната взаимовръзка, които съществуват в дадено стопанство и действат пред определен исторически период на неговото развитие» [1, стр.172]. Към това определение може да се добави, че съществува наличие на норми, определящи взаимните връзки и отношения с обкръжаващата среда.

Посочената позиция е достатъчно показателна, поради възможността да очертае важните характеристики на съвременната банкова система:

Първо. След като наличието на централна банка се приема принципно като белег за съществуване на банкова система то логически е възможно да съществува само централна банка с клонове.

Второ. Организирането на банките в система предполага наличието на една банка от по-висок ранг – централна банка, под контрола на която

функционират банките от по-нисък ранг. От това следва, че банкова система се създава с определен статут и институционална йерархия, а не е механичен сбор от банки.

Трето. Специфичен белег за съществуването и функционирането на банкова система е наличието на правни норми за организиране, направляване и контролиране на банковата дейност.

Четвърто. Банковата система действа и се развива не самостоятелно, а в неразривна връзка с обкръжаващата я среда.

Пето. Поради неразривна връзка на банковата система и нейната среда е възможно разминаването в развитието на система и среда [2, стр.199-210].

Възникването и развитието на банковата система е белег за относително висока степен на общественно-икономическо развитие. Условията, които го обуславят са:

- I. Общественият строй със своята ценностна система и цели;
- II. Видът и обемът на банковите услуги;
- III. Правомерното регулиране на банковата дейност;
- IV. Инициативността на банките по отношение на нови продукти и услуги.

Поради това, че в ръцете на банките са типични за пазарното стопанство основни икономически регулатори като пари, кредит и лихва в развитата пазарна икономика на банковата система е отредена ключова роля, насочена към осигуряване на стабилна икономическа среда и устойчиво, безкризно икономическо развитие.

В България банковата система преминава през няколко етапа на реструктуриране от едностепенна (1879) в двустепенна (1885), отново в едностепенна (1947 при национализация) и в отново двустепенна (след Закон за БНБ 1991 и Закон за банките и кредитното дело 1992).

Едностепенната банкова система е характерна за общественно-икономически формации с командно-административно управление. Този начин предполага централизирана банкова дейност, както и поставянето ѝ под пълно разпореждане на политическата власт в държавата в лицето на правителството. При тази система централната банка встъпва и в ролята на кредитор, и в ролята на емитент. По този повод се игнорира проблема с ресурсната обезпеченост на решенията по кредитиране, взети административно от страна на държавното ръководство. Тази система елиминира банковия риск. Банковата система се използва за административно преразпределение на финансовите ресурси между стопанските отрасли и единици, или това е преразпределение на извънпазарен принцип. По този начин функционирането на еднозвенната банкова система на практика принизява ролята на парите, кредита и лихвата в управлението на икономиката, като освобождава управленците на работещите организации от материалната заинтересованост и отговорност за резултатите от тяхната дейност и способства за ангажирането на огромни капиталовложения в ниско или неефективни инвестиции.

Двустепенната банкова система се характеризира с наличието на две нива или звена, между които съществуват определени взаимовръзки и йерархическа

съподчиненост, съответно по-висшето – централна банка и по-нисшето – съвкупността от търговски, специални банки и банкоподобни институции. Тази банкова система се формира на по-късен етап от банковото развитие. Основанието за създаването на този вид система е диференцирането и разграничаването на функциите на търговските и емисионните банки. По принцип в развитите икономики с отворени пазарни отношения нормално се формират и възприемат двустепенните банкови системи.

Във връзка с осъществяването на финансово-контролна дейност и някои функционални особености е съвсем естествено в процеса на изложение да се обърне внимание отделно на БНБ, като централна банка и на останалите банкови и банкоподобни институции, като активни участници на паричния пазар. Тук е редно да се спомене, че спецификата на отношенията в българската банкова система придобиват и друг смисъл след влизането на РБългария в ЕС и поради създаването на ЕСФН и по-конкретно на неговия специализиран орган за банков надзор (ЕБО) [3].

В България се говори за начало на банково дело в условия от края на Руско-Турската война. Няма национална парична единица. 1879 се учредява БНБ, която при създаването си е универсална търговска банка. 1880 е приет Закон за сечене на монети. 1885 БНБ получава изключителни права върху издаването на банкноти. До края на 20-те на ХХ-ти век БНБ съвместява функциите и на най-голяма търговска банка и на централна банка. През 1947-ма със Закон за банковата автономия ѝ се отнема монопола върху банковото дело. Според сега действащия закон БНБ има изключително право да пуска монети и банкноти, които са законно платежно средство на територията на РБългария, или отново се наблюдава учредяване по правнонормативен път на БНБ.

Съвременната централна банка функционира (вкл. БНБ) преди всичко като:

I . Емисионна банка – има право да емитира банкноти и монети;

II. Банка на банките – съхранява по сметки резервите на търговските банки, предоставя им кредити и действа като кредитор на последна инстанция; провежда парично-кредитна политика като влияе върху ликвидността и кредитоспособността на другите банки с характерни пазарни инструменти – операции на открития пазар, норма на задължителни минимални резерви, сконтов процент, ресконтови операции и др.;

III. Национална банка или банка на цялата икономика – има задължение да осигурява стабилността на националната парична единица и да провежда антиинфлационна парична политика; обикновено съхранява официалните златни и валутни резерви; провежда валутнокурсва политика, съдейства и регулира националния разплащателен механизъм; съставя и следи развитието на платежния баланс на страната; участва в международни валутно-финансови организации и др.;

IV. Банка на държавата – съхранява по банкови сметки паричните средства на нейните органи и извършва банковото им обслужване, или действа като касиер на държавата, отпуска кредити на правителството, обслужва касово държавния дълг и бюджет.

Вменената на БНБ функционалност предопределя възможности за контролно въздействие в няколко насоки, които определено имат и административен характер:

1. Чрез Управление «Емисионно» се контролира пълното валутно покритие, паричните задължения и валутните активи на банката. По отношение на съществуващата парична маса БНБ контролира нейната чисто физическа амортизация емитира определени обеми, както и има правомощия да приема решения за издаване на нови емисии.

2. Посредством Управление «Банково» се осъществява контрол върху степента на системен риск, оказващ влияние за стабилността на банковата система в страната поради това, че БНБ изпълнява функциите на кредитор от последна инстанция.

3. Управление «Банков надзор» осъществява контрол върху банковата система и прилага мерки за въздействие обосноваващи се на икономическата ситуация при парично-кредитната политика и състоянието на банковата система. Необходимостта от провеждане на координирана парично-кредитна политика и поддържане на стабилност на банковата система налага регулиране и осъществяване на надзор над дейността, съставляващи нейното най-нисша ниво. Стабилността на банковата система има особена икономическа и социална значимост. От друга страна поради това, че банките работят предимно с чужди пари това обуславя нуждата от защита на интересите на вложителите. В зависимост от органа, извършващ банковия надзор се разграничават два типа банкови системи: англо-саксонски и европейско-континентален.

В България се прилага англо-саксонския модел, при който по закон централна банка има надзорна функция над останалите банки каквато е практиката и в Швейцария и в Обединеното Кралство. В България регулирането и надзора се реализират от БНБ като централна банка, съгласно текстовете на: Закона за БНБ, Закона за кредитните институции и Закона за банковата несъстоятелност.

При необходимост БНБ има право да осъществява проверки като включва и служители от ДАНС, Комисия по финансов надзор и др. При констатирани нарушения БНБ има правомощия да: предупреди писмено; свика общо събрание; промени лихвени ставки; преустанови изплащане на дивиденди; отнеме на глас на акционер; иска увеличение на банковия капитал; назначи квестор; изиска план за саниране; постави специален надзор; отнеме лиценз за банкова дейност.

БНБ упражнява контрол по отношение на валутния режим и регламентира конкретни норми, върху които извършва контролни мероприятия в посока:

- 1) Контролира всички плащания между РБългария и други държави;
- 2) Контролира валутната търговия на територията на страната;
- 3) Контролира взаимоотношенията на банки и предприятия по валутни разплащания;
- 4) Упражнява текущ контрол върху сделки и действия с валута и ценности;

5) Контролира поведението на банковия (паричния) пазар на всички участници като банки и банкоподобни институции;

6) Контролира валидността на чуждата валута, ползвана на пазарите в страната;

7) Съобразно с МФ издава разрешения за особена валутна дейност в чужбина;

8) Определя класьори на монети с нумизматична стойност;

9) Издава разрешение за износ и внос на благородни метали и сделки с тях извън територията на страната;

10) Упражнява контрол върху дейността на юридически и физически лица, лицензирани за извършване по занятие на банкови сделки;

11) Съобразно валутния борд БНБ престава да бъде източник на парично предлагане, а автоматично отговаря само и единствено за автономното търсене на пари от страна на икономически агенти;

12) Поради условията на валутен борд отпадат присъщите на класическата централна банка функции относно държавната политика. База за тази промяна е изнасянето на паричния суверенитет извън пределите на страната.

На този етап на развитие на глобалната икономическа система все още като основни участници на финансовите пазари се изявяват търговските банки. Те по своята същност са акционерни дружества, които осъществяват публично привличане на влогове и използват привлечените парични средства за инвестиции и кредитиране за своя сметка и на собствен риск[4].

Най-общо търговските банки акумулират парични ресурси, като една преобладаваща част от пласират на финансовите пазари, а друга остатъчна задържат при себе си и внасят в централна банка. Ресурсът, отклонен от пазарна реализация приема форма на касова наличност, задължителни резерви и свръхрезерви.

И все пак има една тенденция, която заслужава внимание, а именно че в света на парите се появява и утвърждава сериозна трансформация, обяснима с това, че банковата система като цяло губи позиции в реализацията на основната си функция да формира капитал. Конкретно този процес се свързва с намаляване на дялът на банките в процеса на световна капитализация.

В контекста на финансовия контрол същественото в дейността на търговските банки е тяхното присъствие на финансовите пазари и по-конкретно взаимоотношенията им с пазарните контрагенти. Именно в развитието на тези отношения се формира поведение на контрагентите, удостоверяващо заявени претенции, позиции и най-вече интереси. Точно в тази среда се проявяват отклонения от нормативно установените правила на финансово целесъобразно поведение и финансово-контролната дейност придобива различен израз на изява. И все пак понеже може би няма друга сфера като тази на интересите и парите, където вакумът да е толкова голям, се създават условия да се заявят други по-нови и адекватни на нуждите субекти каквито са така наречените «паралелни банки».

Водещи банкови експерти коментират, че «те изземат функциите на традиционните банки, т.е. поемат функциите да кредитират икономиката, ползвайки различни инвестиционни фондове, лизингови компании, независими международни платежни системи и други» [5]. Съществената им характеристика е, че тяхната дейност на този етап не се регулира и по ред причини за близко бъдеще това ще бъде непосилна задача. Докъто в същото време с предложението за въвеждане на нов механизъм в работата на около 500 банки известен като «обща способност за абсорбиране на загуби» всичките те реално губят своята идентичност и се превръщат в част от държавната администрация при едно условие, че самата държава няма да носи отговорност при обявяване на несъстоятелност на която и да е от тях.

В тази динамична и катастрофично нестабилна обстановка като едно от предизвикателствата пред представителите на различните типове банкови институции, в качеството си на субекти на финансовия контрол е да разграничат социално полезното или социално приемливо поведение от онези действия, които имат отрицателно въздействие [6, стр.155]. Редно е да се уточни, че категорията «действия с негативен ефект» има обобщаващ характер и включва нарушения и престъпления, а за по-голяма коректност като престъпление се определя това общественонеопасно деяние (действие или бездействие), което е извършено виновно и е обявено от закона за наказуемо [7].

Водещи научни институти, работещи активно върху проблемите от тази област формират класификатор на финансовите престъпленията, според който те биват традиционни и съвременни.

В категорията на традиционните престъпления спадат следните видове:

Фалшификация или подправяне на банкноти. Обемът на този вид престъпления бележи значителен спад, предвид засилените мерки, предприети от регулатора и правоохранителната система [8].

Измами с кредитни карти. В тази схема се вписват кражба на кредитни карти или информация от самата карта и последваща транзакция в посока на извършителя. С развитието на високите технологии се наблюдава пренасочване от това престъпление към фалшифициране на карти чрез прилагане на графични компютърни периферии.

Кражба на самоличност. Този тип престъпление обикновено предопределя и последващи действия от незаконен характер. Забелязва се сериозно повишаване на ръста на такъв тип финансови нарушения.

Кредитни / ипотечни престъпления. Тези нарушения са последица от кражба на лични данни и се формират кредитни задължения към банки, които никога не се погасяват.

При ипотечните измами чрез ползване на некоректна информация се деформира ценообразуването и сделките се реализират при нереални стойности.

Измами на финансовите пазари. Най-често срещаните престъпления се основават на търговия между вътрешни участници, разпространяване на

подвеждаща информация или завишаване на борсови цени чрез кръстосани продажби между брокери.

Към схемите на финансовите престъпления могат да се упоменат:

Престъпления, свързани с електронно разплащане. В условията на електронна търговия, включително електронно банкиране в новата IT среда се преосмислят престъпления като кражба на данни и отклоняване на парични потоци.

Киберпрестъпления. Неизвестните възможности на технологиите предопределят и огромен диапазон на престъпните действия. В общ план те формират две направления – престъпления реализирани на технологична основа и престъпления насочени към компютърните и комуникационните технологии.

Пране на пари. Придобитите по незаконен път доходи, за да се трансформират в легални и официални такива се насочват към банки и други финансови посредници. Тази технология е известна като пране на пари. Най-общо понятието «изпиране на пари» се дефинира като процес на укриване или прикриване на постъпления, придобити от престъпна дейност и придвижване на стойност чрез търговски операции, с цел узаконяване на незаконния им произход.

Съществуват три метода, чрез които се реализира технологията по изпиране.

Първо. Използва се банковата система посредством чекове и суифт преводи;

Второ. Прибягва се до физическо пренасяне на пари чрез кеш куриери;

Трето. Прилага се фиктивно движение на стоки, като за целта се използват фалшиви документи и митнически декларации.

При реализацията на подобни операции банките могат да станат и пасивен участник като реализират клиентски нареждания за преводи, чрез предоставяне на финансиране по сделки, чрез издаване на акредитиви или банкови гаранции.

Съобразно нормативната база изпиране на пари има в следните случаи [9]:

1) Преобразуване или прехвърляне на имущество със знанието, че то произхожда от криминална дейност или е резултат от такава дейност, за да бъде укрит незаконния му произход или да се съдейства на лице, което участва в такава дейност, с цел избягване на правни последици;

2) Скриване или прикриване на истинската форма, източник, местонахождение, движение или права по отношение на имуществото, със знанието, че това имущество произхожда от криминална дейност или от участие в такава дейност;

3) Придобиване, притежание и използване на имущество, със знанието, че към момента на получаване то произхожда от криминална дейност или от участие в такава;

4) Подпомагане, подбуждане, улесняване и прикриване извършването на някое от горните действия.

Когато се анализира процеса по пране на пари и в този смисъл се разглежда финансовия контрол смело може да се твърди, че той има приоритетно превантивен характер. Основание за това дава възможността разкриването да се реализира още в момента когато паричните потоци навлизат за пръв път в банковата система.

Контролът върху мерките за превенция на използването на банковата система за целите на прането на пари има за основна цел дали банката е разработила и администрира ефикасно програма за съответствие със законовите изисквания. Една такава програма следва да отчита политиката на банката прилагана в областта на превенцията (AML-превенция) и процедурите, включени в нея за защита на рисковете от изпиране на пари [10, стр.75].

В структурата на тази специфична AML-програма влизат четири елемента:

- 1) Утвърдени вътрешни правила, процедури и контрол;
- 2) Специализирано звено за AML-превенция;
- 3) Правила за обучение на персонала;
- 4) Независим контрол на програмата.

Успехът на контролната дейност обосновава на спомената програмата е свързан и с оптимизиране на процеса по идентификация, верификация и комплексно изучаване на клиентите (CDD). Цел на комплексната проверка (CDD) е да се прецени дали банковата политика, процедури и системи за контрол са подходящи за получаване на необходимата информация за клиенти.

В технологията на комплексната проверка като обекти на контрол са обхванати следните операции:

- 1) Презгранични преводи;
- 2) Кореспондентски отношения;
- 3) Плащания през сметка (PTAs);
- 4) Частно банкиране и услуги свързани с доверително управление на фондове и управление на активи;
- 5) Доклади за съмнителни операции и сделки;
- 6) Сделки с участие на офшорни банки;
- 7) Лошо кредитно поведение;
- 8) Дейности на компании без физическо присъствие;
- 9) Други съмнителни по обем и характер дейности и операции.

Изявите на финансовия контрол в банковия сектор дават основание да се извършат промени в предлаганите банкови продукти и услуги. В този контекст се полагат усилия за хармонизиране на законодателствата и процедурите, свързани с финансовите престъпления. Реално може би само това е пътят за ограничаване на броя на зоните с особен статут и либерално законодателство, около които могат да гравитират извършителите на финансови престъпления.

Написаното дава възможност да се формира извода, че високата несигурност в която работи глобалната икономика предопределя развитието на множество проблеми, които развиват и усъвършенстват банковата система. От регистрирането на все повече и по-разнородни отклонения и нарушения е възможността да се осъзнае, че само консолидирането на усилията на всички

субекти на финансов контрол и на концептуално равнище, и на база технологии и методология биха предопределили опазване на създаденото от обществото. В този контекст чрез подобни инициативи е реално и възможно да се изгради превенция срещу нарастващите по обем, характер и значимост финансови престъпления и да се поставят на мониторинг условията, които пораждаат възможни отклонения.

Литература:

1. Стоянов Евг., Ключови въпроси по финанси, Флат, Бургас, 2012;
2. Стоянов Евг., Теория на финансово-контролните системи и институции, Либра скорп, Бургас, 2013;
3. Закон за Европейска система на финансов надзор/ЕП/22.09.2010;
4. Закон за банките, ДВ бр.91, 2002;
5. Кирилова М., Банките неминуемо ще се променят, в-к “Животът днес” /бр.5 от 10.01. 2015;
6. Гунева М., Законодателни аспекти на финансовите престъпления, ЮМНК “Теория и практика на финансовите престъпления” СФС при УНСС, С., УИ-Стопанство, 2008;
7. Наказателен кодекс, С., Нова звезда, 2000, стр.53, чл.9, ал.1;
8. Ползвана е статистика за периода 2000-2010г, изготвена от Националния център за наблюдение на финансовите измами – Великобритания;
9. Закон за мерките срещу изпиране на пари, ДВ, бр.82 и 108, 2006;
10. Миланова Е., Някои практически аспекти на контрола върху “прането на пари” в банките, доклад от ЮМНК “Теория и практика на финансовите престъпления” на ФСФ при УНСС, 2007.

Stoyanov E.N.

Doctor of Economic, Professor
Agricultural University, Plovdiv Bulgaria

DEVELOPMENT OF STATE MONETARY MONOPOLY – A KEY FACTOR IN THE IMPROVEMENT OF MONETARY CONTROL IN BULGARIA

Стоянов Е.Н.

доктор, професор
Аграрен университет, Пловдив България

РАЗВИТИЕТО НА ДЪРЖАВНИЯ ВАЛУТЕН МОНОПОЛ – КЛЮЧОВ ФАКТОР В УСЪВЪРШЕНСТВАНЕТО НА БЪЛГАРСКИЯ ВАЛУТЕН КОНТРОЛ

The study discusses essence and development of the mechanism of state monetary monopoly. The analysis substantiate its structure and role in the creation of conditions necessary for development and improvement in the monetary control system in the Republic of Bulgaria.

Keywords: *state monetary monopoly, monetary regime, monetary control, state institutions*

Материалът разглежда същността и развитието на механизма на държавен валутен монопол. Анализът обосновава неговата структура и роля при формирането на условия, необходими за развитието и усъвършенстването на системата за валутен контрол в Република България.

Ключови думи: *държавен валутен монопол, валутен режим, валутен контрол, държавни институции.*

Националната валутна система съдържа комплекс от платежни, кредитни и финансови отношения които конкретната страна поддържа с външния свят, както и всички административно-правни разпоредби, регулиращи валутните операции, реализирани на нейната територия. От цялата тази контролирана

съвкупност произтичат правомощия за всички засегнати местни и чуждестранни резиденти.

Основна съставна част от националната валутна система е валутния монопол. Той се изразява в изключителното право на държавата посредством специализирани органи и оправомощени по нормативен път юридически лица да извършват операции с чуждестранна валута и с други валутни ценности, “като ги съсредоточават в съответните банкови институции и да оказват контрол за най-ефективното им използване” [1, стр.9].

Правото на държавата да участва в процеса по развитие на финансово-кредитната система, включително като определя валутния режим се предопределя от съществуването на множество обективни предпоставки. По същество те са свързани с консолидирането на свободния и регулирания пазар и изискват от държавата да регулира степента, диапазона и насоката за либерализиране на валутния режим като предпоставка и като резултат на стоково-паричните отношения. По този начин се реализира “държавно координиране на участието и присъствието на отделни субекти на валутния пазар, като се гарантира относително стабилно и прогнозируемо състояние на националните пари, запазва се доверието в книжните пари, оптимизира се валутния курс, поддържа се достатъчен валутен резерв и най-вече се създават условия за ефективно движение на капитала при резултатни финансови услуги” [2, стр.16].

Най-значим и конкретен израз на държавния валутен монопол е контролираното развитие на валутния режим. В неговия обхват се включват разплащания в чуждестранна валута, ограничаване на субектите притежаващи право да извършват покупко-продажба на чуждестранна валута, определяне на реда за продажба на чуждестранни платежни средства на местни и на чуждестранни физически и юридически лица и определяне на кръстосан валутен курс.

Нормативната уредба не предоставя данни, че държавата е монополист върху валутните сделки, но държавата има особеното право единствено тя да определя валутния режим на територията на страната си. По този повод може да се твърди, че “въпреки динамично развиващите се пазарни отношения държавата си запазва качеството на монополист в областта на валутните взаимоотношения” [3,стр.33]. Основната цел на валутния режим е защита на националната икономика чрез ефективна защита на националната парична система. В този ред на мисли държавата определя обхвата на валутния режим, правомощията на страните, участващи във валутни сделки и организирането и администрирането на валутния контрол. За целта валутните средства на страната ни се предоставят на банковите институции за обезпечаване на контрол от специализираните държавни органи.

Целта на валутния монопол е игнориране на всякакви възможности за възникване и обособяване на спекулативен валутен пазар. Оказва се контрол върху транзакции по повод на валутни задължения на фирми, организации и физически лица. Този контрол се реализира съобразно разпоредби по отношение на сделки и действия с валутни ценности и имущество под валутен

контрол, реализирани у нас и в чужбина, както и на границите на страната ни. По този начин "чрез адекватната методика се извършва валутна-правно регулиране върху сделките и разплащането при тях, съответно само в левове на територията на Република България, а при ползване на валута с излишното участие на банкоподобни институции" [4, стр.43].

И в теорията и в практиката въпросът с държавния валутен монопол поражда въпроси с много, но в преобладаващата си част неудовлетворителни отговори. В основата на тази дилема стои отговорът за взаимовръзката валутен монопол и валутна самоиздръжка на съвременната организация.

В практиката на водещите икономически страни либерализирането на валутния режим минимизира полето за изява на валутния монопол. Все пак държавната организация си запазва правото да поддържа своя валутен монопол по две причини - като основен разпоредител с валутния резерв и като институция, определяща валутния режим на конкретната страна.

Условията, които пораждат развитието на валутния монопол се свързват с глобализацията на световната икономика предопределяща максимизиране на всички форми и прояви на икономически взаимоотношения. Връзките между различни правни субекти с различен социално-икономически и юридически статус непрекъснато се разширяват. Разнообразието на тяхното общуване като страни от договорни отношения предполагат ангажименти към различни режими на валутни сделки [5, стр.71]. Поводите за възникване на валутни правоотношения се съдържат в конкретни форми на сътрудничество и делови контакти между различни страни. Като основни сфери, където намират отражение могат да се посочат трансакции и операции под формата на външнотърговски сделки, продължителен престой на специалисти, студенти и други лица, пребиваване на представители на международни организации, провеждане на международни научни и културни прояви, получаване на наследство, издръжки и ренти, трудови правоотношения и не на последно място парично-имуществени отношения.

Посочените случаи създават условия за пораждаване на разнообразни по характер и съдържание валутно-правни норми. Това разнообразие се обуславя както от формата на взаимоотношения, така и от мястото на реализирането им и от участващите резиденти по заинтересовани страни. Тези многопосочни връзки пораждат и сложни платежни, кредитни и други валутни правоотношения. Интересите на различните засегнати страни не винаги съвпадат и това намира израз в различията във валутното законодателство на отделните страни. Всичко това поражда необходимост от наличие на конкретни критерии за валутни решения, забрани и ограничения, които да отчитат и регулират интересите на участниците във валутните операции, като гарантират достатъчна законосъобразност. Самото разнообразие от форми на валутно взаимодействие и поводи за възникването на валутни взаимоотношения са предпоставка за проява на разнообразни нарушения и престъпления, които не винаги могат да бъдат предвидени и предотвратени. Точно те са обект на валутния контрол и предпоставят потребност от неговото развитие.

Проследяването на развитието на българската финансова и валутна система създава възможност да се наблюдава еволюцията на идеята, промените в нейния периметър, обогатяването на структурата ѝ, както и влиянието което оказва върху пазарните отношения в новата икономическа среда. Обективно артефактите доказват, че развитие на търговия при употреба на разнородни монети и по произход и по съдържание се е развивала по българските земи от векове. Но ако трябва да вместим понятието паричен пазар и валутна търговия то единствено може да се направи препратка към създаването на III българска държава.

Реално във втората половина на XIX-и век по българските пазари се ползват предимно сребърни монети, сечени в Русия, Германия, Франция, Турция и т.н.

Важни събития, свързани със създаването на банкова и парична система в новосъздадената българска държава са създаването през 1879 година от руското окупационно управление Устав на БНБ и създаденият пред 1880 Закон за правото на рязане на монети в Княжеството, утвърждаващ лева като национална парична единица, приравнена към френския франк [6]. Законът налага и двойният монетен стандарт, обезпечаващ официалните емисии със злато и сребро в съотношение 1:15 [7, стр.117].

Изграждането на нова икономика и стабилна финансова система провокират законодателя да създаде нормативи като Закона, забраняващ използването на чужди монети като платежно средство 1884г. и след 1887г. въвеждането на лева като единствена, официална, оборотна, сребърна монета.

Характерно за този период е слабото приложение на банкноти и мащабния обмен на монети, водещ до изтичане на злато. Въпреки, че БНБ от 1885 година става емисионна банка при 1/3 златно обезпечение на банкнотната емисия и се въвежда златния еталон приложението му се отлага във времето поради продължаващия износ на злато. Именно това предопределя първата проява на ограничения на режима на фиксиран курс в българската стопанска история и създава условия покритието на първите банкнотни емисии да остане единствено и изцяло сребърно. За периода преди войните БНБ натрупва резерви и в злато и валути, обвързва се с френския франк и обезпечава пълна конвертируемост на българския лев.

Периодът между 1913-1923 може да бъде характеризирани с първите опити за държавен контрол върху българския валутен пазар. Реално увеличените държавни разходи и последващите ги инфлация на лева и дефицит в платежния баланс водят до външна обезценка на лева. В този период БНБ създава синдикат от множество банки с цел да стабилизира лева. От 1915 година левът е привързан към германската марка и косвено чрез нея към швейцарския франк. Но реално като последица от войните и марката и лева не отразяват обективно своята обезценка спрямо стоките.

Големите икономически сътресения принуждават БНБ през 1918 година да създаде Централата на девизите, посредством която за поддържане курса на лева са деклариран активи във валута на членове на централата, които БНБ има право да закупи. Чрез мярката и чрез ориентиране на котировки към Парижката валутна борса за периода 1921-1923 се наблюдава известно стабилизиране.

Същевременно валутните курсове на пазара усещат сезонните колебания на външната ни търговия [8, стр.72].

Въпреки възприетите мерки БНБ не може да предотврати сериозните колебания на курса на лева и по тази причина се прибегва до ограничаване на свободната валутна търговия. Нормативно това се свързва с Наредба (до края на 1923), а след това и със Закон за търговията с външни платежни средства. Закрива се Валутната борса и се утвърждава монопол на търговията с девизи при БНБ. На практика се затваря валутния пазар и се въвежда официален валутен курс, определян от БНБ.

Въвеждането на режима на валутни ограничения от този период се характеризира с издигане на ролята на БНБ като Регулатор на: всички сделки с външни платежни средства; валутните курсове; продажбата на валута; изкупуване на валута; междубанкови валутни сделки и др. [9, стр.82].

В края на 20-те години е направен опит чрез Закона за стабилизация на лева и монетната циркулация в Царство България за премахване на валутните ограничения. Опитът за промяне в режима е твърде кратък, защото избухналата световна криза прекратява процеса на либерализация. От този период по отношение на валутната търговия могат да се споменат две събития, които й оказват значително влияние.

Първо. През 1930 година формално се възстановява Закона за търговия с външни платежни средства.

Второ. През 1931 година се внасят промени в този закон с които БНБ променя своя статут като се превръща в централна банка и получава правото да създава наредби със значимост на официални нормативни актове.

30-те години се характеризират с поддържането на административен курс на лева, въвеждане на клиринговата система за търговия с държавите от Централна и Източна Европа и въвеждане на практиката на частните компенсации.

Годините на Втората световна война се характеризират с огромни ограничения върху валутния обмен и върху външната търговия.

Тенденциите, които могат да се възприемат като крайни по отношение на развитието на валутните пазари и търговията с валута продължават и след приключване на военните действия на Втората световна война. Макар, че политическата карта се променя и настъпват дълбоки трансформации в обществено-политическия живот на България конкретно за валутната търговия се добавят и още нови ограничения, отразени в приетия през 1946 година от Великото народно събрание нов Закон за търговия с външни платежни средства.

В края на 1947 година се провежда национализация на банките и предприятията и по този начин цялата банкова дейност се концентрира в БНБ, включая валутните операции [10]. През 1948 година се ликвидира участието на частни фирми във външнотърговската дейност, а през 1949 и на кооперативите. На практика валутните операции и тяхната основа - външната търговия изцяло преминават под непосредствено държавно управление. По този начин ефективно от края на 1947 година е въведен държавен валутен монопол.

Структурата и съдържанието на държавния валутен монопол в стопанската дейност се предопределят и преосмислят съобразно настъпилите промени в

цялостното централно планово управление. За хипотетична възможност в развитието на валутни изява може да се съди само по използвани термини като валутни стопански сметки и валутни търгове, в съдържанието на които се вписват нискоефективни практики за употреба на валута.

Наред с модификациите на правата в областта на външната търговия и произтичащите от тях форми на валутен обмен, периодът след началото на 70-те години включва и опити да се прилагат различни варианти на административни валутни курсове. Самата същност на централната планово управление създава условия като основна форма на валутен курс да се прилага официалният валутен курс и обуеното чрез него официално златно съдържание. Промените в златното съдържание за годините след Втората световна война засяга протеклите две (1947 и 1962) от общо трите проведени парични реформи (1947, 1952, 1962).

Реално опитите за приложение на компенсаторни механизми, обосноваващи нуждите от валутна търговия при външнотърговски прояви намират израз във употребата на валутни коефициенти като финансов или валутен коефициент на ценообразуване. Споменатата българска практика развиваща се през 80-те години за употреба на различни видове валутни съотношения може да бъде тълкувана като уместна реакция за конкретните условия, съпътстваща административния валутен режим [11]. Наред с това се задълбочава и присъствието на «черен» валутен пазар. В края на 80-те години в стопанския живот се налага и финансовият механизъм, известен като “валутен лев”, обвързан с двоен стандарт по отношение на валутния курс съответно основен за търговските операции и пазарен за нетърговските. Бурното развитие на световната икономика и развитието на кризисни моменти провокират в последните години промени във валутната законодателство. По този начин се нарушават границите в обхвата на валутния монопол.

Обособяването на безмитни зони и някои текстове от Указ №56 за стопанска дейност ограничават действието на предвидените от Закона за сделки с валутни ценности и валутния контрол забрани и ограничения. Това до известна степен ограничава действието на държавния валутен монопол, но не може да се твърди че той напълно е игнориран [12].

Всичко написано за периода до 1990 година доказва, че държавен валутен монопол присъства и въпреки огромните ограничения и наложени забрани светът на бизнеса и развиващите се интереси не престават да търсят пътища за развитие и усъвършенстване, като от споменатата тенденция не прави изключение и България.

Настъпилите промени в общественото развитие на България след 10.11.1989 година предопределят и огромни трансформации в икономическото развитие. Преходът от централно управлявано държавно стопанство към пазарна икономика се свързва с редица икономически събития, отразяващи конкретни обществено-политически актове. В този ред на мисли и развитието на международната търговия и валутния пазар търпят драстични изменения.

С постановление №15 на МС/08.02.1991 в България се либерализира валутния режим. Този акт поставя началото на функциониране на български валутен пазар [13, стр.194]. Мащабът и насоките за развитие се структурират от

спецификата на валутния режим. В общ план изминалите години доказват, че условията на валутен режим съхраняват, но и разширяват тенденцията на либерализация във валутната търговия, отговаряща на растящите нужди на българската икономика. Хронологично погледнато българският лев преминава през няколко етапа на своето правно развитие и социално усъвършенстване и практическо приложение от относително затворена валута в условията на вътрешна конвертируемост при неразвит пазар през типично плаващ курс с висока степен на непредсказуемост до въвеждане на Валутен съвет и привързване към марката и след това към еврото.

Критичният ретроспективен преглед доказва, че администрирането на държавния валутен монопол е свързано с конкретна функционалност. За нейното фиксиране спомагат двата плана на неговото развитие съответно първия – движението на валута и втория – регулиране на валутните взаимоотношения. Това предопределя и обособяването на две функции - организационна и защитна.

Организационната функция намира израз в целенасоченото съсредоточаване на всички валутни източници във и към банковите институции с основната цел да се създават условия за опазване и увеличаване на държавния валутен фонд и устойчиво поведение на националната валута. Конкретната функция се обезпечават при стриктното прилагане на валутни забрани, разрешения и ограничения.

Защитната функция на държавния валутен монопол се отразява във взаимоотношенията на РБългария с другите страни по повод на валутния контрол. Цел е превенция и отстраняване на негативни тенденции във валутните отношения. Реално всяка валутно-правна норма е форма за защита на националните интереси.

За ефективната реализация на функциите на държавния валутен монопол е необходима адекватна система за валутен контрол. Поради това, че валутния монопол е приоритет на държавата, то и нужният контрол има възможност да бъде единствено и само във вид на специализиран държавен контрол [14, стр.23].

Придобиването на пълна представа за държавния валутен монопол е свързано и с анализ на неговото съдържание, тълкувано като целенасочени правила и обективни норми за реализация. Структурата му включва валутно-правни забрани и валутно-правни задължения за конкретни операции и действия [15, стр.83].

Качество на валутно-правни забрани придобиват всички непозволенни сделки и реални действия с валутни ценности и имущество под валутен контрол, посочени в Закона. Забраните имат две разновидности – абсолютни и относителни.

Абсолютните валутни забрани включват изключителната забрана да се осъществява валутна сделка и конкретни действия. Реално те притежават характер на безусловно недопустими прояви и не могат да се заобиколят или игнорират дори при изрично съгласие на някои от контролните органи. Дори

при наличие на подобно съгласие, то става нищожно и итнорира законосъобразността на сделка.

При относителните валутни забрани се създават различни правни възможности за частично игнориране на определени забрани. Този акт става чрез изключване на действието на относителната забрана при наличие на обосновано и законно регламентирано разрешение, издадено от упълномощен валутно-контролен орган. В преобладаващата си част тези казуси са заложи в Закона и подлежат на допълнителни условия и режими.

Валутно-правните задължения за конкретни действия са задължителни по характер действия, които трябва да реализират участниците в сделките с валутни ценности и имущество под валутен контрол, като: деклариране, документиране, отчитане и предаване на сведения за извършени валутни сделки и т.н.

Както вече изложението доказва държавният валутен монопол се утвърждава като необходима среда за развитието на валутния контрол и като система, и като институционалност и като функционалност.

По своята същност валутния контрол е специфичен контрол, обвързан с реализацията на държавния валутен монопол. Форматът на неговото съдържание е зададен от границите в които се осъществява този монопол и целите които са му вменени. Този фундамент предопределя правомощията на субекта на валутен контрол от една страна, а от друга фиксира съдържанието на конкретните процедури и формулира конкретиката на техния организационно-правен характер.

Принципната основа на валутния контрол е съответна на държавната политика. В настоящия етап тя е насочена към усъвършенстване на системата за разплащане с валута, регулиране на валутните постъпления, оптимизиране на валутните резерви, контрол на БНБ върху валутните курсове и баланса в търсене и предлагане на валута. Поради изброените причини държавата създава свой модел на поведение и именно неговото спазване е основна задача на валутния контрол.

Всяка държава на базата на цели и задачи създава своя валутна стратегия, която е обвързана с икономическото ѝ развитие. По този повод развитието на валутния контрол до голяма степен е обусловено от бизнес условията, като преди всичко се съблюдават резистентността на икономиката към чужди инвестиции, стремежа към икономическо развитие и разширяване на пазара.

Промените след 1990 година създават предпоставки за либерализиране на валутния режим в страната [16]. Тези обстоятелства рефлектират и върху съдържанието на валутния контрол. В известна степен отпадат ограничения за произхода на валутата на местни лица, създават се възможности търговските банки да откриват валутни депозити на всички физически лица. Привличането на валута по този начин и промяната в съдържанието на валутната стратегия обаче не може да се тълкуват като отслабване на валутния монопол и придружаващия го контрол. Контролните мероприятия се насочват към търговията с валута по занятие, придобиването на недвижимо имущество от

местни лица в чужбина, уреждане на задължения, добиване, преработка и сделки с благородни метали, скъпоценни камъни и други валутни ценности.

Разглеждайки накратко структурата на контролната система и спецификата на валутния контрол може да се каже, че всеки елемент има конкретен и специфичен израз. В субектната структура могат да се различат държавни, контролни институции като МФ, БНБ, търговски банки и други банкоподобни институции, НАП, както и други предприятия и лица по смисъла на валутното законодателство. В обектната структура разграничаваме сделки и други операции с валута и ценности и поведението на засегнатите от тези действия страни [17, стр.66]. Като инструментариум може да се споменат всички валутно-контролни процедури, реализирани в измеренията на икономическата реалност, където протичат парични потоци и се реализират транзакции и превалутиране.

Стандартите, с които се съобразява и работи валутно-контролната система са регламентирани от нормативната база и физически са зададени и адаптирани с международните стандарти. Структурата на нормативната уредба, регламентираща извършването на специализирани дейности по валутен контрол включва валутно-правни разрешения, валутно-правни забрани, валутно-правни ограничения и валутно-правни задължения за действия. Споменатите елементи, разглеждани като конкретен израз на разнородни юридически основания са дифинитивно приложими за различни валутни сделки и за различни времеви периоди. Тяхното приложение се съобразява със степента на развитие на валутния монопол.

Други важни условия, които предопределят обосноваването на дадена сделка са мястото и субектите по сделката. В този смисъл една и съща валутна сделка е възможно да попадне едновременно и под забрана и в разрешение, като това се съобразява с място и лица, участващи в самата сделка.

Написано за българския валутен пазар, работещ под юрисдикцията на държавния валутен монопол създава възможност да се счита, че това е един динамичен модел, релевантно обслужващ общественото значимите нужди, създаващ условия за развитие на българската икономика, като консолидира по подходящ начин усилията ѝ за вписването в световната икономическа система. Реално работата на този социален механизъм създава условия да се усъвършенства валутния контрол и като институционалност и като методология поради задълбочаването на глобализацията и необходимостта да се съхраняват и контролират заявените общочовешки и наднационални интереси.

Литература:

1. Симеонова Д., Р. Тодев, Търговия с опции на валутния пазар Форекс, Макрос, Пловдив, 2007;
2. Радков Р., Валутни и валутни сделки, Ценов, Свищов, 1996;
3. Масларов Св., Валута, валутни курсове, лихвени проценти и как да ги прогнозираме, Принципис, Варна, 1994;
4. Иванов К., Валутно законодателство, Апис, С., 2000;
5. Уедърфорд Дж., История на парите, Обсидиан, С., 2001;

6. Закон за правото на рязане на монети в Княжеството, ДВ бр.49/1880;
7. Устав на БНБ, приет от III обикновено Народно събрание, БНБ (сборник документи) т.3 (1915-1929), Главно управление на архивите, София, 2001;
8. БНБ, 120 години българска Народна Банка (1879-1999), София, 1999;
9. БНБ (сборник документи) т.3 (1915-1929), Главно управление на архивите, София, 2001;
10. Закон за банките, ДВ бр.302 /1947;
11. Правилник за банките ДВ бр.102 /1982;
12. Постановлени №33 за преустройство в банковата система, ДВ бр.46/1987;
13. БНБ, 120 години българска Народна Банка (1879-1999), София, 1999;
14. Томева М., Д. Добрева, Валутен и митнически контрол, Ценов, Свищов, 2006;
15. Златарев Ем., Валутно законодателство на България, Сиела, С., 1995;
16. Закон за Българската Народна Банка, ДВ бр.50/1991;
17. Стоянов Евг., Няколко въпроса на валутния контрол, Флат, Бургас, 2013.

Bielova I. V.

PhD, Associate Professor

SHEI "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine"

PECULIARITIES OF SYSTEMIC FINANCIAL RISK REGULATION IN THE WORLD PRACTICE

Бєлова І. В.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМНОГО ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

The article is about the peculiarities of systemic financial risk regulation in different countries of the world. The main approaches for systemic financial risk are identified: according to the factors of risk occurrence, inclusion into the system of securities regulation, depending on the contribution of financial institution in the systemic risk formation, regulation of systemically important financial institutions, regulation of shadow banking.

Keywords: *systemic financial risk, systemic financial risk regulation, systemically important financial institutions, financial crisis.*

У статті досліджено особливості регулювання системного фінансового ризику у країнах світу та виокремлено основні підходи до регулювання: залежно від факторів виникнення ризику, включення до системи регулювання ринку цінних паперів, залежно від участі фінансової установи у формуванні системного ризику, регулювання системно важливих фінансових інститутів, регулювання тіньового банківництва.

Ключові слова: *системний фінансовий ризик, регулювання системного фінансового ризику, системно важливі фінансові інститути, фінансова криза.*

Світова практика засвідчує наявність значної історії розвитку та перебігання системних кризових явищ у різних країнах та регіонах світу. При цьому, реалізація системних ризиків щоразу гостро ставить питання про застосування ряду відповідних регуляторних процедур для нівелювання занадто жорстких їх проявів та зменшення негативних наслідків для економіки та фінансової системи країни. В даному випадку національні та міжнародні регулятори намагаються впроваджувати нові регуляторні заходи та інструменти задля контролю та нагляду за системними ризиками. Зважаючи на це, у світовій практиці існують різні підходи до регулювання системного ризику, що вимагає здійснення детального дослідження даного питання.

Дослідивши існуючі підходи до регулювання системного фінансового ризику у країнах світу, можемо сформулювати основні тенденції та напрямки дії регуляторів у цьому напрямку:

- залежно від факторів виникнення ризику;
- включення до системи регулювання ринку цінних паперів;
- залежно від участі фінансової установи у формуванні системного ризику;
- регулювання системно важливих фінансових інститутів;
- регулювання тіньового банківництва.

Так, В. Ачарія [1] у своєму дослідженні аспектів макропруденційного регулювання та системних ризиків, виділяє дві причини необхідності регулювання системного ризику:

- присутність відмінностей між фінансовими інститутами;
- неявні (приховані) державні гарантії.

У першому випадку автор відзначає, що системний ризик за своєю природою є негативним наслідком діяльності кожного фінансового інституту в системі. Кожен індивідуальний інститут піклується про недопущення власного банкрутства, проте не колапсу системи в цілому. Як результат, він може накопичувати неліквідні активи, інвестувати ресурси в занадто ризикові активи або концентрувати ризики в окремих активах тощо, при цьому управляючи ризиками всередині установи та не замислюючись над можливим їх перетіканням та розгортанням у системі.

У другому випадку під неявними (прихованими) державними гарантіями розуміється:

- надання гарантій корпораціям та банкам у власності держави, що дозволяє їм працювати неефективно за рахунок у тому числі витрат інститутів у приватній власності;
- страхування депозитів фінансових інститутів здійснюється у розмірі, що не відповідає їх участі в утворенні системних ризиків;
- поняття «занадто великі, щоб збанкрутувати» призводить до схильності фірм та інститутів бути занадто великими та залежними від запозичених коштів;
- діяльність «занадто пов'язаних, щоб збанкрутувати» інститутів створює ризик невиконання сторонами своїх зобов'язань;
- «занадто багато, щоб збанкрутувати» - спонукає фірми до прийняття на себе системних ризиків у значних обсягах.

В аспекті регулювання системного ризику В. Ачарія [1] наголошує на тому, що інтенсивність регулювання повинна базуватися на обсягах участі конкретного інституту в генерації системного ризику, тому повинна встановлюватися відповідна плата та вимоги. До переваг такого підходу автор відносить те, що підхід:

- стимулює регуляторів та фінансові фірми відкрито управляти системним ризиком;

- зменшує ризик «недоброзичливості», оскільки створює стимули для фінансових інститутів не сприяти появі системного ризику;
- зменшує проциклічність реалізації ризиків;
- ґрунтується на заходах та інструментах, які є прийнятними та зрозумілими для суб'єктів приватного сектору.

Зокрема, дослідник пропонує три підходи до макропруденційного регулювання системного ризику: вимоги до капіталу (Базель II з урахуванням системного ризику), «оподаткування відмінностей» між фінансовими інститутами (на основі методології Федеральної корпорації зі страхування депозитів), обмеження левериджу та урегулювання зважувань на ризик.

Серед основних факторів (джерел) виникнення системного ризику науковці [2] виділяють:

- загальна схильність до утворення цінових бульбашок на активи;
- забезпечення ліквідності та неправильне ціноутворення на активи;
- відсутність рівноваги та паніка на ринку;
- ефект зараження;
- зростання державного боргу;
- валютні дисбаланси у банківській системі.

У той же час, активно розглядається питання щодо зв'язку системного ризику з регулюванням ринку цінних паперів у країні. Науковці [3] стверджують, що поступовий розвиток фінансових ринків, особливо у високо розвинутих країнах, призводить до того, що системний ризик все більше тяжіє до регулювання ринку цінних паперів та операцій з ними. При цьому, в багатьох країнах світу концепція «системного ризику» не інтегрована в законодавство по регулюванню цінних паперів, тому наголошується на тому, що хоча б такі заходи з регулювання системного фінансового ризику, як зменшення наслідків реалізації ризику та його моніторинг, мають бути включені до системи регулювання операцій з цінними паперами та відповідного ринку.

Технічний комітет Міжнародної організації комісій з цінних паперів [4] також розглядає питання регулювання та зменшення системного ризику через призму впливу регуляторів ринку цінних паперів, зокрема визначає інструменти та заходи, які можуть використовуватись ними для ідентифікації, моніторингу, зменшення та управління системним ризиком.

За твердженнями окремих науковців та практиків системно важливі фінансові інститути (СВФІ) стали однією з причин поширення недавньої світової фінансової кризи, а тому вони складають окремий напрямок регулювання системного фінансового ризику в країні.

Зокрема, виділяють наступні підходи та заходи регулювання СВФІ: невідкладна допомога, обмеження розміру фінансової установи, обмеження обсягу та видів операцій фінансових інститутів, встановлення підвищених вимог пруденційного регулювання СВФІ, мінімізація ефекту спіралі, ліквідація великої пов'язаної установи [5].

Забезпечення ефективного нагляду за СВФІ в країні є одним із заходів недопущення появи системних ризиків. Особливо важливого значення набуває чітке визначення зобов'язань та незалежності суб'єктів регулювання СВФІ, а також їх ресурсне забезпечення.

Слід відзначити, що окрему увагу в аспекті регулювання системного ризику дослідники та практики приділяють розвитку тіньового банківництва, яке є суттєвим фактором системного ризику у фінансовій сфері.

Світова фінансова криза 2007-2009 рр. показала, що саме значна частина тіньової банківської системи, зокрема інвестиційні банки та фонди короткострокових інвестицій, опинилася у скрутному фінансовому становищі та потребувала допомоги. Оскільки ринок нерухомості починаючи з 2007 р. впав, більшість цін на кредитному ринку знизилася, то вартість активів у розпорядженні «тіньових банків» суттєво зменшилася, поставивши питання про платоспроможність цих інститутів та створивши передумови для реалізації системного ризику.

Сьогодні виділяють наступні можливі підходи для зменшення імовірності формування системного ризику у тіньовій банківській системі:

- гарантувати короткострокові зобов'язання тіньового банківського сектора під час системної кризи;
- залишити тіньову банківську систему без захисту, попередньо створивши бар'єрний механізм для зв'язків з «тіньовими» фінансовими інститутами у період системної кризи;
- ліквідувати можливості обходити вимоги регуляторів [6, 7].

Таким чином, можемо стверджувати про наявність у світовій практиці значного кола підходів до регулювання системного ризику у фінансовій системі. Складність та особливості кожного підходу визначають спектр інструментарію, який може бути застосований регуляторними органами. В цьому аспекті все більше дискусій зосереджується навколо питання організації та формування ефективного органу регулювання системного ризику в країні, варіантів якого може бути також досить багато.

Відзначимо, що сьогоденні підходи до регулювання системного ризику тяжіють до побудови системи нагляду та регулювання за всією фінансовою системою в країні, поступово відходячи від практики нагляду за окремими фінансовими установами.

Література:

1. Acharya, V. V. Systemic Risk and Macro-Prudential Regulation / V. V. Acharya // New York University Stern School of Business, Center for Economic Policy Research (CEPR) & National Bureau of Economic Research (NBER). – 2011. – 59 p.
2. Allen, F. Systemic Risk and Macroprudential Regulation / F. Allen, E. Carletti // Chapter 13 in The Global Macro Economy and Finance, IEA Conference Volume 150-III, edited by F. Allen, M. Aoki, J. Fitoussi, R. Gordon, N. Kiyotaki, and J. Stiglitz. – 2011. – 33 p.
3. Anand, A. Is Systemic Risk Relevant to Securities Regulation? / A. Anand // University of Toronto Law Journal. – Vol. 60. – 2010. – 41 p.
4. Mitigating Systemic Risk: A Role for Securities Regulators / Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions // Discussion Paper. – 2011. – № 1. – 69 p.

5. Labonte, M. Systemically Important or «Too Big to Fail» Financial Institutions / M. Labonte // CRS Report. – 2014. – 61 p.
6. Tarullo, D. K. Shadow Banking and Systemic Risk Regulation / D. K. Tarullo // Americans for Financial Reform and Economic Policy Institute Conference, Washington, D.C. – 2013. – 18 p.
7. Acharya, V. V. A Theory of Systemic Risk and Design of Prudential Bank Regulation / V. V. Acharya // Journal of Financial Stability. – 2009. – Vol. 5, No. 3. – pp. 224–225.

Danylkiv K.P.

PhD, Assistant Department of Finance

*Education and Research Institute of Enterprise and Perspective Technologies
National University «Lviv politekhnika», Ukraine*

A ROLE OF BANK CREDITING IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE OF UKRAINE

The role of the bank crediting is considered in development of small enterprise in Ukraine. Found out the basic features of crediting of small enterprise structures. Analysed problems of crediting of small business entities.

Keywords: *small enterprise, innovative development, bank lending, lending to small businesses.*

The financial and credit elements play a vital role among other the regulatory components, especially in the development of innovative small businesses. A small business is accurately regarded as one of the major factors in the economic system, due to the need to ensure social and economic stability in the country and production efficiency.

In regards to the dynamic development of modern society, the main focus of stimulating growth of small businesses is an innovative development that involves the use of innovative advanced technologies; the transition to high-tech products and the development of structure for the implementation of administrative decisions in innovation. The current state of the national economy requires intensive innovation, effective organization process in research and development, innovation, as well as strategic innovation management in every small business. To strengthen its position in the market and effective innovating sector, small businesses are forced to seek new sources and forms of investment and to form an adequate credit system for their financial support.

One of the most common ways to support innovation activities per small businesses relies on bank loans. Loans to commercial banks serve an important financial tool to stimulate and encourage innovation, as well as further the need to repay the loan within the limited time period forcing the borrower to accelerate the innovation process.

Unfortunately, the credits are often not utilized to their full potential by the company due to a high level of interest rates on bank loans (Figure 1), mostly current and short-term bank liabilities, the big credit risk, interest rate risk, and low liquidity regarding rightful commodities. By analyzing the data illustrated in Figure 2, we can say that during 2007-2012 there is steady increase of average interest rates on credits granted to small businesses in Ukraine, namely by 5.6 percentage growth over a five year period from 2007 to 2012.

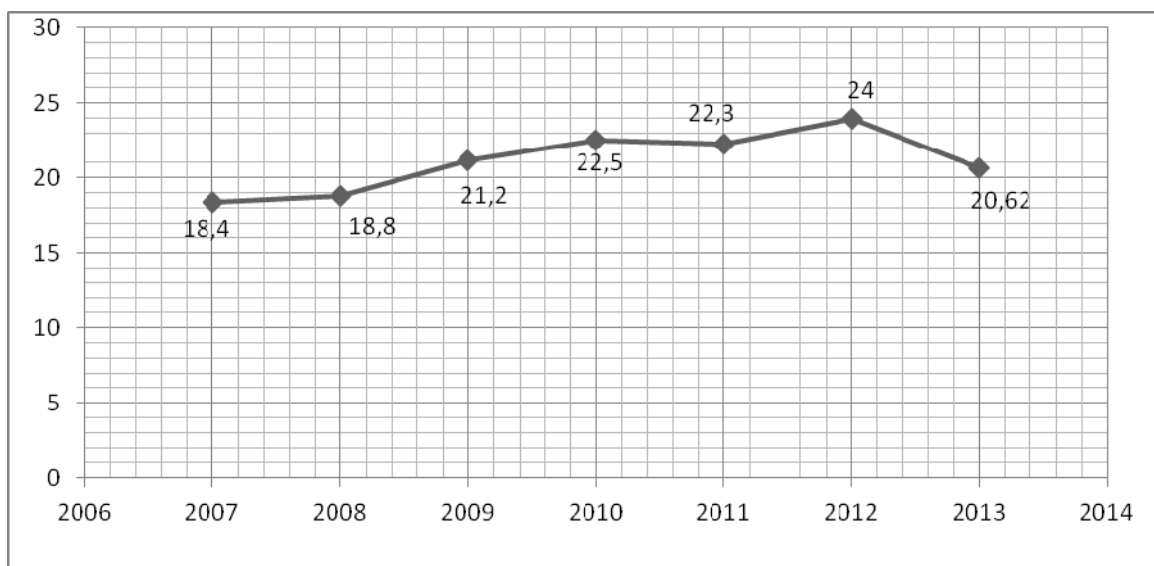


Figure 1. Dynamics of average interest rates of lending to small businesses Ukraine for 2007-2013 (%)

Note: Calculated according to the official websites of commercial banks

The highest recorded interest rate on loans per small businesses, offered by its client banks, was at 24% in 2012 which later dropped to 3.38% in 2013.

It important to highlight that current conditions dictate and mandate banking institutions to remain the main centers of innovation financing by issuing loans for new products, for development of new technologies, and for assessment of new technology. Banks not only have to issue long-term loan, and they have to recommend innovations based on alternative projects and business plans, which are also suggested to partake in a loan, acting as shareholders with further participation in profits [1, p. 22].

To further acknowledge banks involvement in the business, banks check the cost for the innovative project, the timing of its implementation, and control the timing of repayment, assimilating as an equal business partner. This creates a competitive financing base: the bank chooses the most efficient, with the lowest credit risk innovative projects and organizations, and respectively businesses search for a bank offering favorable lending conditions.

Presently, the NBU promotes a strong sphere toward crediting commercial banks, in order to attract borrowers. In 2012, due to the easing of monetary policy, NBU has been growing a revival of bank lending, not only were large banks in favor of lending but small businesses were growing an interest in bank loans as well and enabling the banks to diversify their loan portfolio and increase profitability. By a number of reasons that increased interest in lending small businesses, consider it appropriate to examine a short-term review of credits (as most of the deposits are characterized by brief urgency, causing banks to lose the ability to use «long» money), as well as expanding the customer base and offering banking services [4].

According to a survey on banks, conducted by the Center for Social and Economic Research – «CASE Ukraine», the portfolio on loans to small businesses in 2012, most banks were more than 30% lower than in pre-crisis 2008 [2; 3; 4]. However, in 2013 the loan portfolio increased by 12.02 billion UAH (1.89%) to

647.27 billion UAH. As of 2012 banks confirmed that their requirements for financial conditions and collateral of small business borrowers have become more stringent; they are prone to refuse granting such loans to customers compared to the pre-crisis period, the share of loans for business development decreased.

It is worth mentioning, that today, banks tend to lend small businesses in microcredit, loans for the purchase of commercial vehicles, commercial real estate, equipment, and to replenish working capital.

In analyzing the statistics, we note that the entire year of 2010 there is a positive trend showing an increase in the number of banks that lend to small businesses both in local and foreign currency, at the same time increasing the average effective rates. The highest rates in the years 2010-2013 increased business lending for the purchase of commercial vehicles: 5 banks in 2010 to 15 in 2013 in the national currency and foreign – from 3 to 10 banks. Pricing policy in 2010-2011 characterized by growth rates as in UAH (21.0 - 21.1%) and foreign currency rates at the level of 13.7% to 14.4%. However in 2013 the rates in the national currency decreased to 17.28%, and in foreign currency to 12.66%.

Bank loans to purchase commercial real estate in 2010 in local currency provided 4 banks, and 10 ten in 2013. In regards to foreign exchange, in the same period, a lending carried out 3 banks and 8 banks – in 2013 and has changed the average effective rate of UHA by the end of 2013 at 21.73%, up 3% and 1.27% less than in 2011-2012 respectively. Effective interest rates in Euro and US dollars for 2013 were decreased by 1.27% and 2.97% to 14.5% in comparison with 2011-2012, respectively.

Loans for purchase of equipment in the national currency in 2010 gave 4 banks in 21.5% and in 2013 – 13 banks at 22.4% per annum. Credit for working capital in the national currency in 2010 gave 13 banks, and in 2013 – 20 at 22.5%. In foreign currency carried out these services 8 banks in 2010 and 17th in 2013 at 16.7% and 13% respectively.

The market size of the micro-credit small business banks in 2010-2013 years, increased from 9 to 12 per the national currency, and from 7 to 9 per foreign currency. The level of rates at the end of 2012 showed growth only in local currency: 9.2% to 29.2% per annum compared with 2010, while for the 2010-2012 year increase was 5.4%. In particular, in 2013 the rate fell to 6.25% to 22.95%. As for loans in US dollars and Euros, the rate in 2011 decreased from 12.8% to 12.2%, and in 2012 increased by 0.9%. Although, in 2013 again witnessing a decline of 0.08%.

Regarding the structural characteristics of small business loans, as of 2013, 64.4% of loans to small business structures were based on national currency, 30.7% – in US dollar, 4.3% – in Euros, while the share of loans in Russian rubles and other currencies does not exceed 1% of the loan portfolio of banks to the enterprises (0.6% and 0.1% respectively).

Over an analyzed time period, there was a noticeable drop in the credit section towards investment purposes on loans for working capital. Today, the banks are most interested in the service sector, trade and light industry with a higher promise towards government companies, oil and gas and electricity. In turn, banks restrict lending towards the construction industry and innovation in construction. Furthermore, the

worst situation lies in the agricultural sector, because loans carry only three to five banks [4].

To ensure positive development and success in small business within its innovation scope are only favorable with lesser financial constrains as currently imposed by Ukraine's economy.

The lack of own funds to support the sustainability and insufficient capitalization of the banking sector is an acute issue, which limits the financing of long-term investment projects in the small business sector. The inadequacy of financial provisions towards small businesses is the main cause of inhibition of dynamic development per this sector of domestic business in the Ukraine today. Currently it is difficult to secure funding towards innovative changes without a budgetary system or a banking sector. To create an integrated system that will provide appropriate support to the development of small businesses and its innovative focus, the necessary funding needs to utilize a «mixed» model of financing, which includes the promotion of specialized governmental bank credit institutions, non-banking financial intermediaries (particularly institutional investors), as well as, alternative participation government's methodological and legal support.

References:

1. Chiciuc O. S. Organizational-economic mechanism to promote small business: dis. ... cand. ekon. sciences: 08.00.04 / Chiciuc O. S. – Odessa, 2009. – 226 p.
2. The official website of the State Committee for Regulatory Policy and Entrepreneurship. The summary reports on the state of implementation of regional programs of development of small business in Ukraine for the 2006-2013 bienniums. [Electronic resource]. – Access: <http://www.dkrp.gov.ua>.
3. Official site of the National Bank of Ukraine [Electronic resource]. – Access: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Guide to the bankers [Electronic resource]. – Access mode: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_ra_zvitiy_rynka_depozitov_yuridicheskikh_lits_v_bankah_ukrainy_za_2013.

Koverza V.S.

Ph.D. Associate Professor,

Donetsk National University of Economics and Trade name after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Krivoy Rog, Ukraine

IMPROVEMENT OF THE USE OF BANK RESOURCES IN VIEW OF TRANSFORMATION PROCESSES

Коверза В.С.

к.э.н., доцент,

Донецкий университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Кривой Рог, Украина

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ С УЧЁТОМ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

The essence of the formation of deposits on demand, to produce models reflecting the processes of transformation

Key words: bank resources, transformation processes, demand deposits, banks.

Рассмотрено сущность формирования депозитов до востребования, с целью получения моделей отражающих происходящие процессы трансформации

Ключевые слова: банковские ресурсы, трансформационные процессы, депозиты до востребования, банки.

В современных условиях экономики особое значение приобретают вопросы формирования банками долгосрочных ресурсов, необходимых для финансирования инвестиционных проектов. В экономической литературе недостаточно раскрыты природа процессов формирования долгосрочных банковских ресурсов и механизм трансформации аккумулированных банками средств в свои ресурсы. Данные вопросы имеют важное значение для организации эффективного банковского менеджмента и развития экономики Украины. Таким образом актуальность статьи заключается в том что разнообразные постановочные подходы к трансформации банковских ресурсов, отсутствие единой терминологии и научно - обоснованных взглядов на проблему, порождают и неадекватное представление о возможностях размещения ресурсов.

Исследованиями проблемы трансформации банковских ресурсов занимались известные отечественные специалисты: О.В. Васюренко, В.М. Геец [1], М.В. Гридчина, А.А. Грищенко, И.С. Гуцал, А.В. Дзюблук, А.А. Епифанов, В.Б. Захожай, С.Н. Козьменко, В.В. Корнеев, М.И. Крупка, В.Д. Лагутин, Б.Л. Луцив, И.А. Лютый, А.Н. Мороз, М.Ф. Пуховкина, М.И. Савлук, И.В. Сало, П.И. Юхименко, а также зарубежные ученые: Г. Габбарда, Е.Ф. Жукова, О.И. Лаврушина, Ю.С. Масленченкова, Г.С. Пановой, М. Портера, П. Роуза, А.М. Тавасиева, О.Б. Ширинской и другие.

Детальное исследование процессов трансформации потребовало изучения закономерностей формирования остатков по отдельным текущим счетам, которые первоначально анализировались как последовательность случайных событий на временной оси с использованием аппарата теории массового обслуживания. Несмотря на то, что логичность и простота такого подхода были, на первый взгляд очевидны, это не привело к положительному результату. В этой связи необходимо более детальное исследование случайной природы формирования депозитов до востребования, с целью получения достаточно простых моделей, отражающих сущность происходящих процессов трансформации [2].

Банковские ресурсы – главная составляющая монетарного стимулирования экономического роста. Независимо от того сформированы они за счет внешних или внутренних заимствований, с применением эмиссий ценных бумаг или кредитной эмиссии НБУ, мобилизованы пенсионными фондами или страховыми компаниями – они становятся банковскими ресурсами, т. к. хранятся и обращаются на банковских счетах. Для оценки последствия монетарного стимулирования экономического роста необходимо прогнозировать, определять результаты трансформации банковских ресурсов в общественном воспроизводстве вследствие их кредитной мультипликации и их движения по потокам экономической системы. По существу, речь идет о необходимости определения того, какое дополнительное количество денег

может быть введено в обращение и направлено на инвестиционные цели без нарушения сбалансированности спроса и предложения в последующих периодах, т. е. без инфляции и девальвации, либо при поддержании их в допустимых пределах.

Трансформированные банковские ресурсы будут неоднократно возвращаться в банковскую систему в видоизмененном виде, в другой структуре и в других объемах и затем опять будут покидать ее. Банки при этом принимают на себя риски возвратности и платности как по их рефинансированию центробанком, так и по кредитованию ими СПД и населения, обеспечивая надежность системы монетарного стимулирования. Центральные банки посредством кредитной эмиссии создают условия для экономического роста – предоставляют средства в необходимых объемах для финансирования целевых программ коммерческими банками и определяют направленность их использования установлением льготных ставок. Целевым направлением эмитируемых средств, объемами рефинансирования и процентными ставками центробанк определяет направленность развития экономики и темпы экономического роста.

Дополнительные монетарные инъекции в экономическую систему влияют на макроэкономические показатели и конкретно на инфляцию в зависимости от структуры и их целевого использования. Если все средства направлять на погашение задолженности по заработной плате или на увеличение оплаты труда и социальных выплат, то это приведет к прямому увеличению денежной массы на рынке конечной продукции (РКП). Инфляция при этом неизбежна, а ее величина будет пропорциональна приросту денежных средств, обращающихся на этом рынке, если величина противостоящих им товаров и услуг останется без изменений. Особенно это характерно для первоначальных периодов, когда производство не успело среагировать на увеличение спроса. Если дополнительные денежные средства направляются на закупку оборудования и товаров по импорту, то при этом происходит финансирование зарубежных производителей, что в последующем отразится на стабильности национальной валюты.

Использование кредитной эмиссии с последующим льготным рефинансированием банков и льготным кредитованием ими СПД и населения в соответствии с целевыми программами создает ресурсы, направляемые либо на финансирование проектов по производству средств производства, либо проектов по производству предметов потребления, либо на стимулирование потребительского кредитования по приобретению продукции отечественных производителей. Однако проведенные ранее расчеты показали, что трансформация банковских ресурсов при этом неизбежно приведет к разбалансированности спроса и предложения в экономике. Управление структурой использования эмитируемых средств, т.е. целевой направленностью кредитования дает возможность выравнивания спроса и предложения по рынкам экономической системы.

Таким образом, использование закономерностей трансформации банковских ресурсов при управлении целевой направленностью

дополнительной эмиссии центробанка на льготное рефинансирование коммерческих банков и последующее кредитование ими СПД может обеспечить экономический рост при одновременном достижении сбалансированности спроса и предложения по рынкам экономической системы. Кредитная эмиссия рассмотрена как наиболее рискованный вариант использования банковских средств для стимулирования экономического роста. Полученные зависимости дают возможность прогнозировать принимаемые решения при монетарном стимулировании экономического роста и за счет ресурсов, получаемых из других источников (из средств стабилизационного фонда, внешних и внутренних займов и т. д.). Однако это потребует значительных усилий от финансового и банковского менеджмента по разработке политики эмиссионного стимулирования экономического роста, ее реализации на макроуровне, оперативной оценки последствий принимаемых решений для своевременных корректирующих воздействий, а также контроля за целевым использованием средств банками.

Заинтересованность банков в льготном кредитовании как инвестиционных проектов, так и потребностей населения в приобретении предметов длительного пользования и для жилищного строительства как базы развития отечественного производства и обеспечения экономического роста будет только при весьма значительных объемах льготного кредитования, способных сформировать в итоге существенную массу прибыли. При этом экономическая ответственность за соблюдение принципов кредитования возлагается на банки, которые берут на себя риск некредитоспособности клиентов как при потребительском, так и при инвестиционном кредитовании. Стабилизирующим фактором для экономики будет формирование существенных возвратных потоков по кредиту и оплате процентов.

Экономический рост приведет к увеличению доходов предприятий и населения, а также к соответствующему увеличению налоговых поступлений и отчислений во внебюджетные фонды. Рост доходов, как известно, увеличивает склонность к сбережениям, т. е. к дополнительному формированию населением срочных депозитов, а также к увеличению остатков средств на текущих счетах юридических лиц и остатков на карточных счетах физических лиц, т.е. текущих пассивов банков. Это, в свою очередь, создает финансовую базу для наращивания капитала банков.

За счет этих факторов происходит «вторичный» рост банковских ресурсов, который дополняет эмиссионные вливания в банковскую систему и постепенно по мере экономического роста будет их замещать. Общий объем этих ресурсов с учетом действия депозитного мультипликатора постепенно будет создавать устойчивую ресурсную базу экономического роста. Средства, получаемые в виде оплаты труда и часть прибыли, направляемой на личное потребление представляют собой увеличение денежного агрегата M_0 , а средства, направляемые на производство СП отражают движение денег на текущих счетах предприятий, что найдет свое отражение в увеличении агрегата M_1 . Прогноз увеличения срочных депозитов (в том числе и для авансовых

платежей при потребительском и ипотечном кредитовании) дает возможность оценки изменений денежного агрегата M_2 .

Представленный материал показывает принципиальную возможность управления монетарным стимулированием экономического роста на основе использования процессов трансформации банковских ресурсов и раскрывает механизм его возможной реализации. В расчетах не учтены возвратные потоки – погашение кредитов и оплата процентов – как в отношении банков, так и в отношении НБУ банками. Эти потоки будут оказывать существенное влияние на стабилизацию денежного обращения. Однако их влияние проявится позже, а начальные периоды содержат в себе наиболее существенные риски. Льготные ставки рефинансирования должны быть меньше действующей в настоящее время учетной ставки НБУ, т. к. учетная ставка НБУ на фоне учетных ставок центробанков других стран является достаточно высокой платой за «льготное» кредитование.

Дальнейшая разработка методов управления монетарным стимулированием экономического роста требует развития исследований по учету динамики всей совокупности потоков рыночной экономики с их отражением в «многослойной» модели. Рассмотренная модель стимулирования экономического роста на примере использования кредитной эмиссии, как наиболее рискованного варианта финансирования, показывает принципиальную возможность применения кредитного мультипликатора при оценке трансформации банковских ресурсов для обеспечения ускоренного развития экономики Украины с реальной возможностью сдерживания инфляции. Данная модель может быть использована также и при оценке влияния на экономический рост и других банковских ресурсов – формируемых ими самостоятельно или привлекаемых посредством различных займов, в том числе и внешних.

Для этого требуются, во-первых, политическая воля руководства государства по обеспечению интенсивного экономического роста и готовность руководства НБУ и Кабинета Министров эффективно управлять этим процессом на основе результатов теоретических исследований. Для этого, в свою очередь, потребуются как согласованные действия правительства, так и банковской системы. НБУ должен обеспечить управление денежной массой и структурой рефинансирования банков на макроэкономическом уровне, а на банки возлагается ответственность за целевое и эффективное размещение средств кредитной эмиссии, получаемых ими от НБУ посредством рефинансирования. Для доведения результатов исследований до практического внедрения требуются дальнейшие разработки по применению процессов трансформации банковских ресурсов и их распределения по совокупности денежных потоков рыночной экономической системы [3].

В результате исследования выявлены закономерности, раскрывающие сущность и природу процессов трансформации и применяемые для этого методы. В проведенном исследовании иначе проявляется и сущность банковской деятельности. В ее основе - созидательная деятельность, состоящая в аккумуляции банками средств с самыми различными параметрами и их

преобразований, трансформації в совершенно новий, якісно відмінний продукт – банківські ресурси. Отримані результати дають можливість науково-обґрунтованої оцінки рівня формування стабільних і управляємих ресурсів в окремому банківському закладі, а також показують реальну можливість державного регулювання економічного зростання з підтримкою його збалансованості управління процесами мультиплікації на основі використання закономірностей трансформації банківських ресурсів. В результаті це дозволяє говорити про створення основ теорії трансформації банківських ресурсів, яка повинна зайняти гідне місце в теорії банківської справи.

Література:

1. Геєць В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний аспект) / В. М. Геєць // Фінанси України. – 2011. – №3. – С.3-18.
2. Вожжов А. П. Процеси трансформації банківських ресурсів: Монографія. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2006. – 339 с. ISBN 966 – 7473 – 88 – 0
3. Формування банківських ресурсів з урахуванням трансформаційних процесів: монографія / Л.О. Омелянович, А.П. Вожжов, В.С.Коверза. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. - 281с. ISBN 978-966-317-207-1
4. Основні макроекономічні показники розвитку України у січні-листопаді 2013 року // Вісник НБУ. – 2014. - №1. – с. 11.
5. Іваницька О. М. Державне регулювання фінансових ринків в Україні у посткризовий період / О. М. Іваницька // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 35 – 42.

Trusova N.V.

PhD., associate professor, past graduate student for getting Doctor Degrees
Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University, Dnepropetrovsk, Ukraine

CONCEPT FORMATION OF SYSTEM FINANCIAL POTENTIAL IN AGRICULTURAL SECTOR

Трусова Н.В.

к.е.н., доцент, докторант

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, Україна

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

The article deals with the priority directions in systems financial potential formation for enterprises in agricultural sector on the basis of the principles of financial management. The conducted empirical analysis of financial management theories and concepts enabled to determine the most alternative ones for farming and to integrate them into the system of management of financial at agrarian enterprises.

It has been substantiated that formation of financial potential is interrelated with transformation properties of financial resources, and namely with their ability to be separated from other economic resources and be turned into investment ones. Besides, financial resources as a source of income behave themselves differently from other assets. To implement this function a model of financial potential system for enterprises in agricultural sector has been suggested, which is realized via financial flow movement, being a result of formation, allocation and usage of financial resources; meanwhile these processes additionally result in net gain due to estimation of money value change with time.

Key words: *financial management, financial potential, management system, financial resources, investment resources, financial flows.*

В статті розглянуті пріоритетні напрями формування системи фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери на засадах фінансового менеджменту. Проведений емпіричний аналіз теорій і концепцій фінансового менеджменту дозволив виділити найбільш альтернативні для сільського господарства та інтегрувати їх в управління фінансами сільськогосподарських підприємств.

Обґрунтовано, що формування фінансового потенціалу взаємопов'язане з трансформаційною властивістю фінансових ресурсів, а саме відокремлюватися від інших економічних ресурсів та перетворюватися в інвестиційний ресурс. Крім того, фінансові ресурси інакше, ніж інші активи, проявляють себе в якості джерела доходів. Для здійснення цієї функції запропоновано модель системи фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери, яка реалізується через рух фінансових потоків, що є наслідком формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, а їх чистий приріст створює додатковий результат цих процесів, через оцінку зміни вартості грошей у часі.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, фінансовий потенціал, система управління, фінансові ресурси, інвестиційні ресурси, фінансові потоки.

Significance of financial potential in economy is being enhanced due to the two tendencies. The first one is mathematization of economy, that is attempts to describe its principles through models demand precise evaluation of the necessary parameters (as a rule, they have monetary equivalent). Another tendency is practical usage of the financial management concepts and methods, and namely financial process performance and financial resources management, which demand advanced study and description of financial flows and related financial risks through models.

Detailed analysis of the theoretical basis for clear understanding of the methodology of modern financial management enables to avoid mistakes while planning strategic and tactical aspects of financial activity for enterprises in agrarian sphere, leaving aside a number of theories and concepts of financial management and concentrating solely on the ones with the most significant impact on the system of financial potential formation for enterprises in agrarian sphere. Under present-day market conditions the essential direction in formation of financial potential system for enterprise in agrarian sphere is a choice of sources of long-term financing. Whatever the source of financing is – own assets or loaned financial resources – any of them come with different set of advantages and drawbacks. If the priority in financing is given to own sources, the parameters of financial stability of an enterprise can be enhanced, while capital value will be minimized under low dividends to be paid. Unfortunately, practice shows that enterprises generally lack for own assets, this becomes especially obvious when financing capital-intensive projects. In such cases sources of long-term financing tend to be used (financial leasing).

Debt financing has a number of advantages. Firstly, debt financing changes not the structure of the owners, but ratio of enterprise bonds. Secondly, an effect of financial leverage is observed if the return on assets exceeds the loan cost, resulting in further increased return on own capital. Thirdly, if to mention financial assets (capital investment), debt financing enables to acquire funds due to bank lending, a fast way to raise financial resources for an enterprise. Fourthly, such sources of financing like loans reduce tax assessment of an enterprise and consequently its market value becomes higher. Nevertheless, increasing of financial resources due to loans should be limited when debt service cost exceeds tax savings. It is a result of including the payment of interest on loans with at least 10% increase within refinancing rate into production cost as an obligatory element. In our opinion, the priority direction in the sphere of management of financing sources cost is optimization of credit portfolio value and decreasing the of credit risk rate via enhancing the transparency of financial flows of an enterprise. The main goal to be achieved in this direction is to reduce the cost of debt financing due to usage of new

financial tools (syndicated loans). Such type of financing bases on direct fund borrowing by an enterprise from a bank syndicate, the functions of the latter include provision of the enterprise with technological equipment within the investment program, minimization of credit risk and reduction of the cost of credit resources.

The axiom of Arbitrage Pricing Theory was developed on the basis of the Capital Asset Model Pricing, introduced by John Lintner, Jan Mossin and William F. Sharpe [10, P. 425-442]. The main hypothesis of CAMP is an assumption that the market of financial resources strives to the condition under which all the enterprises maximize their own benefit (advantage function). Impediments to the usage of the original version of CAMP can be caused by general underdevelopment of Ukrainian fund market and complicity of alternative approaches that demands a considerable amount of data concerning dynamics of factor changing. Mathematical improvements introduced to the model are immediately implemented and put into practice by experts. There are some serious assumptions concerning advantages of enterprises in agrarian sphere; according to the most significant of them all the enterprises assess their financial decisions within average profitability and standard divergence regarded as risk rate. Besides, all enterprises are risk-averse. As asserted by foreign authors, CAMP appears to work rather well under actual conditions of the well-developed market of financial resources. According to this model the value of own sources of financing is calculates using the formula:

$$k_{vk} = Z + (\overline{k_m} - Z) \times \beta + e \quad (1)$$

where

Z - is risk-free rate of return on financial assets (capital investment) (the rate of return on currency deposits proposed by Oschadbank can be used for capital investment in Ukraine, the rate of return on financial assets is calculated according to the stock market data); $\overline{k_m}$ - is average expected return of the market; $(\overline{k_m} - Z)$ - is market risk premium; β - is risk rate of the enterprise ($\beta = 1$: equities of the enterprise have average risk rate equal to the one, generally observed on the market; $\beta = -0,5$: the risk rate is half of the market risk, but the direction of enterprise return dependence is opposite to that of market); e - is error reflecting unsystematic company-specific risk (introduced to the formula as there a high probability that the actual return will differ from the expected one).

β - is a coefficient of financial assets (capital investments) of the i^{th} enterprise, calculated as a ratio of co-variation of its return on financial assets (capital investments) and market investment portfolio (m) to variation of income on market portfolio considering possible fluctuation of rates of return on risk-free financial assets (capital investments):

$$\overline{\beta} = \frac{\sum_{t=1}^n ((k_i)_t - Z_t - \overline{k_i} + \overline{Z}) \times ((k_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n ((k_m)_t - Z_t))}{\sum_{t=1}^n ((k_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n ((k_m)_t - Z_t))^2}, \quad (2)$$

where

$(k_i)_t$ - is the return on financial assets (capital investments) of the i^{th} enterprise at time t . In the developed countries \overline{k}_m is calculated on the basis of stock market indices (for example, American the Dow Jones Industrial Average and US-based “Standard & Poor’s 500”). Ukrainian experts have created indices IPI-U, WOOD-15, ProU-50, PFTS, KAS-20 that enable to assess average return on market, their calculation technique including both world practice and domestic peculiarities.

On the basis of N. Johnson’s theoretical works [5, P. 432] T.N. Tolstykh and Ye. M. Ulanova propose to include three more elements into the basic equation of pricing model for the market of financial resources [4, P. 183; 7, P. 12]:

$$\overline{k}_i = Z + (\overline{k}_m - Z) \times \beta + x_1 + x_2 + x_3, \quad (3)$$

where

x_1 - is additional risk premium for financing of small and medium-sized enterprises (its introduction is conditioned by necessity to compensate instability of return on small and medium-sized business), such financing being exposure to higher risks under equal other conditions due to a number of economic factors; x_2 - is additional risk premium for financing of closed companies (compensation for shareholders of the risk of frozen assets as well as uncertainty of dividends to be paid); x_3 - is additional risk premium for foreign investments in a certain country (included into the formula only during assessment of discount rate in the scheme of equity financing by foreign investors). According to the common practice of error estimation for x_1 and x_2 , they are approximately equated with up to 5/6 of risk-free rate for investments in the country.

Robert Hamada combined the capital asset pricing model with the Modigliani-Miller theorem taking tax rates into consideration [9; 11, P. 411-433]. He claims that β -coefficient depends on correlation of debt and equity financing of an enterprise, reflecting both its financial stability and financial risk involved [3, P. 379; 5, P. 433]. Besides, T. Konyn, M. Tamarkin extended Robert Hamada’s conclusions including credit risk [8, P. 54-58].

The value of equity (sources of own financing) can be assessed by the capital asset pricing model, where β -coefficient of equity equals risk rate of assets considering tax rate and structure of financial sources in terms of β -active coefficient (according to the Modigliani-Miller’s model of capital structure):

$$\beta_{equity} = \beta_{assets} + \frac{V_p \times (1 - P)}{V_E} \times (\beta_{assets} - \beta_{debt}), \quad (4)$$

where

β_{active} - is the sensitivity of the return on the enterprise assets and of the return on the market portfolio; V_E - is accounting estimates of equity capital; V_p - is debt financing; P - is income tax rate.

Analyzing these equation models it is necessary to keep in view that after changing the correlation “debt – equity financing” β -coefficient of all the enterprise assets remains the same. If β -coefficient of debts is also unaltered, the correlation “debt – equity financing” results in consequent increasing of β -coefficient of equity

financing and vice versa (explained by the fact that an enterprise income becomes less fluctuant after tax payment).

In the basic CAMP equation for estimation of market risk premium we have proposed to include average market return on financial assets (capital investments), not only the expected average stock market return, but also average return in agriculture, annual return on operating activities of agricultural enterprises (ratio of financial income from ordinary activities before tax payments to total operating costs), calculated according to the data for the last quarter or year. In the nomenclature of financial recourses (for a specified activity / production), being objects for investing with non-expressed critical financial recourse (with higher cost price), the formula for β -coefficient is following:

$$\bar{\beta} = \frac{\sum_{t=1}^n ((I_p)_t - \bar{I}_p) \times (i_t - \bar{i})}{\sum_{t=1}^n (i_t - \bar{i})^2}, \quad (5)$$

where

$(I_p)_t$ - are price indices for produce in the branch of agriculture, investment in which is planned in months (quarters) stated; n - is the retrospective period ($t = 1, 2 \dots n$); i_t - is the inflation rate at time t ; \bar{I}_p and \bar{i} - are monthly (quarterly) average price indices for produce in the branch of agriculture, investment in which is planned, and inflation (covering the whole retrospective period).

If an expressed critical financial recourse is present in the nomenclature of financial recourses of enterprises in agrarian sphere being objects for investing, in the proposed model a price index for a critical financial resource should replace the index of general inflation rate. The usage of the modified model is expedient under conditions when during the retrospective period the market risk premium, estimated on the basis of the stock market data, is separable (or there are grounds to consider it to be understated as a result of understated data for \bar{k}_m calculation).

Formation of financial resources is interrelated with their transformation properties, realized through financial flows in the enterprise financial model. Thus, there is direct interrelation between financial and other economic resources of an enterprise works. We share H.M. the Azarenkova and S.V. Bolshakov's opinion that "a financial flow is a modified form of existence of both economic category (money) and financial category (financial resources)", meanwhile "movements of cash assets and of financial resources co-exist" [1, P. 8; 2, P. 258]. Also, Yu. M. Pravyk points out that the currently available financial resources cost more than the ones, received after a while. Their value changes depending on return rate expressed by the rate of interest on debt or by the amount of income from circulating assets on the market of financial resources [6, P. 77].

Spheres of application of the abovementioned theories and concepts of financial management and their integration into the system of management of financial potential formation for enterprises in agrarian sphere are shown. Every concept of financial management is used in the process of reasoning and taking of

financial decisions concerning formation, allocation and usage of financial resources of enterprises in agrarian sphere, steady increase in number and diversity of own sources of financing, maximization of enterprise owners' welfare and growth of financial potential. We have proposed a conceptual model of the system of management of financial potential formation for enterprises in agrarian sphere, based on:

determination of top priorities and alternative ways to use financial resources, conforming to the financial strategy and meeting the enterprise requirements;

prediction of financial flows, generating objects for allocation of financial resources;

search for possible and available sources of financing, optimization of their structure according to the criterion of minimization of average cost and financial risk level;

choice of the best of all possible alternatives complying certain, fixed by the enterprise resource and time limitations and standards. These standards and limitations include: a) maximum amount of financial resources that can be used for achieving the expected results; b) period of time for achieving the expected results; c) minimal expected return (income); d) minimal level of costs; e) the highest possible level of profitability (return) or the lowest level of financial risks related to the alternatives assessed.

Conclusions. As practice shows, usage of the financial management methods, dominant in the centralized economy, does not always guarantee the results, adequate to current economic conditions. Moreover, sometimes they have negative consequences and hinder the further development of business subjects. Evidently, this happens due to the negative influence of the whole complex of both internal and external factors. There is no doubt that the financing system, formed by many enterprises, doesn't work in the present-day economic environment. That's why the system of financial potential for enterprises in agrarian sphere must have its own intrinsic logic for step-by-step implementation of the necessary procedures and stages: setting of target parameters; development of management of target strategy; substantiation of methods and technique of making reasonable decisions concerning distribution of financial resources, choice of prediction regulations and procedures; organization of control and monitoring in accordance with requirements of agrarian enterprises financing.

References:

1. Azarenkova H.M. Napriamky doslidzhennia potokovykh protsesiv u rusi finansovykh resursiv riznykh ekonomichnykh ahentiv [Directions for research of the flow processes in the movement of financial resources of different economic agents] / H.M. Azarenkova // Zb. nauk. prats III Mizhnarodnoi na-ukovo-praktychnoi konferentsii «Stan i problemy transformatsii finansiv ta ekonomiky rehioniv u perekhidnyi period» [Collection of scientific papers of the III International Research to Practice Conference "Condition and problems of finance and regional economy transformation during transitional period"]. – Chernivtsi: Bukrek, 2005. – Part 1. – P. 6-8.
2. Bolshakov S.V. Finansy predpriyatiy: teoriya i praktika. Uchebnik [Enterprise finance: theory and practice. Coursebook] / S.V. Bolshakov. – Moscow: UNITY-DANA, 2001. – 617 p.

3. Brigham Eu., Gapenski L. Finansovyy menedzhment: Polnyy kurs: v 2-kh t. [Intermediate financial management: Complete course: in 2 vol.] / Translated from English under the editorship of V.V. Kovalyov. – St. Petersburg, 2000. – Vol. 1. – 450 p.
4. Vaidaitseva S.V. Otsenka biznesa i upravleniya stoimostyu predpriyatiya [Business valuation and management of an enterprise cost]. / S.V. Vaidaitseva: Coursebook for students. – M.: 2001. – 322 p.
5. Vilinsky P.L., Livshchits V.N., Smolyak S.A. Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov: Teoriya i praktika [Estimation of investment project efficiency: theory and practice] / P.L. Vilinsky, V.N. Livshchits, S.A. Smolyak: Textbook. – 2nd edition, revised and enlarged. – Moscow: 2002. – 578 p.
6. Pravyk Yu. M. Investytsiyniy menedzhment: Navchalnyi posibnyk [Investment management: Coursebook] / Yu. M. Pravik. – Kyiv: Znannia, 2007. – 431 p.
7. Tolstykh T.N., Ulanova Ye.M. Otsenka riska investirovaniya s uchetom spetsifiki predpriyatiya i regionalnykh osobennostey [Assessment of investment risk considering an enterprise specific character and regional peculiarities] / T.N. Tolstykh, Ye.M. Ulanova // Finansy Ukrainy [Finance of Ukraine]. – 2011. – Issue No. 10. – P.11-14.
8. Conine T., Tamarkin M. Divisional Cost of Capital Estimation: Adjusting for Leverage //Financial Management. – 1985. Spring. – P. 54-58
9. Inventas vitam juvat excoluisse per artes. – Access mode: <http://www.chg.ru/Newspaper/393/article6.html>. – Headline on the screen.
10. Sharpe W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk/ W.F. Sharpe // Journal of Finance. – 1964. – Vol.3. – P. 425-442.
11. Miller M., Modigliani F. Dividend policy, Groth and the Valuation of Shares // Journal of Business. – 1991. – October. – P. 411-433.

5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Varicheva R.V.

Associate Professor

Odessa Institute of Finance USUFIT

THE ACCOUNTING SYSTEM OF RESPONSIBILITY CENTERS IN ACCOUNTING POLICIES

Варичева Р.В.

доцент

Одеський інститут фінансів УДУФМТ

СИСТЕМА ОБЛІКУ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено особливості формування елементів облікової політики підприємства для ведення обліку за центрами відповідальності

Ключові слова: *центр відповідальності, облікова політика підприємства, організація обліку, бюджетування*

The features of formation of the elements of accounting policy for accounting by responsibility centers

Keywords: *responsibility center accounting policy, organization, accounting, budgeting*

Рівень показників доходів і витрат для більшості підприємств є суттєвим показником оцінки ефективності управління господарською діяльністю. Досягненню цільових показників доходів і витрат сприяє ефективна організація системи обліку за центрами відповідальності. Анкетування управлінського персоналу 11-ти підприємств різних видів економічної діяльності (Одеська обл.) показало, що для 10-ти керівників (90,9 %) складними та незрозумілими є 3 питання: 1) як правильно виділити в межах підприємства центри відповідальності? 2) як визначити показники для центрів відповідальності та методи їх розрахунку? 3) які питання слід врегулювати обліковою політикою підприємства для ведення обліку за центрами відповідальності? Невирішеність вказаних питань або помилки в організації обліку за центрами відповідальності обумовлює неможливість досягнення ефективного управління діяльністю підприємства в цілому з урахуванням окремих напрямів діяльності, а отже, призводить до погіршення показників фінансового стану підприємства.

Комплекс питань з ведення обліку за центрами відповідальності розкрито в працях з управлінського обліку багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]. Враховуючи надбання попередників, для практичного впровадження системи обліку за центрами відповідальності дослідженню підлягає послідовність організації обліку з визначенням елементів облікової політики підприємства, які в сукупності забезпечують дієве функціонування такої системи обліку та досягнення цілей управління.

Центр відповідальності як організаційний елемент системи управління підприємством передбачає, що його керівник наділений правами прийняття рішень щодо використання ресурсів, володіє достатніми повноваженнями для забезпечення досягнення поставлених цілей і відповідає за виконання встановлених планів і контрольних показників. Залежно від масштабу рішень

керівника центру відповідальності, Дж. Хіггінс виділив центри інвестицій, прибутку, доходів, витрат [1].

Послідовність розробки системи обліку за центрами відповідальності передбачає: 1) структурування діяльності підприємства – визначення ключових напрямів діяльності та підрозділів, відповідальних за кожен з напрямів, – центрів відповідальності; 2) визначення показників – підбір для виділених центрів відповідальності показника або сукупності показників, за які керівник підрозділу буде нести відповідальність; 3) бюджетування – розробка для центрів відповідальності відповідної форми бюджету та розробка методики розрахунку показників діяльності (планових і фактичних); 4) координацію діяльності – розробка регламенту взаємодії учасників бюджетування на етапах планування бюджету, його виконання, контролю, обліку та аналізу результатів виконання; 5) формування інформаційної бази для управління – впровадження бюджетування з визначенням відповідних організаційних, методичних і технічних питань планування, обліку, контролю і аналізу за центрами відповідальності.

Таким чином, облік за центрами відповідальності є складовою системи управління, інформаційне забезпечення якої передбачає отримання масиву інформації за результатами планування, обліку, контролю і аналізу досягнення відповідного рівня показників, визначених в розрізі центрів відповідальності. Основним завданням такого обліку є забезпечення процесу прийняття управлінських рішень інформацією про рівень досягнення планових показників і відхилення від них, достовірність, зрозумілість і доцільність використання якої забезпечується економічним аналізом і контролем. Відповідно, система обліку повинна бути організована таким чином, щоб надходження облікових даних здійснювалося оперативно та в необхідних аналітичних розрізах.

Інструментом організації обліку за центрами відповідальності є розробка облікової політики підприємства. Враховуючи, що облік за центрами відповідальності використовується суто для управління, власник (уповноважений ним орган) підприємства може на власний розсуд відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначати відповідні положення облікової політики та закріплювати їх розпорядчим документом. Зокрема, серед елементів облікової політики для досягнення дієвості виділення центрів відповідальності та ведення аналітичного обліку слід виділити наступні:

І. Глибина деталізації центрів відповідальності. Повинна відповідати вимозі, щоб витрати на управління центром не перевищували одержуваного ефекту. Формальним критерієм визначення центру може бути визначено, що витрати центру відповідальності повинні бути не менше, наприклад, 2 % загальних витрат підприємства. В цілому рівень суттєвості залежить від масштабів підприємства та його галузевих особливостей. Так, машинобудівне підприємство зі складною виробничою структурою може передбачати рівень суттєвості 1-1,5 %. Для торговельного підприємства – 3-5 % за напрямом продажу. У будь-якому випадку, деталізація центрів повинна сприяти досягненню дієвості контролю за напрямом діяльності (підрозділом,

технологічною лінією, напрямом продажу), а також враховувати наявність у керівника центру повноважень для досягнення поставлених показників (можливості прийняття рішень щодо постачання і витрачання ресурсів, вибору постачальників, ціноутворення, каналів збуту тощо).

II. Виділення і формування методики розрахунку показників центрів відповідальності. Відбувається з урахуванням виду центру та в рамках виділеного бюджету для керівників підрозділів визначаються ключові показники для обліку та подальшого контролю, аналізу, планування. Виділення показників може передбачати встановлення повноважень, наприклад, щодо варіювання окремих параметрів продажу (асортимент, умови договорів купівлі-продажу, вибір ринку збуту) для виконання встановлених планів.

Для виробничого підрозділу керівник центру відповідає за дотримання планового рівня витрат виробництва за відповідного обсягу продукції (робіт, послуг). Ключовим показником оцінки діяльності таких центрів є точність виконання лімітів витрат з досягненням заданих обсягів виробництва, встановлених вимог щодо строків і якості.

Показники для центрів відповідальності повинні виділятися на підставі ряду принципів: 1) показники повинні деталізувати завдання, що стоять перед підприємством, для чого основні завдання у кількісному вираженні делегуються центрам відповідальності за основними напрямками бізнесу; 2) статті доходів і витрат центру повинні бути істотними в структурі загальних показників підприємства; 3) показники центрів відповідальності повинні знаходитися у межах повноважень керівників центрів; 4) наявність врегульованої відповідальності керівників за показники, використання методів їх розрахунку та виконання.

III. Організаційне забезпечення облікового процесу та його орієнтація на аналіз і контроль ефективності діяльності центрів відповідальності. Визначається класифікація доходів і витрат для вибору адекватних методів їх планування, подальшого проведення аналізу виконання цільових показників бюджету, закріплення персональної відповідальності за кожну статтю доходів і витрат, визначення норм витрачання ресурсів тощо. З метою підвищення відповідальності керівників за якість продукції і послуг, які продаються в межах підприємства, можуть застосовуватися механізми трансфертного ціноутворення. Розробка робочого плану рахунків з орієнтацією аналітичного обліку на забезпечення розподілу витрат центрів, вибір методу калькулювання і розподілу витрат. Виділення регульованих і нерегульованих витрат у бюджеті дозволяє включити в бюджет керівника центру відповідальності лише ті витрати, на які він може впливати.

Крім того, одним із ключових питань облікової політики в даному блоці питань є забезпечення достатнього кваліфікаційного рівня та розподілу обов'язків щодо центрів відповідальності для облікового та іншого персоналу, залученого до процесів бюджетування, планування, аналізу, контролю.

Передбачений обсяг питань, які підлягають врегулюванню обліковою політикою підприємства, за умови надання такої інформації статусу комерційної таємниці та забезпечення обмеженого доступу до неї сприяє

досягненню ефективності системи управління за центрами відповідальності за рахунок забезпечення на рівні системи бухгалтерського обліку:

1) формування аналітичної інформації за результатами діяльності виділених центрів відповідальності та формування для них бюджетів з урахуванням відповідності повноважень і відповідальності. В бюджеті певного центру відповідальності повинні передбачатися лише ті показники, досягнення яких залежить від ефективності роботи керівника центру та його персоналу;

2) коректності списання витрат на центр відповідальності, де виникли витрати, що забезпечується відповідним документообігом і робочим планом рахунків;

3) визначення рівня матеріальної винагороди керівника центру відповідальності з урахуванням досягнутих показників виконання бюджету для дієвості системи стимулювання;

4) визначення рівня суттєвості витрат і доведення доцільності визначення центрів відповідальності з урахуванням того, що витрати на систему управління за центрами не повинні перевищувати отриманий ефект.

У цілому отриманий економічний і соціальний ефект від впровадження визначених елементів облікової політики передбачає забезпечення конкурентоспроможності підприємства, досягнення певної частки ринку збуту, рівня рентабельності інвестицій, підвищення дієвості системи матеріального стимулювання персоналу, ротації кадрів тощо.

Література:

1. Бухгалтерський управлінський облік: підручник / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська – [За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця]. – [2-е вид., переробі доп.]. – Житомир : ПП “Рута”, 2002. – 480 с.
2. Карпова Т.П. Управленческий учет : учеб. пособие / Т.П. Карпова. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 460 с.
3. Керимов В.Э. Управленческий учет : учебник / В.Э. Керимов. – М. : Дашков и К, 2005. – 460 с.
4. Мизиковский И.Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях : науч. изд. / И.Е. Мизиковский. – М. : Экономистъ, 2006. – 199 с.
5. Мишин Ю.А. Управленческий учет : монография / Ю.А. Мишин. – М. : Дело и Сервис, 2002. – 175 с.
6. Назарова В.Л. Управленческий учет : учебник / В.Л. Назарова. – Алматы : Экономика, 2004. – 308 с.
7. Стажкова М.М. Управленческий учет : ученик / М.М. Стажкова. – М. : Академический проспект, 2003. – 176 с.
8. Суйц В.П. Управленческий учет : учебник / В.П. Суйц. – М. : Высшее образование, 2007. – 371 с.
9. Управленческий учет : учебник / под ред. А.Д. Шеремета. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 429 с.

Demkiv K. S.

PhD Student

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

THE USE OF RATING GRADE FOR ANTIQUES IN UKRAINE

Демків Х.С.

аспірантка

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ДЛЯ ПРЕДМЕТІВ АТИКВАРІАТУ В УКРАЇНІ

The article reviews the nature and features of using a rating grade for antiques in Ukraine. The method of realization of a rating grade for different antiques is considered. The possibility of using foreign experience on the antique market in Ukraine is taken into account.

Keywords: *antiques, antique market, rating grade.*

В статті розкрито сутність та особливості використання рейтингової оцінки щодо предметів антикваріату в Україні. Розглянуто методіку проведення рейтингової оцінки різноманітних предметів антикваріату. Враховано можливості застосування зарубіжного досвіду на ринку антикваріату в Україні.

Ключові слова: *предмети антикваріату, ринок антикваріату, рейтингова оцінка.*

Постановка проблеми. Відомо, що на сьогоднішній день для ринку антикваріату в системі економічного аналізу, характерною є асиметричність інформації. Тобто, не всі учасники такого ринку володіють інформацією на одному рівні, що в подальшому призводить до труднощів при проведенні економічного аналізу. Такі проблеми, насамперед, пов'язані з вартісною оцінкою предметів антикваріату, яка в свою чергу залежить від низки показників та параметрів, що служать основою для характеристики та аналізу об'єктів на ринку антикваріату. Найбільш поширеними показниками, що враховуються під час вартісного оцінювання є: час, місце, кількість зацікавлених суб'єктів, кількість предметів тощо.

Тому, у зв'язку з проблемою асиметричності, виникає потреба у використанні рейтингової оцінки, яка вирішує питання пошуку критеріїв співставності при проведенні аналізу на ринку антикваріату.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед вітчизняних вчених, вивченням предметів антикваріату як економічної категорії, особливостями їх оцінювання та імплементації зарубіжного досвіду в реалії сучасного антикварного ринку України займається В.Швець. Роботи таких зарубіжних вчених як В.Шелдон, С. Шольтен, Д. Боверс, Ф. Чурін, К. Шмідт та ін. формують основу рейтингового оцінювання різноманітних категорій предметів антикваріату як на світовому, так і на українському ринках антикваріату.

Методологія дослідження. Для визначення змісту та структури даної статті, використано такі методи, серед яких: аналіз, узагальнення, індукція та дедукція, групування.

Мета (цілі) статті, полягає у висвітленні методіки рейтингового оцінювання до різних предметів колекціонування, задля подальшого їх застосування на ринку антикваріату в Україні.

Виклад результатів дослідження. Інвестування коштів у цілком нові напрямки, такі як антикваріат, спричинено низкою чинників, серед яких можна виділити можливу валютну нестабільність чи інфляцію, оскільки як відомо, унікальні предмети антикваріату мають властивість зростання в ціні.

Інвестори, котрі приймають позитивне рішення щодо вкладання коштів у предмети антикваріату, зобов'язані враховувати особливості такого інвестування, а саме:

1. Важливу роль у прийнятті рішення вкладання коштів у антикваріат є інформаційна складова. Однак, ринок антикваріату в Україні характеризується асиметричністю інформації: не всі учасники ринку, володіють інформацією в однаковій мірі. Тому, цей факт нашоує на думку, що достовірне оцінювання в такому випадку можливе, лише за однорідності такого ринку. Саме через це, виникає потреба у рейтинговій оцінці, в основі якої лежить фактор унікальності аналізованого предмета, тобто його чисельність не лише на момент випуску, але і на момент придбання.
2. Для суттєвого і відчутного приросту капіталу, інвестору доведеться витратити значні суми на придбання предметів, які дійсно будуть вважатися антикварними та унікальними, а не просто вінтажними. Тому, з наших міркувань, такий вид інвестування під силу колекціонерам та приватним інвесторам, рівень забезпеченості яких вищий за середній.
3. Ще однією особливістю інвестування в антикваріат є вибір конкретної галузі вкладання коштів (живопис, нумізматики, філателія тощо). Для вибору найприбутковішої, на нашу думку, інвестор повинен вивчати/контролювати тенденції та прогнози не лише на вітчизняному, але і на світовому ринку антикваріату.

Отже, виходячи з особливостей інвестування в антикваріат, можна зробити висновок, що інформація, а з нею і рейтингова оцінка, становлять основу при прийнятті інвестиційних рішень.

Потреба у використанні рейтингової оцінки, виникає тому що існує проблема, яка полягає у неспівставності показників, які виступають критерієм для оцінювання предметів антикваріату і є основою для обліку й аналізу на ринку антикваріату. Тобто, рейтингова оцінка є комплексним показником, який враховує усі найважливіші показники аналізованого предмета на ринку антикваріату. Основною рисою такої оцінки є те, що вона зосереджується на унікальності предмета, тобто рейтинг формується за врахування не лише першопочаткової кількості випущених предметів, але і тієї їх кількості, що збереглася і залишається у приватних колекціях [1]. Така особливість і дозволяє сформулювати вартісну оцінку як на момент оцінювання, так і на майбутню перспективу.

Інвесторам слід пам'ятати про те, що показники, які впливають на формування рейтингової оцінки на предмети антикваріату, що відносяться до різних категорій, також будуть різними. Тому, розглянемо підходи до

оцінювання монет, творів живопису і філателістичних виробів, а саме поштових марок.

У нумізматиці поняття унікальності є доволі складним, але саме цей чинник відіграє важливу роль в оцінюванні монет. Здається логічним вважати, рідкісними монети випущені в обмеженій кількості, але існують винятки. Наприклад, монети певного номіналу, випущені великим тиражем, можуть бути вилучені з обігу для подальшої переробки, з метою повторного використання. Таким чином, монети, які все ж таки збереглися, будуть оцінюватися дуже високо. І навпаки, монети, які вважали доволі рідкісними, згодом з'являються на ринку і стають доволі доступними на ринку. Наприклад, львівські монети випущені у XIV-XV ст.ст., довгий час вважали рідкісними, однак упродовж останніх років було знайдено скарби, де їх виявилось доволі багато. Відповідно ціни на них значно знизились [1].

Тому, для встановлення таких деталей як тираж монет, рік випуску, термін обігу тощо, використовують каталоги, які в свою чергу розробляються на основі різноманітних показників та шкал унікальності, а також враховують останні відомості на відповідному ринку.

У світі доволі поширеними є три наступні шкали унікальності монет:

- 1) шкала Холтена (1953);
- 2) шкала Шелдона (1958);
- 3) універсальна шкала.

У 1953 році, голландський нумізмат Холтен розробив шкалу унікальності, яка застосовувалася для вивчення та класифікації монет в голландських колоніях. Згодом, ця шкала зазнала широкого застосування у світі. Дану шкалу вважають найбільш суб'єктивною, оскільки вона являє собою базовий варіант класифікації рідкості монет, яка не включає строго визначених критеріїв, а складається з семи категорій до яких можна відносити монети. Отже, шкала Холтена включає наступні ступені рідкості [2]:

- 1) C – Common;
- 2) N – Normal;
- 3) S – Scarce;
- 4) R – Rare;
- 5) RR – Very rare;
- 6) RRR – Extremely rare;
- 7) RRRR – Of the utmost rarity.

Шкала Шелдона, була розроблена В. Шелдоном у 1958 році й склалася з прогресії восьми рівнів. Назва кожного рівня розпочинається з літери "R", яка є першою літерою слова «унікальність» англійською. Не зважаючи на те, що шкала була розроблена для монет номіналом в один американський цент (вивченням яких займався вчений), тепер вона широко застосовується по відношенні і до інших монет (табл. 1) [3].

Універсальна шкала рідкості була розроблена Д. Бауерсом і у 1992 році опублікована в журналі Нумізмат, з того часу широко застосовується як в безпосередній оцінці монет, так і при складанні тематичних каталогів.

Шкала унікальності Шелдона

Рівень унікальності	Опис	Кількість монет
R1	Поширений, легко доступний для купівлі екземпляр	1250+
R2	Менш поширений, доступний в обмеженій кількості екземпляр	501-1250
R3	Малодоступний екземпляр, що зустрічається серед лотів провідних аукціонних домів	201-501
R4	Дуже обмежений екземпляр, можливо/не можливо зустріти на великих аукціонах/виставках	76-200
R5	Рідкісний екземпляр, що з'являється не більше ніж на 5 аукціонах на рік	31-75
R6	Дуже рідкісний екземпляр, який виставляється на аукціонах всього раз на рік	13-30
R7	Надзвичайно рідкісний екземпляр, що виставляється на продаж всього один раз на кілька років	4-12
R8	Унікальний чи з великою ймовірністю – єдиний екземпляр	1

Шкала може використовуватись для будь-яких монет або будь-яких предметів, для оцінки яких рівень унікальності відіграє важливу роль [4].

Універсальна шкала Д. Бауерса

Рівень унікальності	Кількість монет
URS 0	Невідомо
URS 1	1 (унікальна)
URS 2	2
URS 3	3-4
URS 4	5-8
URS 5	9-16
URS 6	17-32
URS 7	33-64
URS 8	65-125
URS 9	126-250
URS 10	251-500
URS 11	501-1000
URS 12	1001-2000
URS 13	2001-4000
URS 14	4001-8000
URS 15	8001-16000
URS 16	16001-32000
URS 17	32001-65000
URS 18	65001-125000
URS 19	125001-250000
URS 20	250001-500000

Отже, розглянувши популярні в світі шкали унікальності монет, можемо зробити висновки, що їх застосування в українській практиці під час рейтингового, а в подальшому і вартісного оцінювання, буде доцільним. Однак, варто внести певні вдосконалення, а саме розмежовувати показники, що характеризують кількість карбованих та кількість збережених монет, що сприятиме більш ефективному оцінюванню нумізматичних виробів на ринку антикваріату України.

При застосуванні рейтингової оцінки щодо художніх творів, необхідно усвідомлювати, що критерії за якими вона визначається, будуть відрізнятися, наприклад, від критеріїв для нумізматичних виробів. Тобто, якщо при оцінці монет перш за все звертають увагу на тираж, то при оцінюванні художніх творів ключовим є рейтинг художника.

Московський Професійний союз художників розробив довідник «Єдиний художній рейтинг», який є одним з найвідоміших і найчастіше вживаних на ринку антикваріату України. Станом на 1 травня 2015 року він налічував 57776 художників та 3823 скульпторів [5].

«Єдиний художній рейтинг» є одним з основних інструментів упорядкування художнього та архітектурного ринку. Одним з його основних завдань є захист художників і покупців, від недобросовісних угод. Зокрема, в ньому запропоновано цінові рекомендації творів образотворчого мистецтва.

Довідник має енциклопедичний характер. Рейтингові категорії узагальнено характеризують творчу і громадську значущість робіт художників і архітекторів, орієнтовно визначають місце кожного творчого діяча в історії мистецтва.

Згідно Положення про «Єдиний художній рейтинг», виділяють наступний рейтинг художників [6]:

- художники двохвимірною простору (живописці, графіки, ілюстратори та інші);
- художники трьохвимірною простору (скульптори, автори інсталяцій тощо).

В рейтингу художників виділено наступні рівні:

- 1 - художник світової популярності, перевіреної часом (більше одного століття).
- 1А - художник світової популярності.
- 1В - художник-професіонал високого класу з видатними організаторськими здібностями, що користується безумовним попитом і популярністю.
- 2А - художник-професіонал високого класу з яскраво вираженою творчою індивідуальністю.
- 2В - художник-професіонал високого класу, визнаний і затребуваний художнім ринком і публікою.
- 3А - художник-професіонал з впізнаваним індивідуальним стилем.
- 3В - художник-професіонал, визнаний і затребуваний художнім ринком і публікою.
- 4А - відбувся професійний художник з творчим потенціалом.

- 4В - відбувся професійний художник, затребуваний художнім ринком.
- 5А - професійний художник з творчим потенціалом.
- 5В - сформований професійний художник.
- 6А - художник з творчим потенціалом.
- 6В - що формується професійний художник.
- 7 - художник-аматор, який має перспективну оцінку фахівців.
- 8 - художник-аматор.
- 9 - початківець художник.
- 10 - художник-учень.

Верхні рівні розподіляються на категорії "А" та "В", різниця між ними відносна і має стосуватися суто художнього ринку. Художники категорії "А" практично не орієнтуються на запити ринку, а художники категорії "В" в свою чергу здебільшого орієнтуються на потреби та запити ринку. Художники, що відносяться до категорій "А" і "В" на одному і тому ж рівні, мають ідентичний рейтинг [6].

Серед російських класиків, зустрічаються імена й українських митців, наприклад: 1 – Шевченко Т., 2А – Нарбут Г., 2В – Кричевський Ф., 3А – Башкирцеві М., 4А – Глущенко М., 4В – Власов В., 5А – Московченко Г., 5В – Анд О. та інші. Такий рейтинг українських художників відповідає запитам виключно російського ринку антикваріату і містить певні суб'єктивні точки зору. Наприклад, поряд з такими професійними українськими художниками як Глущенко М. чи Власов В., про творчість яких написано багато книжок, а витвори їх мистецтва знаходяться в провідних художніх музеях, на одному шаблі знаходиться російський художник-любител, військовий за професією – Семьнин І.Е. І таких неточностей по відношенню до українським художників доволі багато, а спричинені вони виключно тим, що Єдиний художній рейтинг розроблений під запити російського антикварного ринку [5]. Можливо це певна упередженість для свідомого заниження вартості творів українських митців, що дозволить за низькими цінами скуповувати ці раритети з перспективою майбутнього підняття цін.

За думкою Професійного союзу художників, при визначенні рейтингу художника, важливе значення відіграє художній рівень творів та їх гуманістична значимість. Серед інших чинників, що можуть вплинути на зміну рейтингу художника, на їх думку можна виділити: професіоналізм; виставкову діяльність; наявність робіт в музеях; громадську значимість творів; ціновий рівень робіт.

Також у Положенні про «Єдиний художній рейтинг» зазначено, що для більш точного присвоєння рейтингу вживаються часові/вікові рамки, однак вони не впливають на загальний рівень рейтингу [6].

Визначення рейтингових категорій проводиться на основі всієї доступної Рейтинговому центру відкритої та загальнодоступної інформації про виставкову, наукову, колекціонерську, просвітницьку діяльності тощо.

В Україні також існує Національна спілка художників (НСХУ), яка розпочала своє існування ще за радянських часів та має на меті культурно-

історичну діяльність направлену на створення та розширення інформаційної бази, а також діяльність якої полягає у відродженні, утвердженні та розвитку усіх різновидів українського мистецтва як невід'ємної складової світової культури. Від 1991 року НСХУ видає журнал «Образотворче мистецтво», у якому висвітлюється сучасний стан, історія та загальна інформація про мистецтво України, однак інформація щодо рейтингу митців та їх творів – відсутня [7].

Тому, на нашу думку доцільно застосувати досвід колег, а саме використати критерії, які становлять основу російського Єдиного рейтингу, вдосконалити та пристосувати їх до потреб антикварного ринку України. Використання такого рейтингового оцінювання можливе за врахування моди, рівня цін чи попиту на роботи окремих художників на ринку антикваріату України. Також, слід розширити завдання покладені на НСХУ, сконцентрувавшись не лише на культурно-історичній діяльності, а й на соціальній та макроекономічній.

Одним з різновидів предметів антикваріату є філателістичні матеріали, і насамперед поштові марки. Особливістю марок є те, що під час оцінювання необхідно враховувати їх невисоку вартість та масовість випуску. Тому при рейтинговому оцінюванні критерій рідкості відіграє вагомий роль, а марки, які йому відповідають називають раритетами. Серед них виділяють:

- 1) унікал – 1 екземпляр, приклад: Рожева Гвіана.
- 2) раритет світового класу 1 рівня – 2-10 штук, приклад: Блакитний Маврикій.
- 3) раритет світового класу 2 рівня – 11-30 штук, приклад: Гавайські місіонери.
- 4) рідкісна – 1001-3000 екземплярів. До 1970 року відомо про 483 таких марки, з яких близько 1 % мали поштові функції і не відносились до різновидів [8,с. 7].

Ступінь рідкості часом позначається буквами-символами, а саме від «R» до «RRRR», як наприклад в каталогах Ф. Чучіна та К. Шмідта [1].

Ф. Чучін у своїх каталогах філателічних виробів застосовує чотири ступені рідкості, а саме:

- RRRR (1-3 примірники);
- RRR (4-8 примірників);
- RR (9-15 примірників);
- R (16-25 примірників).

На сьогоднішній день, при складанні різноманітних українських каталогів поштових марок, таких як Divary, Поштові марки України (1918-2014), Спеціалізований каталог поштових марок України (1886-2012) та ін., широкого застосування при визначенні рейтингової оцінки поштових марок, використовуються методики Ф.Чучіна та К.Шмідта.

Поряд з рейтинговою оцінкою значну роль відіграє і вартісна оцінка предметів антикваріату, оскільки саме вона лягає в основу фінансової звітності. На прикладі поштових марок, можна зауважити, що рейтингова і вартісна оцінки тісно взаємопов'язані, а саме: ціна на унікал Рожева Гвіана станом на

2014 рік склала 9 млн. \$ на аукціоні Sotheby's, раритет світового рівня 1 класу – Блакитний Маврикій, у 1993 був викуплений консорціумом маврикійських банків за 1,15 млн. \$, а раритет світового рівня 2 класу – Гавайські місіонери, за версією каталогу Scott на початку XXI ст. в гашеному вигляді коштів – 250 тис. \$, в негашеному – 660 тис. \$., звичайні марки на он-лайн аукціоні e-Bay можливо придбати від 1,50 \$.

На основі проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки:

1. Кожній класифікаційній групі предметів колекціонування притаманні свої підходи до рейтингового оцінюванні. Відповідно ці чинники слід враховувати при розробці методики оцінювання, так при оцінці монет суттєву роль відіграє їх тираж, метал виготовлення, причетність до історичних подій; при оцінюванні художніх творів вагомим чинником виступає рівень майстерності митця, відомість його у світі і так далі;
2. Методика рейтингової оцінка предметів колекціонування є більш універсальною на відміну вартісної оцінки, яка актуальна у певних умовах (конкретний момент часу, територія і т. д.). Водночас методику рейтингової оцінки завжди можна формалізувати мовою математики, а при потребі переводити у вартісну оцінку.
3. Рейтингова оцінка виступає невід'ємною складовою під час прийняття інвестиційних рішень, оскільки саме вона є універсальною і дозволяє більш достовірно оцінювати предмети колекціонування й антикваріату на дальшу перспективу.

Тому, рейтингове оцінювання предметів антикваріату, дозволить використовувати одержану інформацію в обліково-аналітичному забезпеченні прийнятих інвестиційних рішень, а також для більш достовірного відображення операцій з антикваріатом у фінансовій звітності.

Література :

1. Швець В. Рейтингова оцінка предметів колекціонування на ринку антикваріату. / Наукові записки (Зб. наук. праць каф. екон. аналізу ТНЕУ), Випуск 16., Тернопіль: Економічна думка., 2006. - С.175-180.
2. Scholten, C. (1953). Jacques Schulman, ed. The Coins of the Dutch Overseas Territories 1601-1948. Amsterdam.
3. Sheldon, William Herbert (1958). Penny Whimsy: A Revision of Early American Cents, 1793-1814; An Exercise in Descriptive Classification with tables of rarity and value.(1 ed.). Harper & Row
4. Bowers, Q. David (1993). Silver Dollars and Trade Dollars of the United States (two volumes). Bowers & Merena Galleries, Incorporated.
5. Справочник «Единый художественный рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rating.artunion.ru/index.htm>
6. Положение «О Единственном художественном рейтинге» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rating.artunion.ru/normativ1.htm>
7. Офіційний сайт Національної спілки художників України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nshu.org.ua>
8. Соколов М.П., Ниселевич Л.М. Спутник филателиста: изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Связь, 1979. – 152 с.

Zhmaylova O.G.

PhD in Economics

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine, Ukraine

THEORETICAL AND METHODICAL APPROACHES TO THE ISSUE OF FORMATION AND FACTOR ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS

Жмайлова О.Г.

к.е.н., доцент

Українська академія банківської справи Національного банку України

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

In the article the sources of business income, the formation of the final financial result and the influence of the main factors on profit have been studied.

Keywords: *analysis, financial results, profit, factor, method, inflation.*

В статті вивчено напрями виникнення доходів підприємства, формування кінцевого фінансового результату та вплив основних факторів на прибуток.

Ключові слова: *аналіз, фінансовий результат, прибуток, фактор, метод, інфляція.*

В умовах посилення євроінтеграційних процесів в Україні одним із актуальних завдань розвитку її економіки є створення умов ефективного функціонування суб'єктів господарювання, важлива роль в діяльності яких належить фінансовим результатам.

Поряд з теоретичними дослідженнями сутності фінансових результатів в економічній літературі обговорюється проблема методичних підходів до оцінки визначення впливу факторів на формування фінансових результатів. Слід відмітити, що результати досліджень науковців з порушеної проблеми є достатньо вагомими. Проте питання формування кінцевого фінансового результату та факторного аналізу даного показника залишаються недостатньо вивченими. Зважаючи на це, метою наукової роботи є вивчення напрямів виникнення доходів підприємства та дослідження основних факторів впливу на формування прибутку підприємств.

Відомо, що прибуток, володіючи різними властивостями та виконуючи найрізноманітніші функції [1, с.27-29], виступає джерелом формування власних фінансових ресурсів, тобто за його допомогою підприємство здатне само фінансувати розширення виробничих потужностей, залучати інтелектуальний та інвестиційний капітал, а також через податки, розкриває взаємозв'язок між державою та окремими господарюючими суб'єктами і є потужним джерелом формування фінансових ресурсів країни.

При широкому спектрі властивостей прибутку існує ще одна достатньо вагомий притаманна йому характеристика – фактор часу. Тобто, отриманий фінансовий результат діяльності в бухгалтерській звітності фіксується в кінці певного періоду, однак дохід (як додана вартість, в економічному розумінні) формується по мірі здійснення господарської діяльності. А це свідчить про те, що підприємство може мати в своєму розпорядженні прибуток, як фінансовий ресурс, ще до визначення його в фінансовій звітності.

Саме така багатогранність даної економічної категорії вимагає чіткого підходу до спостереження за процесами виникнення і формування фінансових результатів в ході функціонування підприємства.

Економічна наука називає такі фактори формування прибутку: праця, капітал (засоби виробництва), земля, діяльність управлінського апарату з організації виробництва, підприємницька діяльність, а також ризик, інформація і час.

Під факторами, які впливають на розмір прибутку, розуміють причини, під впливом яких формується прибуток у початковий період діяльності або виникають зміни його абсолютної величини в подальшому.

Величина прибутку підприємства та його динаміка знаходяться під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, деякі з них підприємство не може проконтролювати і врахувати. До зовнішніх факторів належать: кон'юнктура ринку, зміна цін на матеріально-сировинні й паливно-енергетичні ресурси, вплив природних, географічних, соціально-економічних, транспортних і технічних умов на виробництво і реалізацію продукції, удосконалення системи оподаткування, рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, соціально-політична ситуація в країні тощо [2, с.70-71].

Одним із факторів впливу зовнішнього середовища є інфляція, яка по-різному впливає на інтереси зацікавлених груп людей по відношенню до підприємства. Так, підприємства-кредитори мріють не стільки про високі прибутки своїх боржників, скільки про їх платоспроможність і більше всього лякаються інфляції. Дебітори, навпаки, чекають інфляції тому, що чим більше знеціниться грошова одиниця, тим менше вони платитимуть за своїми боргами [3, с. 95].

Не можна не погодитися з думкою авторів [4, с. 50], які зазначають, що періоди зростання інфляції створюють несприятливі умови для інвестиційної діяльності в державі. Щоб уникнути впливу інфляції на розрахунок фінансових коефіцієнтів і для визначення їх реального значення, необхідно виконати коригування бухгалтерської звітності за поточним рівнем цін, розрахувати реальні фінансові коефіцієнти на основі скоригованої за рівнем інфляції бухгалтерської звітності та порівняти фінансові коефіцієнти, розраховані до і після коригування.

Внутрішні фактори, що впливають на прибуток підприємства, за думкою науковця [2, с.71], можна поділити на виробничі (екстенсивні та інтенсивні) й позавиробничі (постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту). Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни засобів і предметів праці, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу, розміру фінансових ресурсів.

Інтенсивні фактори позначаються на процес одержання прибутку через «якісні» зміни, зокрема, підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів і удосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності обігових засобів, трудомісткості й

матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці, ефективне використання фінансових ресурсів тощо.

Безперечною є думка авторів [1, с.70], що сума прибутку підприємства залежить від таких основних чинників, як обсяги виробництва і реалізації продукції та ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства (ефективність використання основних засобів, виробничих запасів, нематеріальних активів, грошових коштів тощо, які впливають на рівень витрат підприємства).

У ході формування прибутку й визначенні його розміру на певну дату необхідно з'ясувати, які види діяльності підприємства обумовили отримання кінцевого результату та які фактори впливають на формування даного показника. Оскільки підприємство не може здійснювати свою діяльність окремо від інших суб'єктів господарювання, воно повинне враховувати позиції своїх працівників (власників), сплачувати податки, слідувати законам ринку.

Так, кінцевим результатом процесу основної діяльності підприємства виступає валовий прибуток, іншими словами – прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Він визначається як різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції. Залежно від сфери, виду діяльності підприємства є деякі особливості формування цього прибутку, методики його розрахунку. Так, для виробників, основною діяльністю є купівля матеріалів, сировини, палива, сам процес виробництва, реалізація продукції. Для торговельних підприємств ці операції обмежуються придбанням та реалізацією товарів. Виробничі сільськогосподарські кооперативи майже повністю обмежені рамками тієї діяльності, для якої вони були створені.

Наступний вид фінансового результату – прибуток від іншої реалізації. Суб'єкт господарювання може отримати його за умови ведення певної діяльності, яка не є основною для даного підприємства, але пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, певних послуг. Прибуток від іншої реалізації формується на підприємстві за умов продажу основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів. Цей вид прибутку може виникати також внаслідок ліквідації та уцінки необоротних активів. Склад і обсяг прибутку від іншої реалізації можуть значно коливатись на окремих підприємствах і в окремі періоди.

До окремого напрямку діяльності можна віднести здійснення фінансових інвестицій. У результаті підприємства отримують прибуток у вигляді дивідендів на акції, від вкладання коштів у статутні фонди інших підприємств (прибутки від володіння корпоративними правами); у вигляді відсотків на державні цінні папери, облігації підприємств, на депозитні рахунки.

У процесі фінансової діяльності забезпечується додаткове формування прибутку від операційної та інвестиційної діяльності, який характеризується різницею між рівнем рентабельності активів і вартістю додатково залученого із зовнішніх джерел капіталу.

Надзвичайна діяльність носить тимчасовий характер. На відміну від звичайної, вона пов'язана, в основному, зі стихійними лихами та катастрофами.

Результатами надзвичайних подій, при цьому, можуть бути не лише збитки (понесені внаслідок землетрусу, пожежі, повені), а й доходи, сформовані в результаті відшкодування коштів зі сторони держави або страхових організацій.

Серед інших напрямів формування доходів підприємства необхідно виділити виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості, що утворюється внаслідок розбіжностей у часі між відвантаженням продукції та її оплатою.

Як уже зазначалося раніше, отримання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тісно пов'язане із здійсненням основної діяльності суб'єкта господарювання. Валовий прибуток входить до складу доходу (виручки) від реалізації. Саме тому його формування залежить від надходження виручки на підприємство. Проте, на відміну від виручки, яка чітко фіксується в бухгалтерському обліку при надходженні її на розрахунковий рахунок, обсяг отриманого прибутку визначається лише за певний період (місяць, квартал, рік). Реально формування прибутку на підприємстві відбувається в міру реалізації продукції, тому в обороті підприємства прибуток виникає до відображення його в звітності. Для формування прибутку важливе значення має встановлення моменту реалізації продукції.

В бухгалтерському обліку розрізняють декілька методів визначення фінансового результату. Однак, усі ці методи дають неоднакові фінансові результати діяльності підприємств. Тому слід обрати той з них, який забезпечує найбільш оптимальне й точне відображення доходів у покупця і витрат у продавця товарів і відповідає міжнародним правилам економічних взаємовідносин.

Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку передбачено використання методу нарахування і касового методу.

Сутність методу нарахування полягає в тому, що для визначення фінансового результату необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, понесеними для отримання цих доходів. До недоліків цього методу відносять нарахування податків, зборів та обов'язкових платежів в момент реалізації продукції, та, безумовно, своєчасна їх сплата. При цьому виручка від реалізації не завжди вчасно перераховується на рахунок підприємства-реалізатора. Тобто, згідно даних обліку підприємство отримало прибуток, хоча фактично його немає.

Касовий метод визначення доходів і витрат передбачає відображення моменту реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) після відпуску її покупцю й отримання сплати за неї. Але і він, не дивлячись на свою ясність і простоту, не дає можливості повною мірою визначити доходи і витрати за певний період і викривляє фактичний фінансовий результат.

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, відмітимо, що формування величини прибутку є результатом здійснення звичайної та надзвичайної діяльності підприємства. Окрім того, одним із моментів, які можуть впливати на кінцеву величину сформованого прибутку (збитку) є метод відображення його у фінансовій звітності. Вкрай важливим є відображення реально отриманого фінансового результату, оскільки всі інші роботи з аналітичного

спостереження за прибутком підприємства будуть мати викривлені дані і не дозволять дати раціональну відповідь на поставлені задачі аналізу фінансових результатів. Саме тому фактори, які впливають на формування фінансових результатів повинні стати предметом досконалого аналізу, оскільки від нього залежить ефективна діяльність підприємства. Дуже важливо відпрацювати правильне ставлення до поведінки і ролі кожного з факторів з тим, щоб забезпечити ефективну діяльність підприємства і його прибутковість.

Література:

1. Партин Г. О., Загородній А. Г. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній – 2-ге вид, перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 379 с.
2. Кучеркова С. О. Фактори формування прибутку в сільськогосподарських підприємствах / С. О. Кучеркова // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С.70-74.
3. Янок Д. А. Економічний зміст фінансових результатів діяльності підприємств / Д. А. Янок // Економіка АПК. – 2003. – № 11. – С. 91-95.
4. Лабенко О.М. Визначення основних факторів формування прибутку сільськогосподарських підприємств / О. М. Лабенко // Економіка АПК. – 2007. № 7. – С.112-114.
5. Савчук В. П., Москаленко О. В. Вплив інфляції на оцінку показників прибутковості підприємства / В. П. Савчук, О. В. Москаленко // Фінанси України. – 2002. – № 1. – С. 50-60.

Mazur N.V.

Doctoral student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

DIFFERENCE BETWEEN CONCEPTS OF INTRAGROUP TRANSACTIONS AND INTRACOMPANY TRANSACTIONS

Мазур Н.В.

аспірант

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ПОНЯТИЯМИ ВНУТРИГРУПОВЫХ И ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ

This work presents an overview of difference between the concepts of intragroup transactions and intracompany transactions. This paper gives a description of these terms and shows their place in accounting. The outcomes of the research make possible to proper use these terms for correct financial reporting.

Keywords: *intragroup transactions, intracompany transactions, parent company, subsidiary company, branch*

В статье представлен обзор разницы между понятиями внутригрупповых операций и внутрихозяйственных операций. Описана методика отображения данных операций в бухгалтерском учете. Изучение содержания внутренних операций позволило установить необходимость особенного их отображения в финансовой отчетности.

Ключевые слова: *внутригрупповые операции, внутрихозяйственные операции, материнская компания, дочерняя компания, филиал*

В условиях развития рыночной экономики Украины увеличивается количество предприятий корпоративной формы организации предпринимательской деятельности. Именно такая форма хозяйствования обеспечивает необходимо привлечение инвестиций, позволяет наращивать производственный потенциал и получать постоянно растущий доход. Важную

роль в деятельности таких предприятий играют внутренние связи, реализация которых происходит в форме различных хозяйственных операций.

Весомый вклад в решении проблемных вопросов бухгалтерского учета внутренних расчетов осуществили такие известные ученые, как: А.В. Амелина, М.В. Гойло, В.Н. Костюченко, Н.А. Литвиненко, М.Р. Лучко, Я.В. Соколов, И.В. Семчук, А.В. Тюлюканова.

В настоящее время в бухгалтерском учете отражаются как и внутригрупповые, так и внутрихозяйственные операции предприятия. Итак, рассмотрим особенности их отражения в учете.

Внутрихозяйственные операции - это операции, которые осуществляются в пределах одной экономической единицы, которая является одним юридическим лицом между внутренними подразделениями (цехами, участками), или обособленными структурными подразделениями такими как филиалы, представительства [6].

В соответствии со ст. 95 Гражданского кодекса Украины, филиал - это обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все или часть его функций.) [1]. Фактически учет в филиале зависит от того, выделено такой филиал на отдельный баланс, или обособленное подразделение создано безбалансовым. Если филиал является безбалансовым, то учет всех хозяйственных операций такого обособленного подразделения осуществляет главное предприятие. Если филиал является балансовым, то учет ведется отдельно в обособленном подразделении с последующим формированием отдельного баланса и соответствующих форм финансовой отчетности о совершенных хозяйственных операций. Показатели отдельного баланса и соответствующих форм финансовой отчетности в дальнейшем включаются в баланс предприятия и соответствующих форм финансовой отчетности юридического лица - главного предприятия.

Для отражения расчетов главного предприятия с его филиалами, другими выделенными на отдельный баланс подразделениями, которые не имеют статуса юридического лица (расчеты по взаимному отпуску материальных ценностей; реализации продукции, работ, услуг; передачи расходов общеуправленческой деятельности; выплаты заработной платы работникам этих хозяйств; по другим видам расчетов), предусмотрен специальный субсчет 683 «Внутрихозяйственные расчеты».

Согласно П(С)БУ №29 «Финансовая отчетность по сегментам» в результате внутрихозяйственных операций в пределах предприятия возникают внутрихозяйственные расчеты между его структурными подразделениями, выделенными как сегменты с целью раскрытия их доходов, расходов, финансовых результатов, активов и обязательств. Целесообразно отметить, что для моделирования финансовой отчетности предприятия по сегментам, внутрихозяйственные расчеты играют существенную роль. Сумма доходов по внутрихозяйственным расчетам сегмента является своеобразным критерием при определении отчетного сегмента, если такая сумма превышает сумму доходов от реализации продукции (товаров, работ, услуг) внешним покупателям, соответственно сегмент не признается отчетным.

Внутригрупповые операции - операции между материнскими и дочерними предприятиями или между дочерними предприятиями одной группы [3].

Согласно П(С)БУ №19 «Объединение предприятий», материнское (холдинговое) предприятие - предприятие, осуществляющее контроль дочерних предприятий, а дочернее предприятие - предприятие, находящееся под контролем материнского (холдингового) предприятия [4].

Внутригрупповые операции в свою очередь делятся на вертикальные и горизонтальные. Вертикальные внутригрупповые операции осуществляются на основе расчетов дочернего предприятия и материнским предприятием. Такие операции связанные с перечислением выручки за реализованные товары, основные средства, предоставленные займы и выплатой заработной платы. Горизонтальные внутригрупповые операции осуществляются между дочерними предприятиями. К таким операциям относят перемещения активов от одного дочернего предприятия в пределах группы к другому.

Отметим, что осуществляемые внутренние операции приводят к возникновению внутренних расчетов. Следует отметить, что при внутрихозяйственном расчете подразделения не имеют права юридического лица, они являются частью предприятия, их самостоятельность ограничивается производственной сферой, они не могут заключать договоры, осуществлять взаимоотношения с другими предприятиями, не могут иметь счетов в банке. В то время как при осуществлении внутригрупповых расчетов дочерние предприятия имеют статус юридического лица, могут заключать договоры и предоставлять услуги как материнской компании, так и другим предприятиям, имеют свои счета в банке и имеют свой баланс.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что в целом в рамках объединения (группы) предприятий могут осуществляться следующие операции: внутригрупповые операции на уровне группы предприятий, которые оказывают влияние на консолидированную финансовую отчетность; внутрихозяйственные операции на уровне отдельного предприятия, оказывающих влияние на финансовую отчетность [8].

Для учета расчетов по внутренним операциям Планом счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций предусмотрено субсчет 682 «Внутренние расчеты» предназначен для ведения учета всех видов текущих расчетов с дочерними и ассоциированными предприятиями [5].

Отметим, что внутренние расчеты имеют существенное влияние при составлении финансовой отчетности, в частности консолидированной финансовой отчетности. На основе того, что консолидированная финансовая отчетность отражает лишь хозяйственные операции объединения (группы) в целом с третьими относительно объединения (группы) лицами, операции, осуществляемые между предприятиями одной группы подлежат исключению из консолидированной финансовой отчетности. Так, внутригрупповые и внутрихозяйственные операции подлежат исключению при составлении

консолидированного баланса и консолидированного отчета о финансовых результатах, как и внутригрупповые сальдо по расчетам.

При составлении консолидированной отчетности подлежат исключению следующие расчеты:

- задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;
- авансы полученные и выданные;
- долгосрочные и краткосрочные займы предприятий, входящих в группу;
- дебиторская и кредиторская задолженности предприятий группы;
- покупки (продажи) других активов между предприятиями группы;
- расходы и доходы будущих периодов [8].

Таким образом, исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что понятие «внутригрупповые расчеты» и «внутрихозяйственные расчеты» имеют ряд существенных отличий, которые следует учитывать при осуществлении бухгалтерского учета, однако у них есть одна весомая общая черта - они подлежат исключению, т.е. вычитаются, при составлении консолидированной финансовой отчетности предприятия.

Литература:

1. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. Затверджений Верховною радою України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.
2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” № 996-XIV від 16 липня 1999 р. Затверджений Верховною радою України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
3. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку №2 «Консолідована фінансова звітність» [наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 року № 628] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13/print1433833106794962>
4. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку №19 «Об’єднання підприємств» [наказ Міністерства фінансів України від 07.07.1999 року № 163] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій [наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99. р. №291] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
6. Гойло М.В. Характеристика організаційно-правових форм об’єднань підприємств та їх вплив на організацію обліку внутрішніх розрахунків // М.В. Гойло // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012.
7. Костюченко В.М. Теоретичні аспекти класифікації внутрішньогрупових операцій [Електронний ресурс] // Облік і фінанси АПК. – 2006. – Режим доступу до журн.: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/152/35>
8. Семчук, І. В. Вплив внутрішніх операцій на звітність об’єднання (групи) підприємств [Електронний ресурс] / І.В. Семчук, В.Г. Мазур // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – Вип. 3 (21). – С. 327-337. – Режим доступу до журн.: <http://eztuir.ztu.edu.ua/2778/1/40.pdf>

Oliarnyk T. Y.

PhD student

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

THE MODELING OF ANALYSIS OF ENTERPRISES ACTIVITIES IN HOSPITALITY INDUSTRY

Оліярник Т. Ю.

здобувач

Львівський національний університет ім. І. Франка, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

In the article the indicators of evaluating the performance efficiency of the enterprises in hotel business were reviewed and grouped into analytical blocks. Also it was proposed a model of analysis of enterprises' activities in hospitality industry.

Keywords: *simulation model, economic analysis, enterprise, hospitality business.*

У статті розглянуто показники для оцінки ефективності діяльності підприємств готельного бізнесу, згруповано ці показники в аналітичні блоки та запропоновано модель аналізу діяльності підприємств готельного бізнесу.

Ключові слова: *імітаційне моделювання, модель, економічний аналіз, підприємство, готельний бізнес.*

Моделювання процесу аналізу діяльності підприємств готельного бізнесу є важливим організаційним етапом у інформаційному забезпеченні управлінських рішень. Від вдалої організації аналітичного процесу залежить вчасність й ефективність інформаційного забезпечення. Вивченню питань моделювання економічного аналізу діяльності підприємств готельного бізнесу приділяється багато уваги у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Значний внесок у дослідження питань щодо використання методів імітаційного моделювання зокрема зробили О. Курно, Г. Госсен, В. Джевонс, Л. Вальрас, Г. Капсель, В. Парето, В. Буркинський, В. Вітлінський, Б. Грабовецький, В. Здрок, Л. Канторович, В. Леонтьев, Р. Лепа, В. Осипов, Є. Слуцький, Є. Мних, М. Туган-Барановський та ін.

Метою статті є формування моделі економічного аналізу діяльності підприємств готельного бізнесу, яка дозволить ефективно проводити аналітичні процедури і забезпечувати інформацією оптимальні управлінські рішення.

Метод моделювання - це конструювання моделі на основі попереднього вивчення об'єкта, визначення його найбільш суттєвих характеристик, експериментальний і теоретичний аналіз створеної моделі, а також необхідне коригування на підставі одержаної інформації. Під моделлю розуміють умовний об'єкт дослідження, тобто матеріальне чи образне відображення реального об'єкта, процесу його функціонування в конкретному середовищі [1, с. 231].

Імітаційна модель діяльності підприємств готельного бізнесу схематично подається у вигляді перетворення вхідних показників на вихідні. Це свідчить про наявність жорстких вимог до системи інформації, а також про обмеження вибору моделей існуючими можливостями одержання інформації.

Побудуємо модель для аналізу ефективності функціонування підприємств готельного бізнесу. На першому етапі створимо основні аналітичні блоки, які є необхідними для проведення аналізу. Наступний етап передбачає детальне визначення структури кожного з блоків та дослідження відповідно ефективності функціонування підприємств готельного бізнесу.

На нашу думку, необхідно створити такі аналітичні блоки, які б охоплювали найбільш важливі показники для цього сектору економіки, а саме:
 - аналіз ресурсного потенціалу підприємств готельного бізнесу; - аналіз фінансового стану підприємства готельного бізнесу; оцінка й аналіз конкурентів підприємства. Для користувачів програми аналізу доцільно подати аналітичні блоки у вигляді таблиць.

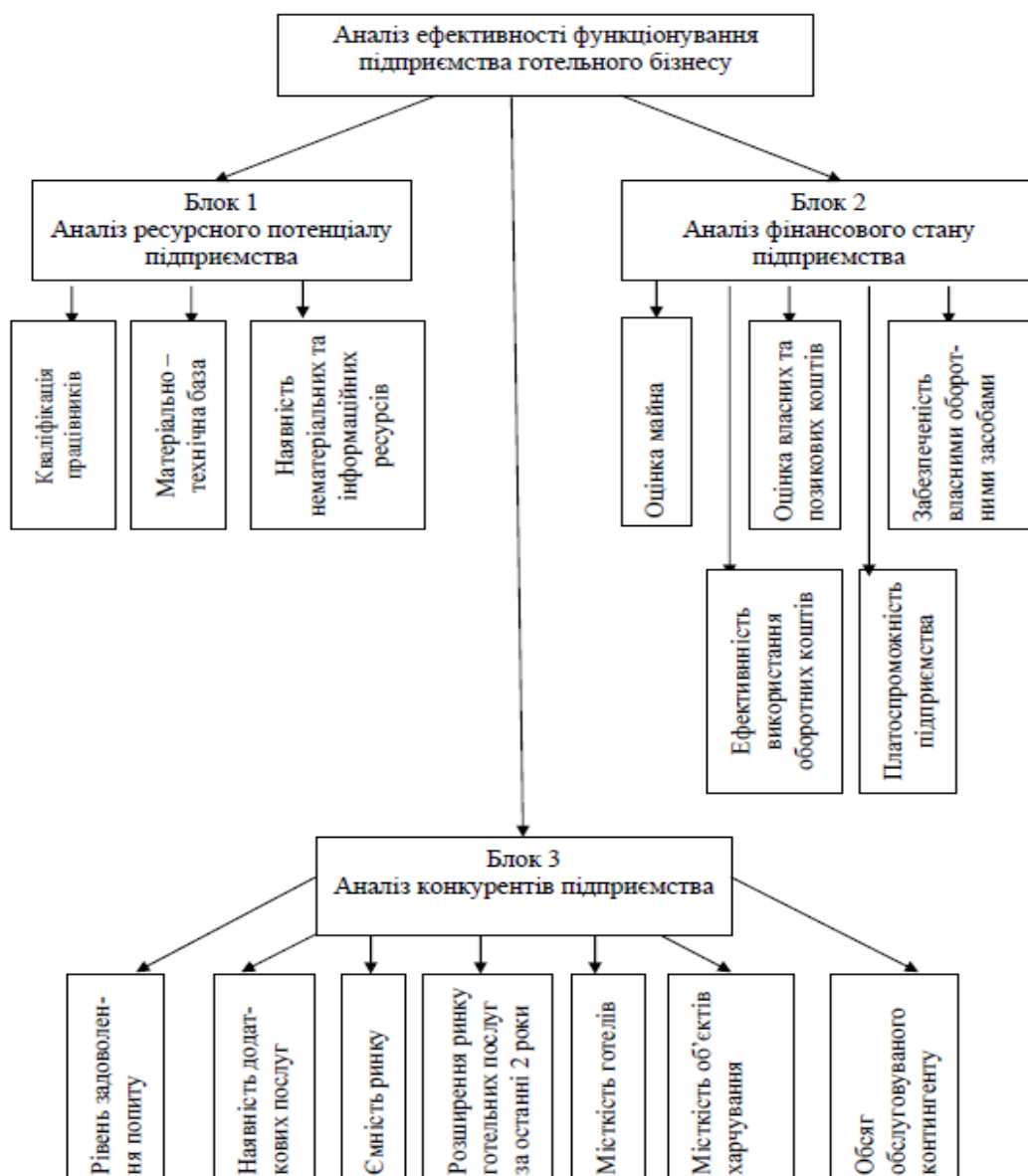


Рис. 1. Загальна модель аналізу ефективності підприємства готельного бізнесу

У першому блоці необхідно провести аналіз ресурсного потенціалу підприємства готельного бізнесу. В Україні матеріальна база більшості готелів не відповідає новим вітчизняним стандартам, понад 80% будівель готельних

підприємств потребують ремонту, номери реконструкції й переоснащення, технологія обслуговування автоматизації та комп'ютеризації. Одним з першочергових завдань керівництва стає формування та оцінка поточних перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу.

До ресурсного потенціалу готельного бізнесу належить кваліфікація працівників, матеріально – технічна база, наявність певних нематеріальних та інформаційних ресурсів. Аналіз ресурсної бази підприємства готельного бізнесу відбувається на основі оцінки наявних основних засобів, аналізу динаміки цих показників, оцінки вартості будівель, які залучені для ведення готельного бізнесу, а також необхідно провести структурний аналіз готельного підприємства для вивчення структури і динаміки засобів підприємства і джерел їх формування.

Наступним аналітичним блоком, який необхідно дослідити буде аналіз фінансового стану підприємства готельного бізнесу. Для оцінки фінансового стану готельного бізнесу внутрішніми джерелами інформації є дані фінансового й управлінського обліку, а також дані планово-економічного відділу, зокрема журнали, відомості, фактична собівартість продукції за роками, річні звіти підприємства (основні техніко-економічні показники роботи підприємства за роками), звітність підприємства, подана у формі № 1 «Баланс», формі № 2 «Звіт про фінансові результати», формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів», формі № 4 «Звіт про власний капітал», формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» [3, с. 221].

Основними зовнішніми джерелами аналізу є дані державної статистики, матеріали, опубліковані у спеціальних галузевих або загальноекономічних журналах, каталоги, довідники, електронна мережа Інтернет, опитування населення, а також послуги консалтингових фірм.

Аналіз фінансового стану підприємства готельного бізнесу передбачає дослідження наступних завдань: оцінка майна готельного господарства; оцінка власних і позикових коштів, вкладених в майно підприємства; аналіз забезпеченості готелю власними оборотними засобами і вплив факторів на величину їх змін; аналіз ефективності використання оборотних коштів; аналіз показників фінансової стійкості готельного господарства; аналіз платоспроможності (ліквідності) підприємства [3, с. 235].

Після такого аналізу необхідно провести оцінку рентабельності готельного господарства, а також зробити аналіз динаміки показників роботи підприємства. У ході аналізу для характеристики різних аспектів фінансового стану застосовуються як абсолютні так і відносні показники фінансового стану. Найчастіше в теорії пропонується надлишкова кількість показників. Але на практиці для точної і повної характеристики фінансового стану готельного господарства та тенденцій його змін застосовується порівняно невелика кількість фінансових коефіцієнтів. Важливо лише, щоб кожен з цих показників відбивав найбільш суттєві сторони фінансового стану. Фінансовий стан може бути стійким, нестійким і кризовим. Здатність готельного комплексу своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його гарне фінансове становище.

Отже, фінансовий стан характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування готельного комплексу, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими відносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю [4, с. 321]. Головна мета фінансової діяльності - вирішити, де, коли і як використовувати фінансові ресурси для ефективного розвитку готелю і отримання максимального прибутку.

Наступним аналітичним блоком буде аналіз конкурентів підприємства готельного бізнесу. Конкуренти є одним з найбільш вагомих факторів. Саме ця категорія визначає здатність готельного підприємства функціонувати не тільки в поточних фінансово-економічних і політичних умовах, а й в умовах фінансово-економічної кризи. Тому управління конкурентоспроможністю є стратегічно необхідним та передбачає сукупність заходів щодо систематичного вдосконалення послуг, постійного пошуку нових видів реклами, нових груп потенційних клієнтів, поліпшення сервісу тощо [5, с. 129]. Під час проведення аналізу конкурентів підприємства готельного бізнесу необхідно визначити: ємність ринку, яку займає діяльність підприємства готельного бізнесу; темпи розширення ринку готельних послуг за останні 2 роки; місткість готелю, місткість об'єктів харчування, наявність додаткових послуг (таких як спортивні комплекси, спа-центри, нічні клуби тощо); рівень задоволення попиту; обсяг обслуговуваного контингенту та його структура [6, с. 218]. Реальна оцінка становища й прогнозування можливих дій конкурентів та їх методів роботи на ринку, може допомогти підвищити конкурентоздатність підприємства готельного бізнесу навіть при незначних змінах в роботі. Проведення такого аналізу вимагає опрацювання значного обсягу інформації, яку необхідно дослідити, узагальнити та прийняти відповідні рішення, також аналіз конкурентів вимагає значних фінансових витрат властивих для маркетингового аналізу.

На нашу думку, розв'язання вищевказаних аналітичних блоків допоможе оцінити ефективність функціонування підприємств готельного бізнесу. Оскільки одними з головних факторів розвитку та ефективного провадження діяльності є саме наявність належного ресурсного потенціалу, стійкий фінансовий стан, а також конкурентоспроможність підприємства готельного бізнесу.

Література:

1. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
2. Лычкина Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов: Учебное пособие для слушателей программы МВИ / Н.Н. Лычкина – М.: Академия АйТи, 2005. – 164 с.
3. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст] / за ред. С.І. Шкарабана, М.І. Сапачова. – Тернопіль : Астон, 1999. – 405с.
4. Шморгун Н. П. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Н.П. Шморгун, І. В. Головка. - К. : ЦНЛ, 2006. - 528 с.

5. Подлепіна П. О. Конкуренентоспроможність як чинник підвищення ефективності функціонування готельних підприємств / О. П. Подлепіна //Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. - 2013. - №1042. - С.128-131.
6. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент / Нечаюк Л.І., Нечаюк Н.О.: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. –348 с.

Shvets V.Y.

Candidate of Sciences (Economics), associate professor

Rura I.V.

Assistant

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT SERVICES OF FAMILY MEDICINE IN UKRAINE: EXPERIENCE OF REFORM

Швець В.Є.

к.е.н., доцент

Рура І.В.

асистент

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОСЛУГ СІМЕЙНОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ: ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ

The article reveals peculiarities of accounting and analytical support services of family medicine in Ukraine and the definition of family medicine is proposed here.

Key words: *family medicine, medical services, calculation, analysis*

У статті розкрито особливості обліково-аналітичного забезпечення послуг сімейної медицини в Україні та запропоновано визначення сімейної медицини.

Ключові слова: *сімейна медицина, медична послуга, калькулювання, аналіз*

На сучасному етапі розвитку України відбувається реформа національної системи охорони здоров'я. Основу реформування становить первинна медико-санітарна допомога. Вона ґрунтується на діяльності висококваліфікованих фахівців загальної практики – сімейної медицини – та визначає як ефективне використання ресурсів охорони здоров'я, так і рівень задоволення населення організацією медичної допомоги загалом. Сьогодні виникає потреба у впровадженні та вдосконаленні насамперед первинної медико-санітарної допомоги, до якої завжди звертається переважна більшість населення. Особливо в сучасних умовах, коли об'єктивно існує дефіцит як бюджетних коштів, так і особистих фінансових можливостей громадян на оплату медичних послуг. Дослідження у розв'язанні цих проблем та їхня актуальність зумовлені нагальною потребою вибору нової моделі системи охорони здоров'я в Україні, її обґрунтуванням та створенням відповідного обліково-аналітичного забезпечення. Отже, інформація, отримана з бухгалтерського обліку, є основою для ухвалення більшості управлінських рішень. На сьогодні питанням обліку та аналізу у сімейній медицині не приділяли достатньо уваги. Науковці зосереджувались на управлінні реформуванням первинної медико-санітарної допомоги. На нашу думку, доцільно приділити більше уваги бухгалтерському обліку та аналізу в цій сфері. Зокрема, актуальними є проведення комплексного

аналізу щодо впровадження сімейної медицини. Оскільки саме правильна організація аналізу та ведення обліку можуть слугувати інструментами соціальної політики з метою задоволення людських потреб у напрямі поліпшення їхнього здоров'я. Відсутність комплексних досліджень і наукового обґрунтування щодо розвитку системи первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини в Україні зумовлює актуальність цього дослідження.

Розглядаючи сімейну медицину в аспекті обліково-аналітичного забезпечення, вбачаємо, що основною її суттю є надання медичних послуг. У дослідженні під обліково-аналітичним забезпеченням медичних послуг ми розуміємо організацію обліку, калькулювання собівартості медичних послуг та аналіз діяльності сімейної медицини з надання цих послуг. На нашу думку, сімейна медицина – це первинна ланка надання медичних послуг відповідним спеціалістом – сімейним лікарем, незалежно від віку, статі чи захворювання пацієнта.

Жоден із досліджених нами нормативних документів не висвітлює економічних питань впровадження сімейної медицини – бухгалтерського обліку та аналізу в цій сфері. В усіх нормативних документах йдеться про вдосконалення наявної системи в галузі охорони здоров'я, прийняття превентивних заходів, але жодного комплексного економічного методу підтвердження ефективності ще не існує. Тому розробка комплексного аналізу за умови співпраці економістів та медичного персоналу є необхідною. Адже сформувавши статті витрат, що входять, наприклад, до собівартості медичної послуги, без знань медичних засобів чи визначення тривалості прийому без такої співпраці неможливо.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1].

У зв'язку з відсутністю однакості серед науковців стосовно основ управлінського обліку, зважаючи на об'єкт дослідження, визначимо мету, завдання організації управлінського обліку в медичній установі.

Мета управлінського обліку – забезпечення інформацією прийняття оптимальних управлінських рішень в медичній установі. Це можливість швидко отримати необхідну аналітичну інформацію, сформувавши аналітичну документацію так, щоб перетворити її з трудомісткого процесу на безперервну, швидко можливість відображення даних для прийняття управлінських рішень. Це потрібно для розвантаження сімейних лікарів, оскільки, як свідчать проведені опитування, сімейний лікар виконує багато роботи обліково-аналітичного характеру, яка не пов'язана з основними функціями, які має виконувати медичний працівник.

Основними завдання управлінського обліку в організації сімейної медицини є збір, обробка, узагальнення та зберігання аналітичної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень, підбиття підсумків надання

медичних послуг, складання внутрішніх звітів, що дадуть змогу оцінити ефективність діяльності сімейної медицини. Якісна організація управлінського обліку в медичних установах допоможе раціоналізувати роботу сімейного лікаря, оскільки дозволить мінімізувати витрати часу на виконання обліково-аналітичних завдань, не пов'язаних з обов'язками сімейного лікаря. Саме з допомогою управлінського обліку сімейний лікар, спираючись на кваліфікованих економістів, зможе якісно організувати свою роботу. Для цього медичному працівникові потрібно сформулювати відповідні звіти. Ніяких обмежень в управлінському обліку немає, а проблема має дуже широкий характер. Такими звітами, наприклад, можуть бути звіти щодо флюорографічних обстежень, звіти щодо понесених та запланованих витрат. Вони можуть містити як планові, так і фактичні показники.

Одним із важливих напрямів удосконалення в галузі сімейної медицини є ручна форма ведення обліку в поліклініках (наприклад, у м. Львові). Проблемами розвитку та становлення автоматизації облікової системи в бюджетних установах займалися українські та зарубіжні вчені, такі як: Ф.Ф. Бутинець [2], С.В. Івахненко, М.Р. Лучко [3], Л.О. Терещенко [4], С.В. Свірко [5], Н.М. Хорунжак [6], С.В. Сисюк та інші. Тоді як комп'ютерні програми в галузі бухгалтерського обліку швидко розвиваються, то в медичній сфері інформаційні технології обліково-аналітичного забезпечення лише починають використовуватися. Переорієнтація системи охорони здоров'я на сімейну медицину потребує також відповідних кроків із забезпечення діяльності спеціалістів з використанням сучасних технологій. Впровадження новітніх технологій дасть змогу підвищити якість надання медичних послуг. Тому використання сучасного комп'ютерного та програмного забезпечення є важливим для економічного управління у сфері охорони здоров'я [7].

Для того, щоб якісно організувати бухгалтерський облік у медичній установі, доцільно якісно організувати всі елементи методу бухгалтерського обліку. Загальновідомо, що облікові дані формуються за допомогою особливих інструментів – елементів методу бухгалтерського обліку. До них належать: документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання, рахунки, подвійний запис, бухгалтерський баланс, бухгалтерська звітність. Бухгалтерія організовує свою роботу, використовуючи всі елементи методу бухгалтерського обліку. На підставі даних фінансового та аналітичного обліку (внутрішньогосподарського) здійснюється прийняття управлінських рішень у медичній установі. Взаємозв'язок між прийняття управлінських рішень в обліковій системі методами бухгалтерського обліку та даними за обліковими модулями (облік ресурсів, витрат, доходів, результатів) подано на рис. 1.

Оскільки у своєму дослідженні ми приділяємо увагу розмежуванню первинної та вторинної ланок надання медичних послуг, доцільно відобразити ці зміни на рівні бухгалтерського обліку. Як зазначалося вище, надання послуг сімейної медицини – це первинний рівень надання послуг, звернення до вузьких спеціалістів – вторинний рівень. Тому пропонуємо використовувати відповідні аналітичні рахунки. Отримуючи дохід чи формуючи витрати для надання послуги, використовуємо аналітичний рахунок 1 – для послуг сімейної

медицини та 2 – для відображення вторинного рівня надання медичних послуг. Загалом даний поділ стосується не лише доходів та витрат, а усього процесу формування собівартості медичної послуги.

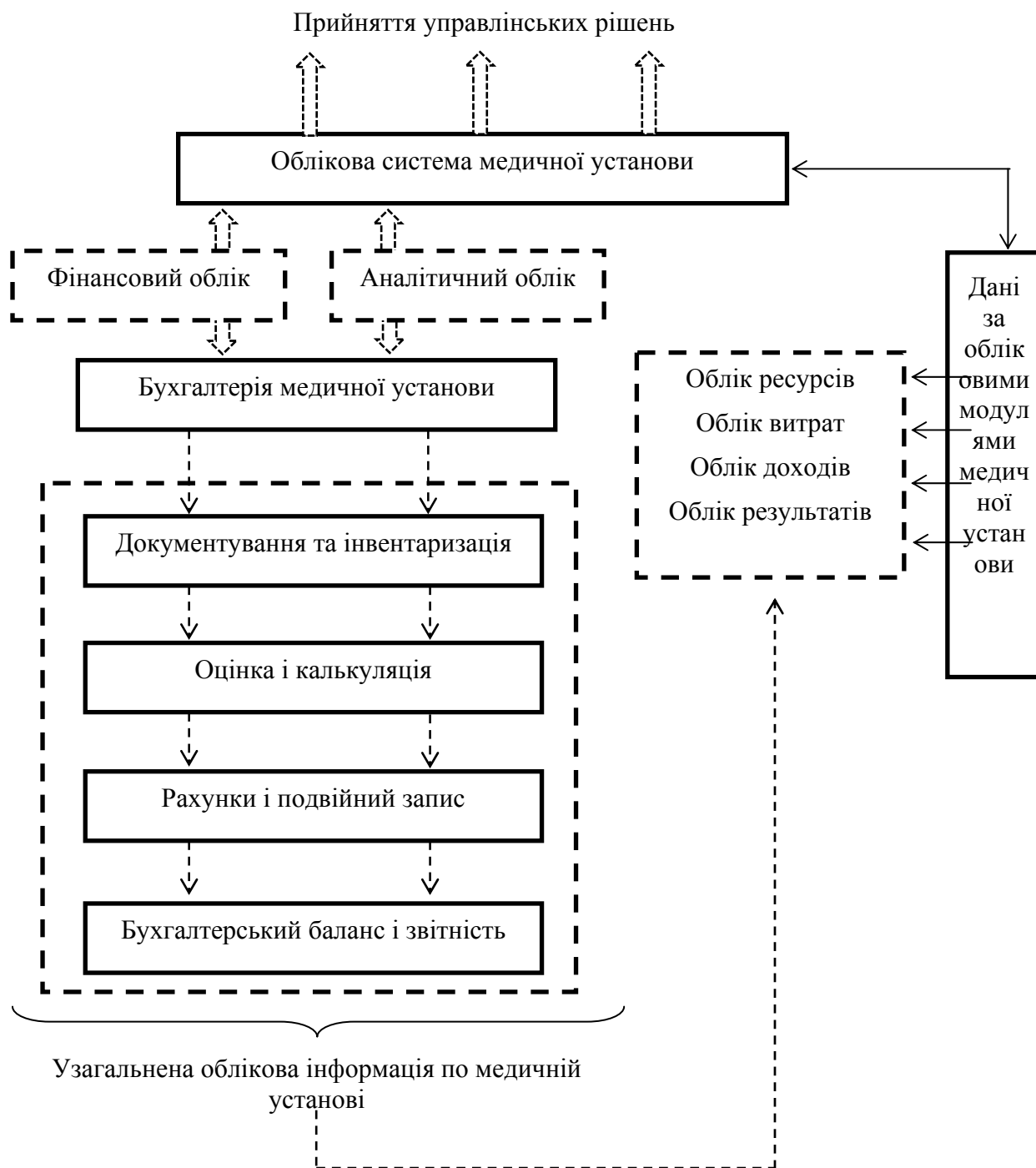


Рис. 1 Організація облікового забезпечення в медичних установах

Зобразимо вище описане на рис. 2. Взаємозв'язок аналітичних рахунків в процесі обліку медичних послуг. Всі субрахунки, які використовуються в процесі обліку медичних послуг та їх кореспонденцію буде наведено далі. Важливим інструментом у процесі прийняття рішень обліково-аналітичного характеру в медичній установі є визначення собівартості медичної послуги. Особливість продукту діяльності медичних установ, серед них і сімейної

медицини, призводить до труднощів у визначенні вартісних характеристик наданих послуг.

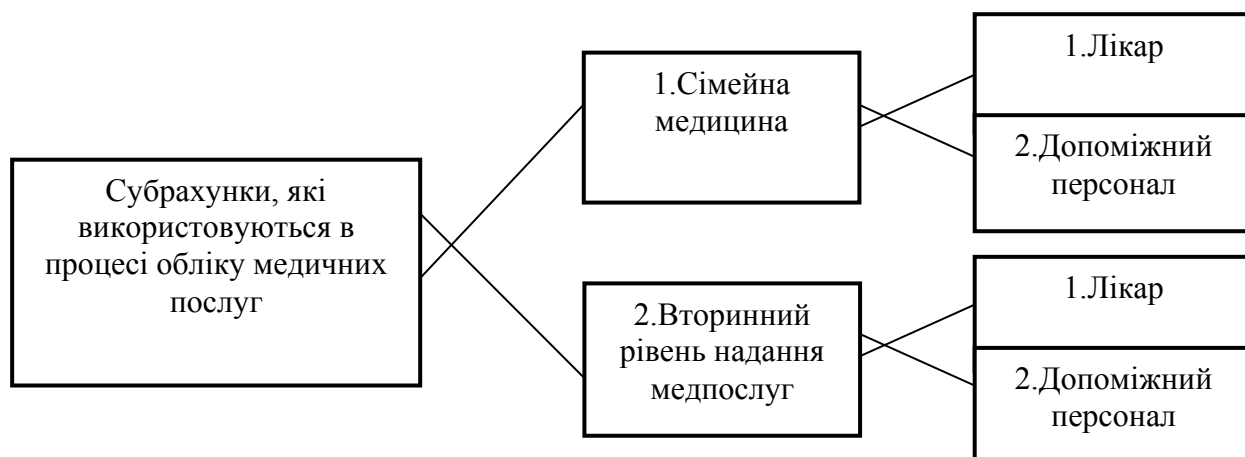


Рис. 2 Взаємозв'язок аналітичних рахунків в процесі обліку медичних послуг

Питання визначення собівартості медичної послуги в бюджетній установі впродовж тривалого часу було недоцільним. Отримуючи фінансування з бюджету, медичні установи використовували кошти відповідно до затвердженого кошторису на певний вид діяльності. Проблема постійного недофінансування галузі та дефіцит державного бюджету викликали потребу вирішення питань фінансового забезпечення установ науки, культури, освіти, охорони здоров'я тощо. Очевидним є і запропонований варіант – надання платних державних послуг. Так, наприклад, під час проведення Чемпіонату Європи по футболу 2012 бюджетні медичні установи мали право відшкодувати витрати, понесені на надання медичних послуг іноземцям. У системі бухгалтерського обліку таке рішення спричинило появу й вирішення нових методологічних завдань у зв'язку з необхідністю адаптації категорії витрат, калькулювання собівартості та похідних від них у межах системи бухгалтерського обліку бюджетних установ.

Визначення собівартості медичної послуги є складним та трудомістким процесом. Визначення чи розрахунок собівартості певного продукту, зокрема медичних послуг, становить калькуляцію. Оскільки, крім збору інформації, багато часу займає систематизація отриманих даних та проведення розрахунків. Важливою проблемою залишається достовірність зібраної інформації. Вищесказане дає підстави стверджувати, що питання визначення собівартості медичних послуг заслуговує на особливу увагу та потребує додаткових досліджень, що лише підтверджують праці науковців.

Для проведення калькулювання собівартості медичної послуги доцільно використовувати Акт хронометражу. Цей документ містить інформацію щодо найменування послуги, тривалості надання медичної послуги, членів комісії та найменування закладів охорони здоров'я. Проте в документі не міститься жодної інформації про пацієнта та дату хронометражу. Також нормативний акт не визначає кількості членів комісії. На нашу думку, в Акті хронометражу має

бути інформація про пацієнта: ім'я, прізвище, по батькові, рік народження, стать та номер документа, а також дата проведення хронометражу.

До того ж в установі має бути Журнал реєстрації Актів хронометражу. Під час внесення відповідного Акта в Журнал йому присвоюють номер. Для запобігання багатоцифрових номерів пропонуємо вести журнали окремо по відділеннях та розпочинати нумерацію актів кожного місяця з №1.

Питання щодо складу комісії є доволі складним. Оскільки, якщо лікарю не потрібна допомога середнього та молодшого медичного персоналу, відповідно, їхніх послуг не включають до вартості медичної послуги. Але, своєю чергою, лікар може надати неточні дані щодо часу, витраченого на пацієнта, що знижує об'єктивність розрахунків.

Ефективність медичних установ підвищується та якість роботи поліпшується в результаті систематичного й глибокого аналізу використання їхніх трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Застосування методів аналітичних досліджень сприяє вдосконаленню й підвищенню рівня управління медичними установами, поліпшенню їхньої економіки.

За результатами досліджень встановлено, що впровадження сімейної медицини в Україні відбувається у складних соціально-економічних умовах. Ці умови значно сповільнюють процес реформування в галузі охорони здоров'я. Різке зниження виділених бюджетних коштів на медико-санітарне забезпечення населення в умовах катастрофічного погіршення стану здоров'я населення України вимагає не тільки зміни ставлення керівництва держави до медицини та принципів фінансування у системі охорони здоров'я, але й створення достовірного й ефективного обліково-аналітичного забезпечення управлінських рішень на рівні суб'єктів господарювання.

Можна зробити висновок, що розробляючи методику аналізу діяльності сімейної медицини, необхідно організувати аналіз у трьох площинах:

- 1) аналіз ефективності діяльності сімейної медицини (надання послуг);
- 2) аналіз ефективності функціонування підрозділів сімейної медицини – сімейних лікарів;
- 3) стратегічний аналіз діяльності установ сімейної медицини.

Крім цих напрямів аналізу, на нашу думку, треба приділити увагу впровадженню інформаційних технологій в медичній установі та можливості мінімізувати витрати пацієнта на ліки чи хоча б сформулювати вартість лікування відповідно до бюджету (фінансових можливостей) пацієнта.

Упровадження достовірного й ефективного обліково-аналітичного забезпечення в діяльність інституцій сімейної медицини сприятиме створенню сучасного рівня системи охорони здоров'я в Україні, яка відповідатиме міжнародним стандартам.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Бутинець Т. А. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. для студ. вузів / Т. А. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 672 с.

3. Лучко М. Р. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах: навчальний посібник / М. Р. Лучко, Н. М. Хорунжак. – Тернопіль: Видавець Стародубець В. О., 2002. – 178 с.
4. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку. / Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. – Київ: КНЕУ, 2004. – 187 с.
5. Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Методологія та організація: монографія / С. В. Свірко. – Київ : КНЕУ, 2006. – 244 с.
6. У Великій Британії сімейні лікарі заробляють більше за прем'єра [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://health.unian.net/ukr/detail/226317>
7. Кондратюк Н.Ю. Стан розвитку сімейної медицини в Україні/ Н. Ю. Кондратюк, С.В. Кравченко, Є.М. Кривенко // Гл. врач. – 2008. – № 1. – С.76-77.

6. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Chekanovskyi V. P.

Postgraduate

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ECONOMIC SUMMARY AND OPERATION OF THE STATE BUDGET IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Чекановский В. П.

аспирант

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

The article describes the main aspects of the budget system of Ukraine. The role of the budget system in the financial system of Ukraine and its importance for state development in terms of the financial globalization are determined.

Key words: budget, budget system, government, financial globalization, inter-governmental relations.

У статті розглянуто теоретичні аспекти бюджетної системи України. Визначено роль бюджетної системи у фінансовій системі України і важливість її розвитку для держави в умовах фінансової глобалізації.

Ключові слова: бюджет, бюджетна система, органи управління, фінансова глобалізація, міжбюджетні відносини.

Важная роль в финансовой системе государства принадлежит бюджетной системе. Именно с ее помощью идет перераспределение финансовых ресурсов между государственным бюджетом и местными бюджетами Украины. На сегодняшний день происходит реформирование всех сфер социально-экономического устройства государства, в том числе формируются новые признаки бюджетной системы.

Весомый вклад в исследование сущности и функционирования бюджетной системы сделали отечественные ученые: А. Василик, И. Лютый, В. Федосов, С. Юрий и др. Также можно найти работу зарубежных ученых исследовавших этот вопрос: Бьюкенена Дж., Вагнера А., Самуэльсона П., Стиглица Дж., И другие.

Целью статьи является раскрытие экономической сущности и функционирования бюджетной системы государства в условиях финансовой глобализации.

Бюджетная система является одним из эффективных инструментов влияния на социально-экономическое развитие государства, весомой составляющей экономической системы. Однако от четкого определения основных направлений и степени этого влияния зависит уровень эффективности бюджетной политики и функционирования бюджетной системы вместе.

Повышение эффективности бюджетного регулирования зависит от понимания экономической сущности этой системы регулирования и основных факторов, определяющих ее развитие. Изучение вопроса сущности бюджета и его роли в макроэкономическом регулировании является весьма важным вопросом.

Бюджетные отношения возникают между государством и субъектами воспроизводства в процессе формирования и использования денежных средств, необходимых для реализации функций государства - экономических, социальных, управленческих, внешнеполитических и др.

Бюджетная система Украины это совокупность государственного бюджета и местных бюджетов, построенная с учетом экономических отношений, государственного и административно-территориальных устройств и урегулированная нормами права [1].

По мнению С.И. Юрия: «Государство использует бюджетную систему для осуществления территориального, внутреннего и межотраслевого распределения и перераспределения ВВП с целью совершенствования структуры общественного производства и обеспечения социальных гарантий населению [4].

Можно отметить, что это совокупность различных ее звеньев, юридически между собой взаимосвязаны и основывается на общепринятых принципах, которые отвечают международным стандартам [3].

Структуру бюджетной системы можно исследовать в горизонтальной и в вертикальной плоскости. В горизонтальной плоскости она будет определяться составом доходов и расходов, и соответственно их удельному весу. В вертикальной плоскости определяется по уровню государственной власти и управления.

На сегодня одной из актуальных вопросов развития государства является реформирование бюджетной системы и принятие мер по децентрализации финансовых ресурсов. Перед местным управлением остро стоит вопрос эффективного управления, а именно местными бюджетами. Главной целью реформирования бюджетной системы в Украине является повышение эффективности, прозрачности бюджетных средств.

Потому, что в Украине отсутствует прозрачная система мониторинга качества управления бюджетными средствами. Повышение эффективности управления и использования бюджетных средств должна осуществляться совершенствованием качества планирования и прогнозирования доходной части бюджета.

Для этого необходимо четко распределить задачи между центральными органами власти и органами самоуправления, и поэтапно осуществлять переход к децентрализации государственных финансов.

За счет государственного бюджета должны выделяться средства на финансирование вопросов, которые связаны с обеспечением общегосударственных потребностей: оборона государства, содержание законодательной и исполнительной ветви власти, финансирование науки, капитальные инвестиции. Соответственно все другие задачи должны решаться за счет местного уровня на месте.

Поэтому необходимо четко разграничить источники налоговых поступлений будут поступать в центральный бюджет, а какие в местный в четком сочетании соответствии с поставленными ими функциями.

Также, нужно усовершенствовать механизм между территориального финансового выравнивания. Ведь практика показывает, что данный метод негативно влияет на доходную базу местных бюджетов, а это в свою очередь лишает местные органы власти стимулов к увеличению собственных доходов. Зарубежный опыт показывает, что необходимо ввести специальные бюджетные фонды финансового выравнивания территорий.

Одним из основных принципов повышения уровня эффективности функционирования бюджетной системы и экономики в целом является определение приоритетов бюджетной политики:

- ✓ Определение четких планов на среднесрочную перспективу, учитывая при этом социально-экономического развитие государства;
- ✓ Совершенствование новых методов государственного регулирования в сфере формирования доходов бюджета и использования;
- ✓ Сбалансированная взаимодействие межбюджетных отношений между государственными и местными органами власти.

Анализируя зарубежный опыт можно увидеть, что бюджетное равновесие достигается только при сбалансированном бюджете, который непосредственно влияет на темпы экономического роста и уровень благосостояния населения.

Уровень сбалансированности бюджетной политики влияет также на интегрированный показатель запаса устойчивости бюджетной системы, определяется совокупностью бюджетных показателей, характеризующих состояние бюджетной системы.

Поэтому важно разработать и внедрить принципиально новую методологию расчета на определенный интервал времени показателя запаса устойчивости бюджетной системы, который должен обязательно учитывать показатели удельного веса дебиторской и кредиторской задолженности консолидированного, государственного и местных бюджетов в общей сумме расходной части соответствующего бюджета, аналогичный показатель задолженности по социальными выплатами, налоговая нагрузка на экономику, уровень выполнения доходной и расходной частей бюджета, уровень финансирования дефицита бюджета, удельный вес государственного долга в валовом внутреннем продукте [5].

Итак, бюджетная система выступает механизмом в системе регулирования экономики, который направленным на обеспечение адекватности регулятивных мер внутренним и внешним изменениям экономической среды с целью экономического развития государства и административно-территориальных единиц.

Бюджетная система непосредственно участвует в регулировании инвестиционной, региональной, социальной, производственной, внешнеэкономической сфер деятельности государства. Ведь объем и структура доходной и расходной частей государственного бюджета имеют огромное влияние как на отдельные отрасли экономики, так и в целом. Уровень экономического роста государства зависит от степени оптимизации объемов и структуры доходной и расходной частей бюджета.

Бюджетная система должна иметь ряд рычагов, с помощью которых государство может осуществлять распределительные и перераспределительные функции. Указанные рычаги нужно систематизировать как определенные элементы бюджетного механизма, включающих разработку нормативно-законодательных документов относительно бюджетного планирования, регулирования, финансирования, отчетности, бюджетного контроля и т.п.[2].

Бюджетная политика страны в условиях финансовой глобализации должна учитывать переориентацию экономики и факторы экономического роста с учетом евроинтеграционных процессов. При этом бюджет имеет обычно опираться на долгосрочную программу социально-экономического развития страны.

Основные направления бюджетной политики должны формироваться в соответствии с четких приоритетов, на основе комплексного подхода с учетом всех внутренних и внешних факторов.

Целесообразным является совершенствование институциональных основ результативности бюджетной системы, в том числе формирование доходов бюджета с учетом взвешенной налоговой политики, эффективного планирования и использования расходов бюджета, регулирования межбюджетных отношений, управления государственным долгом в соответствии с такого состояния, что будет способствовать повышению сбалансированности бюджета как весомого инструмента развития социально-экономических отношений страны.

С целью усиления влияния бюджетной системы на социально-экономическое развитие общества необходимо принимать меры: что будут направлены на повышение уровня сбалансированности и прозрачности бюджета, эффективности расходования бюджетных средств, совершенствования межбюджетных отношений, обеспечение качественного выполнения бюджетов всех уровней, осуществление действенного финансового контроля.

Таким образом, бюджетная политика инструмент государственного регулирования общественного развития является совокупностью финансовых отношений, институционального обеспечения по формированию и использованию бюджетных средств, направленных на достижение финансово-экономической сбалансированности, результативности экономических преобразований.

Поэтому развитие бюджетной системы Украины должна основываться на реальном бюджетном унитарном внедрении децентрализованной модели межбюджетных отношений с четко определенными параметрами полномочий и функций органов власти всех уровней в соответствии с задекларированных программ и концепций социально-экономического развития страны.

Литература:

1. Бюджетний кодекс України: від 12.01.2012 р. № 4318-VI (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради. – 2010. – № 50-51
2. Василик О. Д. Теорія фінансів / О. Д. Василик. — К.: НІОС, 2000. — 416 с.

3. Бюджетна система: підруч. / за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина, О. П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 624 с.
4. Юрій С.І., Бескид Й.М. Бюджетна система України. – К.: НІОС, 2000. – С.5.
5. Пешко А. В. Шляхи стабілізації бюджетної системи України // Економіка промисловості. – 2005. – № 4. – с. 3-8.

7. SIMULATION OF REGIONAL SYSTEMS

Shabelnik T.V.

Cand. Sc. (Econ), Associate Professor

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

THE CONCEPT OF MODELING BUSINESS PROCESSES OF THE MARKETING-ORIENTED PHARMACEUTICAL ENTERPRISE MANAGEMENT

Шабельник Т.В.

к.е.н., доцент

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МАРКЕТИНГО- ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

In the article the concept of modeling business processes of the marketing-oriented pharmaceutical enterprise management is developed. The concept is based on the methodological foundations of management theory and marketing theory, optimization methods, adaptive and logistics management. Implementation of the concept allows for continuous monitoring and effective development of business processes of the pharmaceutical company to improve its profitability in the long term.

Keywords: *the business processes, the marketing-oriented management, the pharmaceutical enterprise, the marginal revenue, the pharmaceutical goods, the stocks of pharmaceutical goods*

У статті розроблено концепцію моделювання бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством, яка ґрунтується на методологічних засадах теорії управління та теорії маркетингу, методах оптимізаційного, адаптивного та логістичного управління, реалізація якої дозволяє за рахунок безперервного моніторингу та ефективного розвитку бізнес-процесів фармацевтичного підприємства підвищити його прибутковість у довгостроковій перспективі.

Ключові слова: *бізнес-процеси, маркетинго-орієнтоване управління, фармацевтичне підприємство, маржинальний дохід, фармацевтичні товари, запаси фармацевтичних товарів*

Маркетинго-орієнтоване управління є невід'ємною частиною системи управління фармацевтичним підприємством. Його реалізація забезпечує досягнення постійної конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства за рахунок прийняття виважених управлінських рішень, щодо вибору оптимальної стратегії розвитку фармацевтичного підприємства. Висока динаміка конкуренції на фармацевтичному ринку обумовлює необхідність підвищення якості управління бізнес-процесами маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичного підприємства для підвищення ефективності його функціонування.

У зв'язку з наявністю особливостей бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством, які досліджено у роботах [1-6], виникає необхідність у розробці комплексу спеціальних методів і моделей управління цими бізнес-процесами для досягнення фармацевтичним підприємством конкурентних переваг на фармацевтичному ринку.

Таким чином, розробка концепції моделювання бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством є актуальним завданням. В умовах динамічної кон'юнктури сучасного фармацевтичного ринку фармацевтичне підприємство змушено постійно

змінювати значення окремих своїх параметрів в процесі реалізації динамічного асортименту фармацевтичних товарів та управління динамічними запасами фармацевтичних товарів.

Тому залежно від настання певних періодів динаміки фармацевтичного ринку відбуватиметься зниження або підвищення маржинального доходу у процесі реалізації динамічного асортименту фармацевтичних товарів та зниження або підвищення витрат у процесі зберігання динамічних запасів фармацевтичних товарів на фармацевтичному підприємстві. У зв'язку з цим змінюється в часі і показник ефективності функціонування фармацевтичного підприємства.

Концепцію моделювання бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством представимо на основі використання підходів логістичного та адаптивного управління.

Логістичну модель фармацевтичного підприємства з точки зору маркетинго-орієнтованого управління представимо як узгоджену систему, що синтезує стратегію фармацевтичного підприємства і складається із наступних основних підсистем та їх функцій:

системи управління бізнес-процесами маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством, що генерує завдання управління для модельного комплексу;

підсистеми формування динамічних запасів фармацевтичних товарів, що генерує обсяг партії та термін поповнення запасів кластерів фармацевтичних товарів фармацевтичного підприємства;

підсистеми формування динамічного асортименту фармацевтичних товарів, що генерує кластери фармацевтичних товарів фармацевтичного підприємства;

модельного комплексу маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством, що генерує критерії ефективності та моделі їх управління.

Для динамічних запасів фармацевтичних товарів критерієм ефективності є мінімізація сумарних витрат на їх зберігання, для динамічного асортименту фармацевтичних товарів – максимізація маржинального доходу.

Динамічний асортимент фармацевтичних товарів у періоди зниження попиту може переходити до динамічних запасів фармацевтичних товарів, а в періоди зростання попиту динамічні запаси фармацевтичних товарів утворюють динамічний асортимент фармацевтичних товарів. В процесі управління динамічними запасами фармацевтичних товарів фармацевтичне підприємство є споживачем, а в процесі управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів – продавцем.

У першому випадку комерційною ціллю фармацевтичного підприємства є виконання замовлення на поповнення запасу фармацевтичних товарів за найменшою ціною у заданий період часу та обсягах партії одиниць фармацевтичних товарів. У другому випадку комерційною ціллю фармацевтичного підприємства є реалізація партії фармацевтичних товарів за

максимально можливою ціною та обсягах у визначений період часу з мінімальними витратами на реалізацію.

У даних процесах динамічний вплив класифікаційних ознак фармацевтичних товарів може виявлятися у підвищенні або зниженні рівня попиту на фармацевтичні товари. В результаті для окремих видів фармацевтичних товарів змінюється ціна, кількість продажів або одночасно змінюються обидва параметри. У таких випадках від системи управління фармацевтичним підприємством з точки зору маркетинго-орієнтованого управління потрібне ухвалення рішень, щодо розробки певних маркетингових стратегій для збільшення продажів фармацевтичних товарів у періоди зниження рівня попиту та ціни для максимізації показника маржинального доходу.

Таким чином, стратегія управління динамічними запасами фармацевтичних товарів базується на визначенні обсягу партії замовлення фармацевтичних товарів та часу їх постачання. Реалізація вказаної стратегії передбачає побудову на основі плану реалізації фармацевтичних товарів такого плану виконання замовлення на поповнення запасів фармацевтичних товарів, коли їх рівень буде мінімально допустимим і будуть визначені найбільш сприятливі ринкові умови для реалізації фармацевтичних товарів.

З позиції *адаптивного підходу* до управління маркетинго-орієнтованих бізнес-процесів фармацевтичного підприємства зміна плану продажів фармацевтичних товарів потребує коригування плану поповнення запасів фармацевтичних товарів. При цьому механізмом узгодження плану поповнення запасів фармацевтичних товарів є створення страхового запасу фармацевтичних товарів [7].

Для детального викладу концепції моделювання бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством сформулюємо наступні припущення:

Припущення 1.1. Вплив факторів попиту виявляється у вигляді зміни маржинального доходу від реалізації фармацевтичних товарів і зміни змінних і постійних витрат в процесі поповнення запасів фармацевтичних товарів.

Припущення 1.2. Вплив факторів попиту на процеси реалізації фармацевтичних товарів та поповнення запасів фармацевтичних товарів відбувається згідно до відповідних функціональних законів, які мають мінімальні та максимальні значення у досліджуваному періоді.

Враховуючи сформульовані припущення, та те що фактори попиту мають явно виражену залежність від періодів часу, а також те, що маржинальний дохід роздрібної мережі фармацевтичного підприємства має певну тимчасову затримку відносно моменту закінчення поповнення запасів фармацевтичних товарів, функціонал ефективності фармацевтичного підприємства представимо наступним чином:

$$P(t_N) = MD(t_N) - Z(t_N - t_\Delta) \rightarrow \max \quad (1)$$

де $P(t_N)$ – величина прибутку фармацевтичного підприємства у момент часу t_N ; $MD(t_N)$ – маржинальний дохід роздрібної мережі фармацевтичного

підприємства у момент часу t_N ; $Z(t_N - t_\Delta)$ - сумарні витрати фармацевтичного підприємства, що генеруються в процесі управління динамічними запасами фармацевтичних товарів у момент часу $(t_N - t_\Delta)$; t_N - порядковий номер періоду реалізації фармацевтичних товарів згідно періоду планування; t_Δ - період часу між моментом закінчення поповнення запасів фармацевтичних товарів та реалізації фармацевтичних товарів у момент часу t_N . Момент часу t_N настає залежно від поточного попиту на фармацевтичний товар і визначається моментом реалізації фармацевтичних товарів на фармацевтичному ринку.

Згідно до припущення 1.2. функція $MD(t_N)$ має екстремуми у крапках $MD(t_{\max})$ та $MD(t_{\min})$. В результаті впливу факторів попиту на відрізьку $[t_0, T]$ формується маржинальний дохід роздрібної мережі фармацевтичного підприємства, який змінюється, досягаючи максимальних і мінімальних значень відносно своєї основної тенденції.

Доданок величини основної тенденції маржинального доходу роздрібної мережі фармацевтичного підприємства між максимальним та мінімальним значенням представляє величину, яка виникає внаслідок впливу факторів попиту.

Позначимо ΔMD , як додатковий маржинальний дохід роздрібної мережі фармацевтичного підприємства, що формується в результаті впливу факторів попиту за період часу T . Тоді буде справедливий вираз:

$$\Delta MD = \int_{t=0}^T (MD(t_N) + MD(t_{\max})) dt \quad (2)$$

Твердження 1. Окремі параметри фармацевтичного підприємства в результаті впливу факторів попиту змінюють свої значення в часі, і такі зміни можливі не тільки у зв'язку з впливом факторів попиту, але і в результаті дій системи маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством.

Наслідок 1 із твердження 1. Мається наявна можливість здійснювати управління процесів впливу факторів попиту для підвищення ефективності функціонування фармацевтичного підприємства.

Якщо в результаті впливу факторів попиту маржинальний дохід роздрібної мережі фармацевтичного підприємства MD та витрати фармацевтичного підприємства, що генеруються в процесі управління динамічними запасами фармацевтичних товарів Z змінюють свої значення в часі то, відповідно, існують $MD(t_{\max})$, $MD(t_{\min})$, і $Z(t_{\max})$, $Z(t_{\min})$, то завжди існує потенційна можливість в процесі маркетинго-орієнтованого управління реалізувати цільові функції:

$$MD(t_{\min}) \rightarrow MD(t_{\max}), \quad Z(t_{\min}) \rightarrow Z(t_{\max}). \quad (3)$$

Для співвідношення впливу класифікаційних ознак фармацевтичних товарів за максимально можливою однорідністю пропонується проводити кластеризацію динамічного асортименту фармацевтичних товарів.

Для цього введемо наступні позначення:

T_f – технологічні фактори, C_f – соціальні фактори, P_f – психологічні фактори, DR_f – фактори державного регулювання, S_f – фактори попиту, M_f – маркетингові фактори.

Для визначення рівнів кластеризації динамічного асортименту фармацевтичних товарів роздрібної мережі сформуємо множину:

$$K^R(t_N) = \{T_f(t_N), C_f(t_N), P_f(t_N), DR_f(t_N), S_f(t_N), M_f(t_N)\}. \quad (4)$$

Тоді множину кластерів фармацевтичних товарів можна представити у такий спосіб:

$$G(t_N) = \rho(K^R(t_N)) \quad (5)$$

де ρ - функція переходу при формуванні рівнів кластеризації динамічного асортименту фармацевтичних товарів роздрібної мережі у момент часу t_N .

Маржинальний дохід роздрібної мережі фармацевтичного підприємства у момент часу t_N $MD(t_N)$ у виразі (1) з урахуванням виразів (4 – 5) може бути представлений наступним чином:

$$MD(t_N) = (G(t_N) \cdot c(t_N) - ZR(t_N)) , \quad (6)$$

При виконанні умов:

$$t_N \in T, \quad G(t_N) \leq G^{fakt}(t_N), \quad c(t_N) \leq C(t_N), \quad (7)$$

де $ZR(t_N)$ - витрати фармацевтичного підприємства, що генеруються в процесі управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів у момент часу t_N ; $G^{fakt}(t_N)$ – наявний розмір партії кластерів фармацевтичних товарів для реалізації в момент часу $t_N \in T$; $C(t_N)$ - максимально можлива ціна фармацевтичних товарів на фармацевтичному ринку в момент часу $t_N \in T$; $G(t_N)$ - кількість фармацевтичних товарів різних кластерів, які реалізовані на фармацевтичному ринку в момент часу $t_N \in T$; $c(t_N)$ - фактична ціна реалізації фармацевтичних товарів на фармацевтичному ринку момент часу $t_N \in T$.

Реалізація фармацевтичних товарів різних кластерів в умовах впливу факторів попиту набуває специфічних властивостей. У зв'язку з чим, принципи формування кластерів фармацевтичних товарів можна представити у такий спосіб:

$$G: t_N \rightarrow \alpha(t_N) = \langle t_N, \gamma(T, T^{+d}, T^{-d}, c(t_N), \mu(t_N), \rho(K^R)) \rangle. \quad (8)$$

Параметрами, які характеризують кластери фармацевтичних товарів в умовах впливу факторів попиту, є: α - управлінський вплив кластерів фармацевтичних товарів в умовах впливу факторів попиту в момент часу t_N ; γ - функція переходу при формуванні кластерів динамічного асортименту фармацевтичних товарів в умовах впливу факторів попиту; $c(t_N)$ – середня ціна фармацевтичних товарів різних кластерів в момент часу t_N ; μ – інтенсивність продажів фармацевтичних товарів різних кластерів в момент часу t_N ; T –

запланований період реалізації партії кластеру фармацевтичних товарів; T^{+d} – найбільш сприятливий період для реалізації партії кластеру фармацевтичних товарів; T^d - найменш сприятливий період для реалізації партії кластеру фармацевтичних товарів.

Періоди T^{+d} і T^d формуються під впливом $c(t_N)$. У випадках, коли $c(t_N)$ зростає відносно своєї основної тенденції, утворюється період T^{+d} , при зниженні – період T^d .

Якщо на процес реалізації фармацевтичних товарів різних кластерів здійснюють вплив фактори попиту через коливання обсягів реалізації фармацевтичних товарів, то функцію мети сформулюємо наступним чином:

визначити такий період часу $t_{opt} \in T$, коли на фармацевтичному ринку відбувається позитивний вплив факторів попиту на реалізацію фармацевтичних товарів різних кластерів та буде отримано максимальний маржинальний дохід $MD(t_N)$.

Виразимо функцію $MD(t_N)$ через $MD(G(t_N), c(t_N), ZR(t_N))$, тоді функцію мети можна сформулювати у такий спосіб:

$$\max MD(G(t_N), c(t_N), ZR(t_N)), \quad t_N \in T, \quad (9)$$

при обмеженнях:

$$G(t_N) \leq G^{fakt}(t_N), \quad c(t_N) \leq C(t_N). \quad (10)$$

Максимальне значення $MD(t_N)$ буде отримано при виконанні наступної умови: $t_N \in t_{opt} \in T$.

Період t_{opt} представляє множину періодів часу на часовій осі, коли в результаті впливу факторів попиту існують сприятливі умови для реалізації фармацевтичних товарів різних кластерів.

Позначимо сприятливий період для реалізації фармацевтичних товарів через t_N^+ , несприятливий період, як t_N^- . Для максимізації $MD(G(t_N), c(t_N), ZR(t_N))$ у період часу $t_N \in T$, необхідно, щоб значення t_N належало до відрізка t_N^+ , при чому $t_N \rightarrow t_{max}$. Якщо t_N у процесі реалізації фармацевтичних товарів різних кластерів належить до відрізка t_N^- і $t_N \rightarrow t_{min}$, то відбудеться мінімізація $MD(G(t_N), c(t_N), ZR(t_N))$.

При виконанні $t_N = t_{max} \in t_N^+$ - система реалізації фармацевтичних товарів різних кластерів функціонує у оптимальному режимі. Це означає, що на фармацевтичному підприємстві буде отримано максимально можливий маржинальний дохід та не потребується проводити корегування в часі бізнес-процесів реалізації динамічного асортименту фармацевтичних товарів.

У випадку, коли $t_N = t_{min} \in t_N^-$, то система реалізації фармацевтичних товарів різних кластерів функціонує у неоптимальному режимі, і є необхідним корегування в часі бізнес-процесів реалізації динамічного асортименту фармацевтичних товарів.

Тобто, з позиції системи маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством, необхідно розробити та впровадити рішення, щодо контролю бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством, таким чином, щоб виконувалась умова:

$t_N = t_{max} \in t_N^+$. Тоді, відповідно значення $G(t)$ і $c(t)$ будуть мати максимально можливі значення. Рішення поставленої задачі має два варіанти:

1. Досягти умови $t_N = t_{max} \in t_N^+$ за рахунок використання страхового запасу фармацевтичних товарів різних кластерів $R(D,H)$, де D - попит на фармацевтичні товари за час постачання, H - наявний запас фармацевтичних товарів.

2. Досягти умови $t_N = t_{max} \in t_N^+$ за рахунок корегування бізнес-процесів управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів, таким чином, щоби момент реалізації фармацевтичних товарів різних кластерів мав значення $t_N = t_{max}$.

Момент реалізації фармацевтичних товарів різних кластерів t_N з урахуванням умов впливу факторів попиту є визначною крапкою для визначення терміну між послідовними замовленнями V на придбання певних об'ємів партії кластерів фармацевтичних товарів Q . Обсяг партії фармацевтичних товарів різних кластерів $Q(t_N)$ та максимально можлива ціна придбання фармацевтичних товарів $C(t_N)$ визначаються системою маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством з урахуванням можливого рівня ризику.

Від'ємною складовою у (1) є витрати фармацевтичного підприємства, що генеруються в процесі управління динамічними запасами фармацевтичних товарів у момент часу $(t_N - t_\Delta)$.

Так на розмір $P(t_N)$ чинять вплив сумарні витрати фармацевтичного підприємства, що генеруються в процесі управління динамічними запасами фармацевтичних товарів та розраховуються у наступний спосіб.

$$Z(t_N - t_\Delta) = Z^{cons}(t_N - t_\Delta) + (Z^{ft}(t_N - t_\Delta) + Z^{ur}(t_N - t_\Delta) + Z^{zam}(t_N - t_\Delta) + Z^{zap}(t_N - t_\Delta)) \cdot Q(t_N) \quad (11)$$

де $Z^{cons}(t_N - t_\Delta)$ - постійні витрати на формування замовлення в момент часу $(t_N - t_\Delta)$; $Z^{ft}(t_N - t_\Delta)$ - змінні витрати на придбання фармацевтичних товарів в момент часу $(t_N - t_\Delta)$; $Z^{ur}(t_N - t_\Delta)$ - змінні витрати на утримання фармацевтичних товарів в момент часу $(t_N - t_\Delta)$; $Z^{zam}(t_N - t_\Delta)$ - змінні витрати на виконання замовлення на придбання фармацевтичних товарів в момент часу $(t_N - t_\Delta)$; $Z^{zap}(t_N - t_\Delta)$ - змінні витрати внаслідок відсутності запасів фармацевтичних товарів в момент часу $(t_N - t_\Delta)$.

Функція цілі з управління динамічними запасами фармацевтичних товарів буде мати наступний вид:

$$Z(t_N - t_\Delta) \rightarrow \min \quad (12)$$

Якщо витрати (12) у момент часу $(t_N - t_\Delta) = t_N$ досягають мінімального рівня в реальних умовах, то на основі представлених висновків можна припустити, що в результаті завдань, які вирішуються системою маркетинго-

орієнтованого управління фармацевтичним підприємством такий рівень витрат може бути досягнуто за весь період часу T .

Завдання, що вирішуються системою маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством з метою компенсації витрат в умовах впливу факторів попиту сформулюємо наступним чином:

Завдання 1. Запровадити методи компенсації негативного впливу факторів попиту на процес реалізації фармацевтичних товарів різних кластерів за рахунок розробки та впровадження відповідних маркетингових стратегій S^m для кластерів фармацевтичних товарів G .

Завдання 2. Розробка оптимальної стратегії функціонування системи управління динамічними запасами фармацевтичних товарів для забезпечення процесу безперервного задоволення попиту на фармацевтичні товари різних кластерів при наявності обмежень рівнів запасів та величини інвестиційних фінансових ресурсів.

Рішення задачі безперервного забезпечення фармацевтичного підприємства динамічним асортиментом фармацевтичних товарів може бути досягнуто за рахунок використання імітаційних методів системної динаміки для узгодження інформації, щодо руху матеріальних та фінансових потоків при різних умовах функціонування системи управління динамічними запасами фармацевтичних товарів.

За рахунок використання економіко-математичних моделей управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства визначаються величини зростання маржинального доходу у періоди сприятливого попиту та допустимі величини зниження маржинального доходу у періоди несприятливого попиту.

За рахунок використання системно-динамічної моделі управління динамічними запасами фармацевтичних товарів визначаються витрати фармацевтичного підприємства, що генеруються в процесі управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів, з урахуванням величини попиту на певні фармацевтичні товари різних кластерів та кількості замовлень на придбання фармацевтичних товарів різних кластерів, що надходять до системи управління запасами.

За результатами моделювання приймаються рішення, щодо корегування бізнес-процесів управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів та динамічними запасами фармацевтичних товарів з використанням системно-динамічних моделей контролю бізнес-процесів фармацевтичного підприємства.

Таким чином сформульовано концепцію моделювання бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством, яка ґрунтується на методологічних засадах теорії управління та теорії маркетингу, методах оптимізаційного, адаптивного та логістичного управління, реалізація якої дозволяє за рахунок безперервного моніторингу та ефективного розвитку бізнес-процесів фармацевтичного підприємства підвищити його прибутковість у довгостроковій перспективі.

Підвищення прибутковості фармацевтичного підприємства, згідно до розробленої концепції, відбувається за рахунок визначення термінів часу

потенційних величин зростання маржинального доходу від реалізації динамічного асортименту фармацевтичних товарів та зниження витрат на зберігання динамічних запасів фармацевтичних товарів при реалізації функцій контролю бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством.

Література:

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 151с.
2. Балабанова Л.В. Управління маркетинговою діяльністю підприємства: Монографія / Л.В. Балабанова, Н.М. Гуржій. - Донецьк, 2010.- 184с.
3. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів торговельних підприємств: Монографія / О.В. Виноградова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 183с.
4. Карпенко Н.В. Управління маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу: Монографія / Н.В. Карпенко. - Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008.- 363с.
5. Репин В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В. Репин // Издательство: Манн, Иванов и Фербер. 2013. – 512 с.
6. Шабельник Т.В. Механізми бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління на фармацевтичному ринку / Т.В. Шабельник // Бізнес-інформ. – Харків.: ХНЕУ.- 2014. - №4 (435).- С 449-453.
7. Шабельник Т.В. Системно-динамическая модель управления запасами фармацевтических товаров / Т.В. Шабельник // Современный научный вестник. – Белгород.: ООО «Руснаучкнига». – 2014. – №25 (221). – С.90-97.
8. Шабельник Т.В. Підхід до визначення оптимальної маркетингової стратегії / Т.В. Шабельник // I Міжнародна науково – практична конференція "Україна – Чорногорія: економічна трансформація та перспективи міжнародної співпраці". - Чорногорія, 2012. – С 246 – 247.

8. SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Havierníková, K.

Ing., Doctor (PhD.),

Department of Economic and Economics, Faculty of social and economic relations,

Janský, B.

Ing.

Faculty of social and economic relations,

Alexander Dubček University of Trenčín (Trenčín, Slovakia)

CLUSTERS AND REGIONAL DISPARITIES

The process of forming clusters has both positive and negative aspects. On one hand, the formation of clusters is considered important for increasing innovation, reducing costs, diversifying production, making service delivery more cost-effective, etc. On the other hand, the formation of clusters has some disadvantages, such as for instance limitation of sovereignty, dependence on the main cluster entities, improper selection of the members involved or geographical location of the cluster and related disadvantages, such as the unavailability of skilled workers, infrastructure and so on. The objective of the paper is to evaluate the effect of clustering on disparities between the Slovak regions. In the present paper, Pearson's correlation coefficient and coefficient of variation were used.

This publication was created in the frame of the project „Alexander Dubček University of Trenčín wants to offer high-quality and modern education“, ITMS code 26110230099, based on the Operational Programme Education and funded from the European Social Fund.

Key words: *disparity, region, cluster, clustering.*

Introduction

Several schools of economic thought have addressed the cluster concept since the second half of the 20th century. Cluster is a geographic concentration of companies which includes an array of linked industries and other entities (e.g. suppliers), as well as governmental and other institutions (universities, standards-setting agencies, think-tanks, vocational training providers, and trade associations). Generally, the definitions of clusters address cooperation between firms and inter-firm relations, agglomeration effects, social capital, economies of scale, transfer and dissemination of technology, innovation and knowledge management.

The widely used definition is the one by [22] who defines clusters as geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field. Clusters encompass an array of linked industries and other entities important to competition. They include, for example, suppliers of specialized inputs such as components, machinery, and services, and providers of specialized infrastructure. Clusters also often extend downstream to channels and customers and laterally to manufacturers of complementary products and to companies in industries related by skills, technologies, or common inputs. Finally many clusters include governmental and other institution – such as universities, standards-setting agencies, think tanks, vocational training providers, and trade associations – that provide specialized training, education, information, research, and technical support.

In the case of clusters, the innovation particular arising from cooperation of three sectors: public, private and academic. Innovation provides real benefits for us as citizens, consumers and workers. It speeds up and improves the way we conceive, develop, produce and access new products, industrial processes and services. It is the key not only to creating more jobs, building a greener society and improving our

quality of life, but also to maintaining our competitiveness on the global market. [14] The term ‘innovation’ as widely used in economics and related sub-disciplines is also broad and variable. Hence, if confronted with a definition like ‘the commercialisation of new knowledge,’ a practising innovator is likely to wish to debate this meaning. ‘Region’ has some of these characteristics, too. [4]

Bearing in mind the aforementioned, clusters play an essential role in the regional development. The presence of a well-developed cluster improves regional development, and is mainly conditioned by the quality of the research and scientific base, access to research institutions and facilities in the region, type of organizational culture in the companies based in the area, proximity to markets, quality of both transport infrastructure and material and technological supply, availability of skilled labor, adequate financial resources, raw material availability and the availability of inputs, availability and the level of potential members in the cluster as well as the availability of foreign markets. [12, 15, 16, 20, 24].

As pointed authors in [16], the business clusters are often an important microeconomic structural element of the regional competitiveness and regional development mainly thanks the presence of positive externalities. The theory as well the practise in many countries around the world point at the cluster’s spillovers, which have exceeded the borders of “own” clusters and by which have helped to create new business opportunities, consequently new businesses, new clusters and common cooperation between the cluster members as well mutually cooperation between already existing clusters, support employment, innovation, and transfer of knowledge in regional, national as well as in transnational measure.

Recently, the clusters are becoming a natural part of the sustainable development of the territory. As authors in [3] stated, the creating the concepts of permanently sustainable development of the area is a natural human response to the knowledge that any unregulated area development considering the limited amount of natural resources and population growth in the given area is not possible in the future.

Activities undertaken by clusters affect the socio-economic growth of regions create competitive advantage, employment, economic growth and economic development not only for the groups of participants but also for the local economy as a whole. Fully functioning clusters producing synergy between elements of private sector, public administration, research and educational institutions are becoming the key component in the process of improving economic growth and competitiveness of regions. Fostering clusters supports small and medium-sized enterprises that play a crucial role for regional development. [1] The entrepreneurs are a critical element in the formation of clusters and their actions are important in the analysis of clusters as complex adaptive systems [5]. According to [10], the system could be defined by a structure which cannot be separated into independent operation and it consists of two or more elements. From this perspective, clusters can be understood as a flexible system and as the elements can be considered the involved sectors: public, private and academic. Elements are presented by regional stakeholders. Moreover, visibility and reputation of the cluster may attract foreign direct investment. In addition, clusters play a major role in tackling regional disparities.

The objective of this paper is to assess the impact of existing clusters on the evolution of regional disparities in the Slovak Republic.

1. Theoretical background

Major macroeconomic drivers of cluster emergence include data on exports, gross value added, regional employment, average wages in the region, number of start-ups in the sectors of economy, etc. These indicators are also used for inter-regional comparison of disparities. [2, 8, 11, 17, 19]. The authors in [8, 17] maintain that disparities bear not only social and economic dimensions, but can also be understood more broadly, such as for instance as spatial inequalities, geographical, political, social and ecological inequalities, etc. Disparities have positive as well as negative effects. There are three types of regional disparities distinguished: social (unemployment rate at regional level (%), long-term unemployment rate at regional level (%), number of applications per job opening (number), percentage of population having finished secondary education (%), percentage of population having completed tertiary education (%), life expectancy of women (age), life expectancy of men (age), proportion of the working age population (%), economic: (GDP per capita (EUR), regional GDP (EUR), average labour productivity (EUR), average wages (EUR), average wages in the industry sector (EUR), average wages in the construction industry (EUR), average wages in the service sector (EUR), average agricultural wage (EUR), value added in the industry sector (EUR), value added in the construction sector (EUR), value added in the service sector (EUR), value added in agriculture (EUR), share of SMEs in the regional GDP (%), FDI share in total investment (%), expenditure on research and development and innovation to GDP ratio (%), length of motorways and expressways (km), number of Internet users per 1,000 people (number), environmental (sewage, water, air).

Several indicators can be used to measure regional disparities. In practice, however, the comparison of regional disparities is limited by availability of appropriate data and methods to create certain parameters. To measure regional disparities, the coefficient of variation was employed in the paper.

The coefficient of variation (CV) is a tool for comparative analysis of space, which is independent from the measured values of the input indicators. The coefficient of variation represents a relative measure of dispersion derived from the standard deviation (ratio of the standard deviation to the mean). [7, 19]

The following formula was used to calculate the coefficient of variation:

$$CV = (\text{standard deviation}) / (\text{mean of value of the set}) \quad (1)$$

The formula of standard deviation according to:

$$SD = \sqrt{\left(\sum_{k=1}^m (x_k - \bar{x})^2 n_k \right) / (n-1)} \quad (2)$$

Where: k is value from 1,2,..., m ; x_k is frequency of variations, m is number of variation, \bar{x} is an arithmetic average of the n values of the statistical character x .

Pearson's correlation coefficient was used to measure the strength of the relationship between the paired data. It was assumed that there is a linear relationship between Y and X which is expressed by the equation [2, 7]:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_i + \varepsilon_i, \quad i=1,2, \dots, n \quad (3)$$

Point estimation was used to estimate the parameters from the random sample. The equalization function has the form as follows

$$y'_i = b_0 + b_1 x_i, \quad i=1,2, \dots, n \quad (4)$$

Coefficients b_0, b_1 were solved using the following formulae:

$$b_0 = \frac{\sum_{i=1}^n x_i^2 \sum_{i=1}^n y_i - \sum_{i=1}^n x_i \sum_{i=1}^n x_i y_i}{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n x_i \right)^2} \quad (5)$$

$$b_1 = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - \sum_{i=1}^n x_i \sum_{i=1}^n y_i}{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n x_i \right)^2} \quad (6)$$

The b_1 is the regression coefficient, whereas positive coefficients tell us there is a direct relationship: when one variable increases, the other increases. On the other hand, negative coefficients tell us that there is an inverse relationship: when one variable increases, the other one decreases. The regression coefficient indicates how much the dependent variable will change, on average, with each unit change in the independent variables.

Correlation coefficient is a measure of the degree to which two variables are related. A correlation coefficient is always between -1 and +1. If the correlation coefficient is between 0 and +1, then the variables are positively correlated. If the correlation coefficient is between 0 and -1, then the variables are negatively correlated. The point estimate of the coefficient of correlation ($r_{x,y}$) for dependent random variable Y and independent random variable X is as follows[2, 7]:

$$r_{x,y} = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - \sum_{i=1}^n x_i \sum_{i=1}^n y_i}{\sqrt{\left[n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n x_i \right)^2 \right] \left[n \sum_{i=1}^n y_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n y_i \right)^2 \right]}} \quad (7)$$

2. Results and discussion

In order to analyse the cluster activities in the Slovak regions, the relevant macroeconomic indicators relating to regional development and affecting active performance of clusters were examined. Having used the coefficient of variation, regional disparities were examined and having used the correlation coefficient, the strength of dependence between variables was looked at.

2.1 Clusters in the Slovak regions

Under the project IGS 1/2013 titled “Models and Approaches to Measuring the Performance of Clusters and Possibilities of their Application in the SR”, an input data analysis was performed which revealed that there were more than 30 clusters in Slovakia [9]. Not all of them, however, are performing well or performing at all.

Regarding the assessment of regional disparities, the formation of industry clusters with the state support is becoming increasingly important. The industry is also the center of a new growth model for the economy of the European Union, and as outlined in Europa 2020, member states, should focus on the policy of competitiveness, including factors such as the system for innovation, competition,

infrastructure and progress toward energy efficiency and economical use of raw materials. [13] Hence the Slovak republic has started to support mainly industrial clusters. Table 1 lists industry clusters supported by the state in 2014 under the “Scheme to promote industrial cluster organizations” (de minimis aid scheme) by the Slovak innovation agency. In the third column of table 1 we can see the tourism clusters in the regions of Slovakia. This kind of clusters is widespread in the Slovak economy over the industry clusters, but in the form of tourism organization. The state support is different and thereby losing their importance. But for example in [18] we can find the explanation, that the micro-clusters could be identified as a development mechanism that fosters the ability to build a local level of specialisation and a competitive advantage for a small tourism destination.

Table 1

Clusters in Slovakia

Region	Industry clusters	Tourism clusters
Region of Banská Bystrica	1 st Slovak Engineering Cluster	Balnea Cluster Dudince Cluster of Border Castles
Bratislava Region	National Energy Cluster	-
Košice Region	Cluster AT+R z. p. o.	-
		-
Trnava Region	Electrotechnical Cluster – West Slovakia Slovensko Automotive Cluster Slovakia Electrotechnical Cluster	Tourism Cluster – West Slovakia Cluster Smolenice
Nitra Region	Slovak Plastics Cluster	-
Žilina Region	Z @ict	Cluster Liptov – Association of Tourism Orava Cluster, Local Tourism Organisation Turiec Cluster – Association of Tourism

Source: Elaborated by the author based on data from [9] and [23]

The success of clusters also depends on their total flexibility to adapt to frequent changes taking place in the economy of the state. The flexibility generally means the ability to adapt. [6] This is confirmed by authors in [9], who found out that after the year 2013, the clusters of tourism have started to implement their activities as regional tourism organizations.

1.2 Coefficient of variation and standard deviation

Coefficients of variation were computed per each region over the 2009-2013 period in order to analyse regional disparities in Slovakia. To make the measurements, the following cluster - specific indicators were chosen: wages, the number of persons employed, SMEs, and gross domestic expenditure on research and development. The data are listed in Table 2.

Table 2

Coefficients of variation

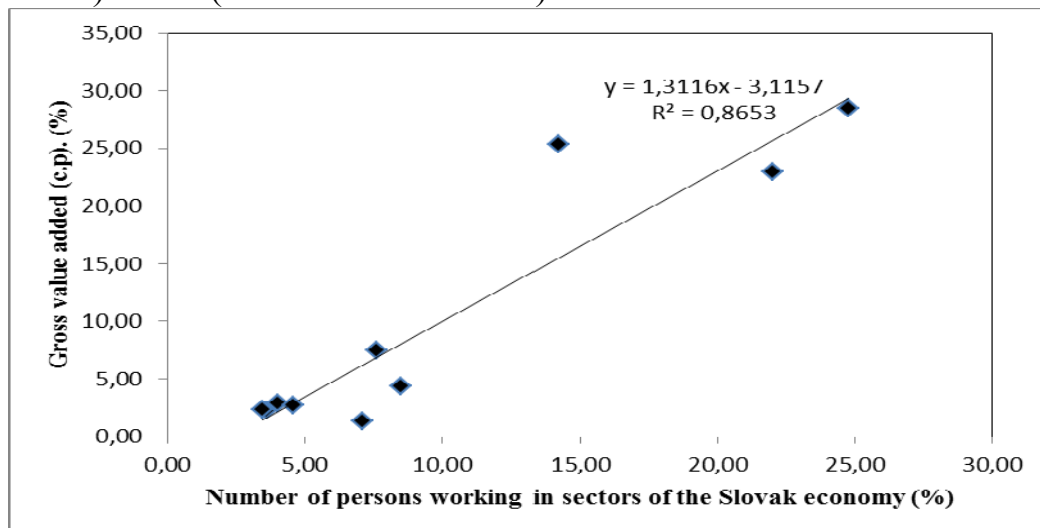
Indicator	2009	2010	2011	2012	2013
Wages	0.18	0.18	0.17	0.17	0.17
Number of persons employed	0.50	0.51	0.58	0.31	0.34
SMEs	0.61	0.58	0.66	0.69	0.74
Gross domestic expenditures on R&D	1.29	1.24	1.30	1.38	-

Source: Calculated by the author based on data from Statistical Office of the SR

Using the coefficient of variation, regional disparities could be assessed. Wage rates do not exhibit significant variation in the sample period. Regional disparities were slightly reduced. A more pronounced drop is seen in values regarding the number of persons employed. Concerning the number of SMEs and regional disparities, fluctuations were registered as well as increasing regional disparities after 2010. Over the 2009-2013 period, there was an increasing spending on research and development.

2.3 Pearson correlation coefficient

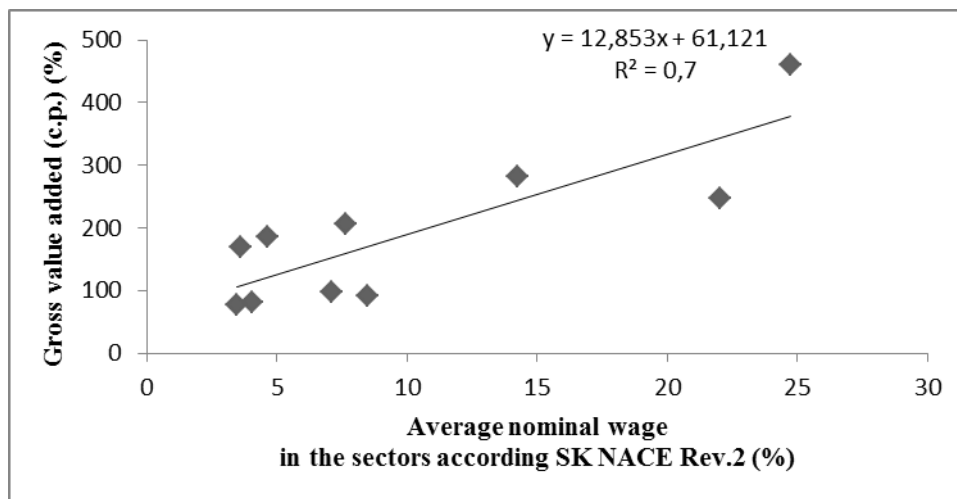
The first dependency relation examined was the relationship between the gross value added and employment in the Slovak Republic. Computations reveal that the Pearson correlation coefficient is 0.93, showing a strong correlation between variables. Negative regression coefficient between variables being studied shows an indirect relationship. As seen in Graph 1, the highest deviations from the straight line have the sectors O through Q (Public Administration, Defence, Compulsory Social Security contributions, Education, Healthcare and Social Assistance), F (Construction) and L (Real Estate activities).



Graph 1. Relationship between gross value added and number of persons working in sectors of the Slovak economy (2013)

Source: Calculated by the authors based on data from Statistical Office of the SR

Concerning the relationship between gross value added and wages within sectors, the Pearson correlation coefficient was 0.84 which indicates a strong relationship between variables. As in the previous case, the regression coefficient indicates an indirect dependence. In terms of the correlation between the value added and wages in sectors G – I (Wholesale and Retail Trade, Repair of Motor Vehicles and Motorcycles, Transportation and Storage, Accommodation and Catering Services) and B – E (Industry), the points deviate a lot from the straight line. Therefore, it can be assumed that wages of workers in these sectors do not have a significant influence on regional gross value added. These results are shown in Graph 2.



Graph 2. Relationship between gross value added and average nominal wage in the industry sector in the SR (2013)

Source: Calculated by the authors based on data from Statistical Office of the SR

Conclusion

The research results indicate that regional disparities vary with respect to the selected indicators. Results of the previous IGS research projects on clusters in the Slovak Republic conducted from 2012 and 2014 indicate that the number of clusters is increasing and conditions for cluster support are improving despite the absence of cluster policies. The research results also show a strong correlation between indicators influencing the cluster performance. In the paper, it was confirmed that clusters have an important role to play in regional development. The sub-project data indicated that the performance of clusters tends to affect regional disparities. As shown in Table 1, clusters are mainly concentrated in the region of Trnava and in the region of Žilina. The geographic concentration of clusters is conditioned by a big distinction between industrial clusters and tourism clusters. In general, industrial clusters are considered to be performing better. In the past, clusters of tourism used to receive more state support, which currently have been transformed to regional tourism organizations. In the Slovak Republic, however, there is no effective and coherent cluster policy. Experience gained in developed countries underscore the importance of clusters as drivers of regional development. For instance, the development of clusters in the Czech Republic was strongly supported by cluster policies that led to the further development of cluster organisations. In the Slovak Republic, however, cluster-related activities are performed by volunteers and enthusiasts. Yet, the issue of clustering remains debatable. In terms of the geographical size of the Slovak Republic and its regions, it might be more appropriate to think of the inter-regional cooperation.

References:

1. Asheim, B., Cooke, P., & Martin, R. (Eds.). Clusters and Regional Development: Critical Reflections and Explorations. Routledge. 2006.
2. Baron-Puda, M., Kłóska. Study of development trends in the labor market in the subregion Bielsko. Bielsko Biała: ATH, 2010. 159 p.

3. Betáková, J., Lorko, M., Dvorský J. The impact of the potential risks of the implementation of instruments for environmental area management on the development of urban settlement. In: Environmental impact II, Ancona, 2014. pp. 91-101.
4. Cooke, P., Leydesdorff, L. Regional Development in the Knowledge-Based economy: The construction of Advantage. *The Journal of Technology Transfer*, 2006, 31.1: 5 -15
5. Feldman, M., P., Francis, J. Entrepreneurs and the formation of Industrial Clusters. Available at: <http://www.cs.jhu.edu/~mfeldman/Feldman%20-EFIC.pdf>
6. Grenčíková, A., Špánková, J. Flexible types of employment and their importance. In: Social and economic revue. Vol.12, No.1 (2014), pp. 15-23.
7. Grmanová. E. Fundamentals of statistics. Trenčín: TnUAD, 2006. 150p.
8. Habánik, J., Koišová, E. Regional economy and policy. Bratislava: Sprint dva, 2011. 175 p.
9. Havierníková, K. et al. The theoretical and methodological aspects of the economic performance clusters' measurement in the Slovak Republic. Trenčín: TnUAD, 2013. 247 p.
10. Holomek, J., Šimanovská T. Introduction in the practical sciences. Science of police as a practical science. Bratislava: Police academy, 2002.163 p.
11. Ivanová, E. Regional development, regional disparities and the methods of their measurement. In: Economic development and economic performance of regions. IG 06/2013. Trenčín: FSEV, TnUAD, 2013. pp. 7-14.
12. Jamnický, P. The clusters' contribution to regional development. In: Academic repository, 2012. Available at: <http://www.akademickyrepozitar.sk/Peter-Jamnicky>
13. Kaňa, R. a Mynarzová. M. 2014. Theory and Practice of Industrial Policy of the EU in the context of Globalization Challenges. In: International Conference on European Integration 2014. ICEI, 2014. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014. p. 310-318.
14. Kordoš, M. (2014) Role of innovations in the EU industrial policy and competitiveness enhancement. In: ICEI, 2014. Ostrava: VŠB, 2014. p. 335-342.
15. Krajňáková, E. Clusters and their importance for economic development. In: Social and economic revue. Vol.10, No.3 (2012), p.70-79.
16. Kramárová, K., Nadányiová, M., Kicova, E. 2014. The cluster initiatives. In: 14th International Academic Conference, Malta. 28 October 2014. ISBN 978-80-87927-06-9, IISES. p. 221 -237.
17. Masárová, J., Habánik, J. The differences of the gross domestic product development in the regions of Slovakia. In: Economic development and economic performance of regions. IG 06/2013. Trenčín: FSEV, TnUAD, 2013. p. 15 – 25.
18. Michael, J. E. Micro-clusters and Network. The growth of Tourism. Elsevier, 2006. 183 p.
19. Michálek, A. Selected methods of regional disparities measuring. In: Geographical Journal. 64 (2012) 3. p. 219 – 235.
20. Mura, L., Rózsa, Z. The Impact of Networking on the Innovation Performance of SMEs. In: MSED - 2013, Praha: VŠE, 2013, p. 1036-1042.
21. Pike, A., Pose, A. R., & Tomaney, J. Local and regional development. Routledge. 2006.
22. Porter, M., E. Cluster and the New Economics of Competition. In *Harvard Business Review*. November – December 1998. Reprint 98609. pp. 77 – 90.
23. SIEA: List of successful grant applicants in support of industrial cluster organizations. Available at: https://www.siea.sk/materials/files/inovacie/klastre_dotacie/2014/vyhodnotenie/Zoznam_uspesnych_ziadatelov_o_dotacie_na_podporu_priemyselnych_klastrovych_organizacii.pdf.
24. Vojtovič, S. Potential of creative industry in the region. In: Sociálno-ekonomická revue. In: Social and economic revue. Vol. 10, No. 2/2012. Trenčín: FSEV, TnUAD. p. 134 – 141.

Marets O.R.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Vilchynska O.M.

Candidate of Economic Sciences

Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine

TRENDS OF SOCIO-ECONOMIC CHARACTERISTICS OF UKRAINIAN HOUSEHOLDS

Марець О.Р.

кандидат економічних наук, доцент

Вільчинська О.М.

кандидат економічних наук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ ЗА ДАНИМИ ВИБІРКОВИХ ОБСТЕЖЕНЬ

Data of sample survey of household's living conditions is used for description of Ukrainian household's socio-economics features during 2000-2014.

Key words: household, sample survey of household's living conditions, households' housing conditions, private subsidiary plots, education attainment, anthropometric characteristics.

Дані вибіркового обстеження домогосподарств використані для характеристики соціально-економічних рис українських домогосподарств протягом 2000-2014 рр.

Ключові слова: домогосподарство, вибіркоче обстеження домогосподарств, житлові умови домогосподарств, особисті підсобні домогосподарства, рівень освіти, антропометричні характеристики.

Домогосподарство – це один із трьох найголовніших економічних суб'єктів національної економіки. Воно, так само, як фірма і держава, виконує низку важливих функцій, які варто досліджувати та контролювати.

В процесі практичних досліджень, котрі мають на меті виконання певних завдань, поняття домогосподарства конкретизують. Йдеться перш за все про перепис населення, обстеження домогосподарств тощо. Так, під час всеукраїнського перепису населення домогосподарством називали сукупність осіб, які разом мешкають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть не перебувати в родинних стосунках. Крім того, домогосподарство може складатися із однієї особи.

Вибіркові обстеження умов життя домогосподарств проводять з 1999 року відповідно до вимог міжнародних стандартів. Програма обстеження містить систему показників, що враховує зміни, пов'язані з переходом економіки до ринкових відносин та нову технологію збору та розробки отриманої інформації, яка значно розширює можливості аналізу даних

Ми вирішили зосередитись на таких аспектах умов життя домогосподарств: типи домогосподарств, зайнятість, житлові умови, використання землі, освітній рівень, здоров'я, використати для цього дані вибіркового обстеження [1; 2].

Нашою метою є порівняти характеристики домогосподарств у 2014 році з їх значеннями за максимально можливий період часу. Оскільки не всі показники є доступні з початку проведення вибіркового обстеження, база порівняння не у всіх випадках однакова.

Кількість домогосподарств України у 2014 р. складає 16945 тис., з них 69,5 % мешкають у міських поселеннях, а 30,5 % – сільській місцевості.

Однаки складають більше 1/5 домогосподарств України (22,6 %). Найбільш поширеними є домогосподарства із 2-3-х осіб – їх більше половини (30,8 % та 24,6 %), а з 4-х і більше членів складається більше 1/5 домогосподарств України (22 %).

Середнє домогосподарство майже на одну п'яту складається із дітей (18,8 %), на одну другу (57,4%) – з дорослих у працездатному віці (28,4 % жінок і 29 % чоловіків), на одну четверту (23,8) – з осіб пенсійного віку. Причому кількість жінок у цій віковій категорії переважає кількість чоловіків більш ніж у два рази.

Домогосподарства з п'яти і більше осіб характерніші для сільської місцевості, ніж для міст – 12,6 % проти 6,2 %. Середній розмір домогосподарства становить 2,58, причому в містах – 2,53, а в селах – 2,69. Діти є лише у 37,9 % домогосподарствах України.

Три четвертих (75,9 %) цих домогосподарств має в своєму складі по одній дитині, одна п'ята (20,9 %) – по дві, 2,9 % – по три і 0,3 % – по чотири і більше (рис. 1).

Кількість домогосподарств без дітей становить 10523,1 тис. (62,1 % усіх домогосподарств). Домогосподарства без дітей з двох і більше осіб становлять 6751,3 тис.

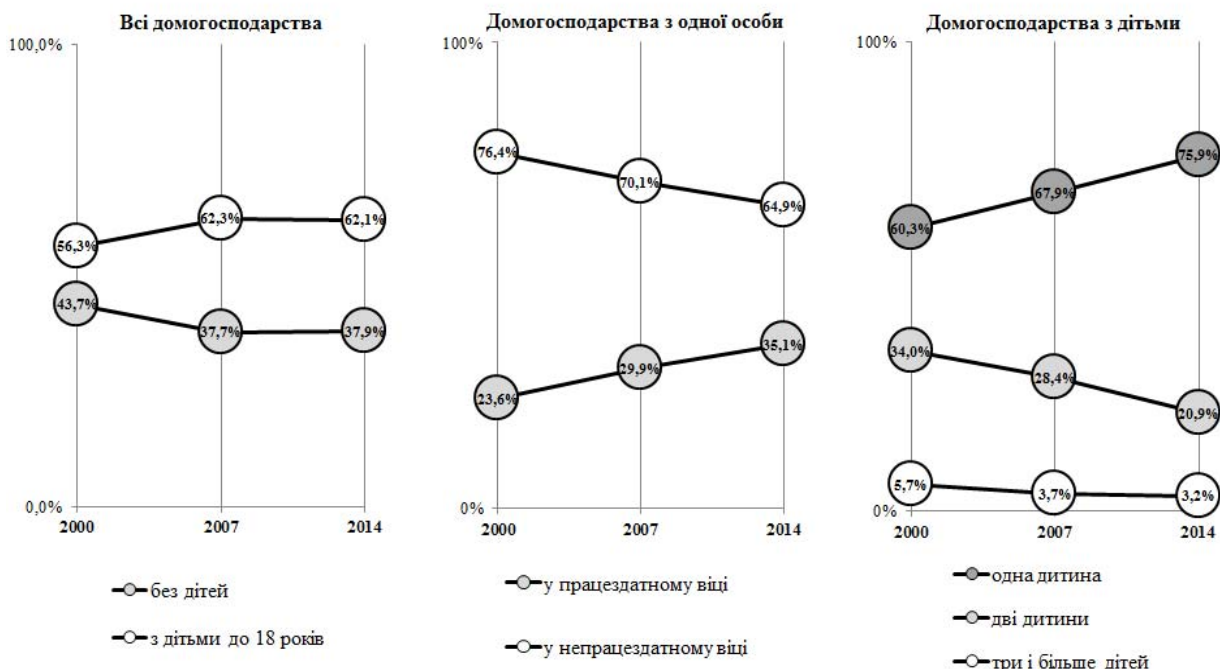


Рис.1. Деякі типи домогосподарств залежно від кількості осіб та дітей у них

Виділимо тенденції, представлені на рис. 1:

- частка домогосподарств без дітей у загальній кількості домогосподарств зменшується;
- більша частка осіб у працездатному віці, які є одинаками;
- найбільш популярними є домогосподарства з одною дитиною у своєму складі.

Майже дві третини домогосподарств мають у своєму складі осіб, що працюють, при цьому в містах цей показник становить 70,1 %, у селах – 54,1 %. Досить низький показник зайнятих серед сільських жителів можна пояснити впливом двох чинників – відсутністю робочих місць на селі та впливом робочої сили до міста. Крім того, з достатньо високим ступенем ймовірності можна припустити, що ці особи працюють в натуральному господарстві.

В майже половині домогосподарств, в складі яких є працюючі (49,6 %), працює одна особа, в 41,4 % – дві і в 9 % – три і більше осіб. Найбільша частка одинаків – це непрацюючі особи (73,5 %). Серед сільських домогосподарств цей показник досягає 84,6 %. В значній частці домогосподарств (42,3 %) з двох осіб не працює ніхто, а в третині (35,1 %) – лише одна особа. Зі збільшенням розміру домогосподарств збільшується кількість працюючих осіб в цих домогосподарствах.

Узагальнюючою характеристикою зайнятості в домогосподарствах є коефіцієнт економічного навантаження на одного його працюючого члена – це відношення числа осіб в домогосподарстві до кількості тих, хто працює. В середньому домогосподарстві на одного його працюючого члена припадає 2,45 непрацюючих (2,24 – у містах і 3,05 – у селах). Загалом цей показник є досить високий, але у 2000 р. його значення було більшим (2,74).

Власниками свого житла в Україні є кожні шість із семи домогосподарств (95,7 %). У житлі, що належить державі чи відомству мешкає 1,5%, а 2,8% винаймає помешкання у фізичних осіб.

Оселі домогосподарств України – досить старі. Більше половини житла сільських домогосподарств (52,3 %) та більше третини міських (36,1 %) побудована більш ніж 55 років тому. Близько двох третин помешкань усіх домогосподарств (48,2 %) мають вік від 25 до 55 років і лише 10,7 % – нові, віком не більше 25 років.

В однокімнатних квартирах мешкають 14,1 % домогосподарств, причому близько третини (30,2%) їх налічує три особи та більше. У двокімнатних квартирах проживає 34,3 % домогосподарств, причому близько однієї п'ятої домогосподарств (18,1 %) складається із чотирьох та більше осіб. Найбільше (35,6 %) українських домогосподарств живе у трикімнатних квартирах і 17,7 % з них займають одинаки, а 30,4 % – сім'ї з двох осіб. Решта 16 % домогосподарств мешкають у чотирикімнатних або більших квартирах, причому частка одинаків становить 11,5 %, домогосподарств із двох осіб – 27,8, із трьох – 27,2 %.

В розвинутих країнах середнім рівнем вважають наявність окремої кімнати для кожного члена домогосподарства та загальна кімната для всіх. За цим критерієм близько третина домогосподарств (31,4%) мешкають за європейськими нормами. Крім того значна частка сімей (39,2 %) мешкають в

умовах, гірших за так звану санітарну норму, визначену законодавством на рівні 13,65 кв. м. на одну особу (ст. 47 Житлового кодексу) (рис. 2).

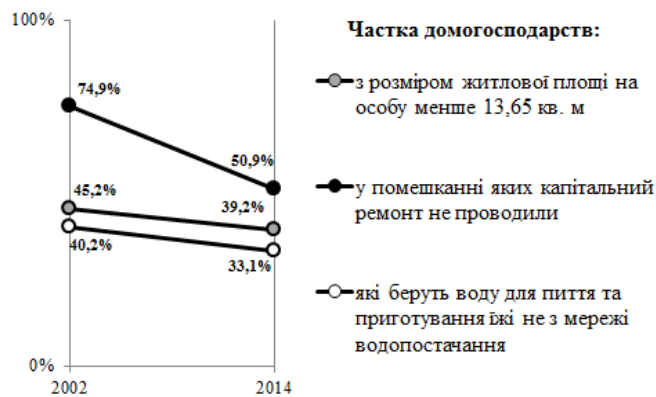


Рис. 2. Деякі характеристики житлових умов українських домогосподарств у 2002 та 2014 рр.

На рис. 2 представлені позитивні тенденції: збільшуються частки домогосподарств із прийнятною санітарною нормою на одну особу, та із наявністю капітального ремонту та зменшується частка домогосподарств, які добувають воду не з водогону. Все ж частка таких домогосподарств залишаються досить високою.

В Україні кількість сімей-власників земельних ділянок в 2014 році оцінюють в 9,21 млн. (54,4 % від загальної кількості). При цьому земельні ділянки мають більше третини (35,2 %) міських домогосподарств і майже всі сільські (98, %).

На селі 40,1% домогосподарств користуються земельними ділянками площею до 50 соток, 15,9 % – від 51 сотки до 1 гектара та 44 % – більше 1 гектара.

Переважна більшість (71,8 %) міських домогосподарств, що користуються земельними ділянками, мають до 10 соток землі, 22,2 % використовують площу від 16 до 50 соток 6 % – більше 50 соток. У великих містах поширенішими є малі ділянки до 10, а в малих містах – більші ділянки до 25 соток.

Зазначені домогосподарства використовують земельні ділянки так: на 26,2 % земель вирощують продукцію для власних потреб і на продаж (у містах – 27,1%, на селі – 26,1%), понад три чверті (72,9%) земель здають в оренду, і 0,9 % земель використовують для відпочинку та інших цілей. Середній розмір ділянок, що використовуються для вирощування продукції для себе становить 20,9 сотки, для себе й на продаж – 96,4 соток, тих, що здають в оренду – 421,5 гектара.

Серед всіх домогосподарств України 29,9 % утримують худобу, птицю чи бджіл. Приблизно одна п'ята з них (21,6 %) – міські, які мають можливість або змушені самі забезпечувати себе продуктами харчування (рис. 3).

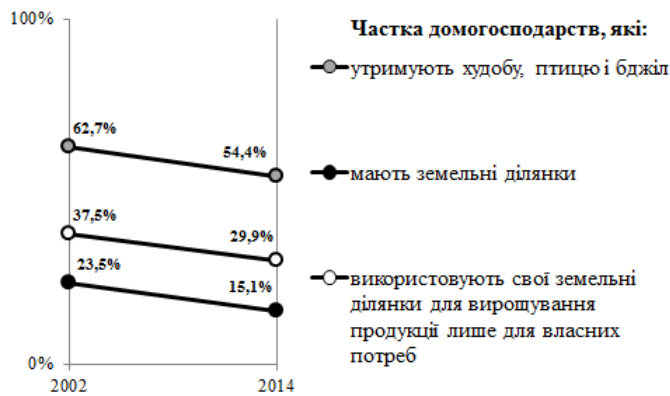


Рис. 3. Деякі характеристики особистих підсобних господарств у 2002 та 2014 рр.

Тенденції, показані на рис. 3 деякою мірою вказують на згортання натурального господарства.

Кількість населення від шести років в Україні становить 40,5 млн. осіб. З них повну та базову вищу освіту мають 22,8 %, майже п'ята частина (18,1%) – неповну вищу, майже третина (19,2 %) – повну загальну середню освіту, 9,9 % – базову загальну середню, 5,8 % – початкову загальну середню освіту. Тривожним видається те, що 5,3% населення неписьменні або вміють писати та читати, але не закінчили початкової школи. Хоча вагомим видається те, що порівняно із 2001 р. цей показник знизився на 1,9 % (рис. 4).

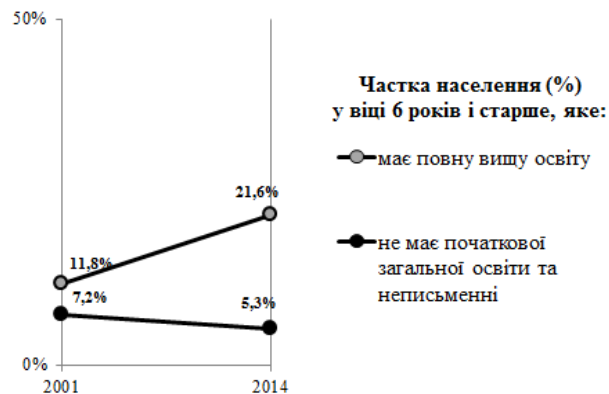


Рис. 4. Деякі характеристики особистих підсобних господарств у 2002 та 2014 рр.

Частка населення у віці 6 років і старше, яке має повну вищу, базову вищу та неповну вищу освіту, значно вища серед міських жителів, ніж сільських (48 % проти 26 %). Серед сільських домогосподарств переважає населення із загальною середньою освітою: 23,7 % мають повну загальну, 15 % – базову, і 8,1 % – початкову загальну середню освіту.

Про здоров'я членів домогосподарств України можна судити із відносного показника всесвітньої організації охорони здоров'я – *індексу маси тіла* (ІМТ) (відношення ваги маси тіла (кг) на зріст (м) людини у квадраті).

Нормальну вагу тіла має 43,8 % дорослого населення України, 45,9 % міського та 39,5% сільського (рис. 5). Тенденції, показані на рис. 5 не

надто втішають (особливо якщо розглядати їх з показниками відсотка осіб, які займаються фізкультурою, які зростають)

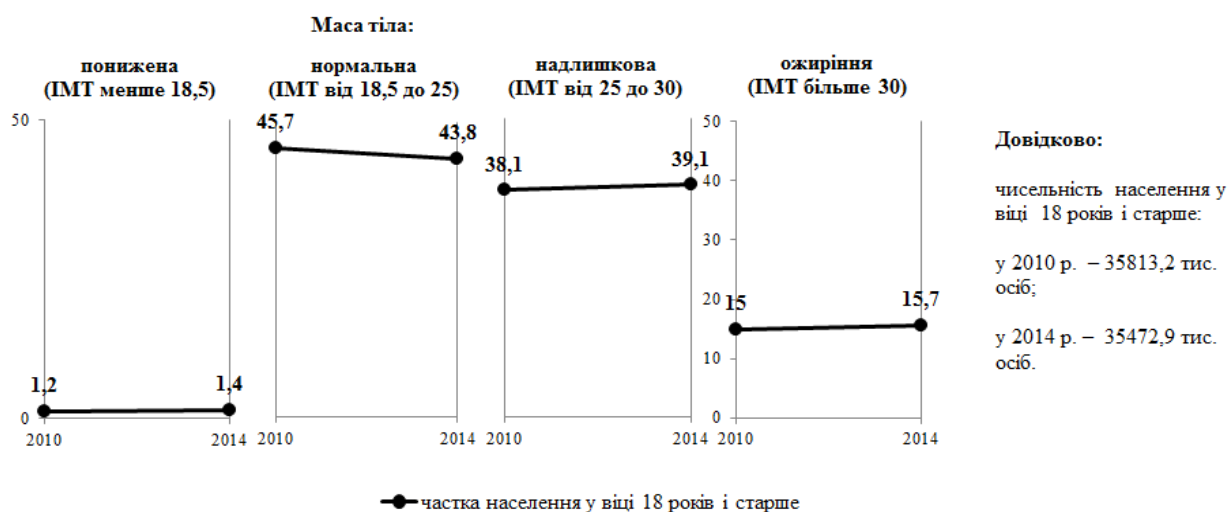


Рис. 5. Розподіл населення у віці 18 років і старше залежно від величини індексу маси тіла у 2010 та 2014 рр.

Виділимо такі риси типового домогосподарства:

- мешкає в місті та складається з двох осіб, одна з них має повну загальну середню освіту, друга – повну вищу;
- має власну трьохкімнатну квартиру, побудовану у 80-х рр. та володіє земельною ділянкою не більше 10 соток;
- працює в домогосподарстві лише одна особа, дітей немає.

Література:

1. Основні соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2014 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств). Статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2014. – 87 с.
2. Характеристика домогосподарств [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 13.06.2013 р.). – Назва з екрана.

Olvinskaya J. O.

kandidat of economics, Associate Professor,
Odessa National Economics University, Ukraine

SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE REGIONS OF UKRAINE

Ольвінська Ю. О.

к.е.н., доцент
Одеській національний економічний університет, Україна

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

The article suggests the use of integrated indices to assess the level of development of small business. The level of development of small businesses in some regions of Ukraine. The basic trends of small businesses and areas of further improvement of functioning.

Keywords: *small business, small business development assessment, integrated indexes.*

У статті запропоновано використання інтегральних індексів для оцінки рівня розвитку малого підприємництва. Проаналізовано рівень розвитку суб'єктів малого підприємництва по окремих областях України. Виявлено основні тенденції розвитку суб'єктів малого підприємництва та напрямки удосконалення їх подальшого функціонування.

Ключові слова: *мале підприємництво, оцінка розвитку малого підприємництва, інтегральні індекси.*

Мале підприємництво – це основа розвитку та ефективного функціонування економіки будь-якої країни. В більшості країн світу підприємництво складає один з найважливіших секторів економіки. Великі підприємства визначають рівень науково-технічного та виробничого потенціалу розвитку країни, а малі та середні підприємства, в свою чергу, є найбільш масовою формою ділової активності та забезпечують соціально-економічну стабільність розвитку [1].

Проблеми розвитку підприємницького сектору в цілому та зокрема суб'єктів малого підприємництва останні роки є об'єктом ретельної уваги багатьох дослідників, як в Україні, так і за її межами. Вагомий внесок у розвиток малого підприємництва зробили А. Бутенко, З. Варналій, В. Герасимчук, С. Дрига, А. Кредісов, А. Садеков, Т. Уманець та інші.

Серед актуальних напрямлень наукових досліджень малого підприємництва знаходиться проблематика його ролі в регіональній економіці. Загальні для усього українського малого підприємництва проблеми по різному проявляються в окремих регіонах України, де існують неоднакові економічні, політичні та організаційні передумови діяльності суб'єктів даного сектору економіки. І це дуже важливо враховувати при організації державного регулювання та підтримки суб'єктів малого підприємництва.

Покращення умов функціонування та розвитку суб'єктів малого підприємництва залежить, в першу чергу, від того, наскільки правильно визначаються і використовуються основні чинники соціо-економічної системи [2, с. 58].

При дослідженні будь-якого процесу чи явища виникає проблема якості, повноти та доступності необхідної інформаційної бази. Аналіз даних статистичної звітності дозволяє проаналізувати основні показники функціонування та розвитку суб'єктів малого підприємництва у динаміці за ряд років, виявити основні тенденції та закономірності, що складаються у цій сфері, а також побудувати трендові моделі та спрогнозувати основні показники їх подальшого функціонування. На основі показників статистичної звітності можливо також оцінити розвиток суб'єктів малого підприємництва за допомогою розрахунку зведеного інтегрального індексу [3, с. 137-139].

Методика розрахунку зведеного інтегрального індексу розвитку малого підприємництва регіону передбачає декілька етапів:

1. Системний аналіз проблеми, її структуризацію та представлення у вигляді ієрархії.
2. Добір показників регіональної статистики, що характеризують розвиток малого підприємництва у регіоні.
3. Визначення показників (ознак), які суттєво не впливають на стан розвитку малого бізнесу у регіоні за допомогою коефіцієнта варіації (V_j):

$$V_j = \frac{S_j}{\bar{X}_j}, \quad (1)$$

де: S_j - середньоквадратичне відхилення j -тої ознаки (показника);

\bar{X}_j - середньоарифметичне значення j - тої ознаки (показника).

Після визначення по кожній j - тій ознаці V_j , перевіряється нерівність: $V_j < \epsilon$. Якщо V_j менше величини ϵ , яка дорівнює 0,1, то ознаки вважаються квазопостійними і виключаються з переліку подальшого дослідження.

4. Визначення показників: стимуляторів (+), дестимуляторів (-);

5. Формування інформаційних баз даних, тобто формування матриці вихідних даних [X]:

$$X = \begin{bmatrix} X_{11} & \dots & X_{1j} & \dots & X_{1m} & \dots \\ X_{21} & \dots & X_{2j} & \dots & X_{2m} & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{i1} & \dots & X_{ij} & \dots & X_{im} & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{n1} & \dots & X_{nj} & \dots & X_{nm} & \dots \end{bmatrix},$$

де: m – кількість ознак ($j = 1, 2, \dots, m$);

n – кількість блоків, за якими доцільно здійснювати дослідження розвитку малого підприємництва у регіоні ($i = 1, 2, \dots, n$);

X_{ij} - значення j -тої ознаки, що характеризує стан i -того блоку розвитку малого підприємництва у регіоні.

6. Ранжування показників у порядку збільшення для визначення максимального і мінімального значення показників.

7. Вибір кращого значення для кожного показника, який характеризує i -тий блок в побудові інтегрального індексу розвитку малого підприємництва у регіоні (максимального для показників-стимуляторів і мінімального для показників-дестимуляторів).

8. Розрахунок часткових індексів конкретного блоку, що характеризують рівень певного аспекту розвитку малого підприємництва у регіоні як відношення фактичного значення j -того показника для кожного регіону (X_{ij}) до кращого в Україні (в певному регіоні), тобто нормування показників:

$$\text{для показників-стимуляторів:} \quad K_{\text{част.}i} = \frac{X_{ij}}{X_{ij \max}}; \quad (2)$$

$$\text{для показників-дестимуляторів:} \quad K_{\text{част.}i} = \frac{X_{ij \min}}{X_{ij}}. \quad (3)$$

9. Розрахунок зведеного інтегрального індексу розвитку малого бізнесу та підприємництва у регіоні за формулою середньої геометричної з часткових коефіцієнтів:

$$K = \sqrt[n]{K_{\text{частк.}1} * K_{\text{частк.}2} * \dots * K_{\text{частк.}m}}. \quad (4)$$

10. Ранжування регіонів за зведеним інтегральним індексом розвитку малого бізнесу та підприємництва у регіоні [4, с. 190-191].

На основі запропонованої методики, використовуючи дані Державної служби статистики України, нами було розраховано часткові і зведені

інтегральні індекси, що характеризують рівень розвитку малого підприємництва в окремих областях України у 2010 – 2013 роках [5].

Для розрахунку інтегрального індексу розвитку малого підприємництва по окремих областях України спочатку були розраховані часткові індекси його розвитку, які характеризуються наступними показниками: X1 – кількість малих підприємств в регіоні, одиниць; X2 – кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення регіону, одиниць; X3 – кількість зайнятих на малих підприємствах регіону, тис. осіб; X4 – питома вага зайнятих на малих підприємствах у загальній кількості зайнятих регіону, %; X5 – кількість найманих працівників на малих підприємствах регіону, тис. осіб; X6 – питома вага найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників регіону, %; X7 – обсяг реалізованої продукції малими підприємствами регіону, млн. грн.; X8 – питома вага реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізації регіону, %.

Отримані дані було згруповано у п'ять груп з рівними інтервалами, виділивши групи регіонів за таким рівнем розвитку малого підприємництва: дуже низький, низький, середній, високий, дуже високий.

Аналіз згрупованих даних зведеного інтегрального індексу розвитку малого підприємництва України показав наступне. Найбільшу питому вагу, більше ніж 60% областей, за весь аналізований період складають області з дуже низьким та низьким рівнями розвитку малого підприємництва.

Так, у 2013 році до групи з дуже низьким розвитком потрапили 36% областей України, а саме Івано-Франківська, Житомирська, Чернігівська, Сумська, Закарпатська, Чернівецька, Волинська, Тернопільська та Рівненська області. До групи з низьким рівнем відносяться Миколаївська, Херсонська, Вінницька, Кіровоградська, Полтавська, Черкаська, Хмельницька та Луганська області (інформацію надано у порядку зменшення показника) (рис. 1).



Рис. 1. Картограма регіонів України за рівнем розвитку малого підприємництва у 2013 році
Середній рівень розвитку спостерігався у АР Крим та Запорізькій області.

У групу з високим рівнем потрапили Дніпропетровська, Київська, Донецька та Львівська області. До групи з дуже високим рівнем розвитку малого підприємництва в Україні відносяться Одеська та Харківська області.

Слід відмітити, що аналізований період рівень розвитку малого підприємництва в деяких областях України збільшився. Так, у 2013 році порівняно з 2010 роком роль малого підприємництва зросла в Київській, Хмельницькій, Черкаській та Кіровоградській областях.

Негативним моментом є зменшення рівня розвитку малого підприємництва у Миколаївській області.

Проведений аналіз свідчить про недостатній рівень розвитку малого підприємництва в регіонах України. Особливу увагу слід звернути на розвиток малих підприємств в областях з низьким та дуже низьким рівнем розвитку. Підвищення ролі малого підприємництва у цих областях сприятиме економічному зростанню регіону, створенню нових робочих місць, росту добробуту населення, насиченню внутрішнього ринку товарами та послугами та ін. За допомогою інтегральних індексів можливо проаналізувати розвиток малого підприємництва також за видами економічної діяльності та провести глибокий аналіз у кожній області на рівні окремих районів. Такий підхід дозволяє виявити резерви росту малого підприємництва та негативні фактори, що стримують розвиток підприємництва [6; 7; 8; 9].

Для покращення ситуації та сприяння подальшому розвитку малих підприємств необхідно удосконалити державні та регіональні програми підтримки малого підприємництва. При розробки програм підтримки необхідно враховувати економічну спеціалізацію того чи іншого регіону, рівень його виробничого потенціалу, кількість працездатного населення, наявність сировинної бази тощо [10, с. 123]. Все це дасть змогу державі здійснити реальну підтримку малого підприємництва і тим самим створити умови для стабілізації економічної ситуації в Україні, формування середнього класу, вирішити ряд соціально-економічних проблем, дозволить більш повно використовувати існуючі ресурси та враховувати особливості кожного регіону.

Література:

1. Ольвінська, Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу [Електронний ресурс] / Ю. О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток»: наукове видання Академії муніципального управління. - 2015. - №2. – Режим доступу до журналу: <http://www.dy.nauka.com.ua>
2. Уманець, Т.В. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та макрорівень. Монографія. / Ю.О. Ольвінська, О.В. Лучакова. –Донецьк: «ВІК», 2010. –280 с
3. Уманець, Т. В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів // Економіка і прогнозування. – 2006. - № 4. – С. 133-145.
4. Ольвінська, Ю. О. Моніторинг розвитку малого бізнесу та підприємництва регіону за допомогою інтегральних індексів / Ю. О. Ольвінська, Т. В. Уманець // Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення: Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. - Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2007. – Т. 1. – С. 189-193.

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Ольвінська, Ю. О. Оцінка розвитку суб'єктів підприємництва Одеської області за допомогою інтегральних індексів / Ю. О. Ольвінська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. - № 9/1. – С. 156-160.
7. Ольвінська, Ю. О. Ефективність функціонування малих підприємств регіону в сучасних умовах / Ю. О. Ольвінська // Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях: Міжнародна науково-практична конференція (24-25 квітня 2014). – Одеса, 2014 – С. 28-31.
8. Ольвінська, Ю. О. Теоретичні основи аналізу стану розвитку малого бізнесу / Ю. О. Ольвінська, Т. В. Уманець, О. В. Лучакова // Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та макрорівень: монографія. - Донецьк: ВІК, 2010. – С. 9-51.
9. Підгорний, А. З., Уманець, Т.В. Методика розрахунку індексів економічного розвитку регіонів / А. З. Підгорний, Т. В. Уманець // Одеський державний економічний університет. – Одеса: ОДЕУ, 2005
10. Ольвінська Ю. О. Напрями удосконалення механізму сприяння розвитку суб'єктів малого підприємництва / Ю. О. Ольвінська // Формування ринкових відносин в Україні. - 2015. – Вип. 3. – С. 117–123.

9. MANAGEMENT AND MARKETING

Kovinko E. N.,
Ph. D., associate professor,

Sokoluk K. Yu.,
assistant

Bomco V.D.,
applicant

Vinnitsia trade and economic Institute
Kyiv national University of trade and Economics

SYSTEMATIC APPROACH TO MARKETING PLANNING COMMUNICATION ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Ковинько Е.Н.,
к.э.н., доцент,

Соколюк К.Ю.,
ассистент

Бомко В.Д.,
соискатель

Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К МАРКЕТИНГОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ КОММУНИКАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследовано особенности маркетингового планирования коммуникационной деятельности предприятия, обосновано необходимость учета маркетингового фонда с целью контроля и оценки эффективности затрат на маркетинговые мероприятия, определено этапы маркетингового планирования мероприятий в современных условиях.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, маркетинговое планирование, маркетинговый фонд.

Studied marketing communications planning of enterprise activity, the necessity of accounting of the marketing Fund for the purpose of monitoring and evaluating the effectiveness of spending on marketing activities, defined the stages of marketing planning in modern conditions.

Key words: marketing communications, marketing planning, marketing Fund.

Постановка проблемы. Одна из основных сторон бизнес - деятельности предприятия состоит в том, что все коммуникационные мероприятия должны рассматриваться комплексно, системно. При этом предполагается тесная связь «внутренней» и «внешней среды» предприятия (в том числе и состояние рынка, поведение конкурентов и т.п.). При маркетинговом планировании деятельности предприятия всегда должны приниматься во внимание социально-демографические и психологические характеристики потребителя. Знание этих характеристик позволяет руководству правильно определять стратегию поведения предприятия на рынке, и аргументировано распределять средства, выделенные на маркетинговые мероприятия.

Анализ последних исследований. Современные украинские предприятия не должны ограничиваться сбором данных о продажах и оценкой влияния на них рекламных затрат. Необходима постоянная работа по изучению и оценке ситуации на рынке с точки зрения эффективной реализации маркетингового плана предприятия. Все это задачи отдела маркетинга.

Основной материал исследования. Анализ использования затрат на осуществление маркетинговой деятельности, особенно по статьям расходов, позволяет сделать выводы об эффективности отдельных коммуникационных мероприятий, сделать качественные и количественные оценки их результатов, отметить планы на будущее. В то же время такой анализ не дает полного представления о реальных затратах на маркетинговую деятельность, потому что не учитывается зарплата работников службы маркетинга и другие маркетинговые расходы, телефонные переговоры и т.п.

На практике традиционно эти затраты учитываются по другим статьям расходов (фонд оплаты труда, накладные расходы и т.п.), а затраты на маркетинговые мероприятия объединяются в маркетинговый фонд. Рассмотрим распределение маркетингового фонда предприятия на рис.1.



Рис.1. Структура маркетингового фонда предприятия

Помимо расходов на маркетинговые мероприятия необходимо рассмотреть внутреннюю организацию работы маркетингового отдела предприятия. От правильной организации его работы эффект маркетинговых инвестиций зависит не меньше, чем от правильного планирования и реализации маркетинговых мероприятий. Затраты на организацию и функционирование этого отдела также могут составлять существенные суммы, которые называются маркетинговым фондом предприятия.

Структура маркетингового фонда и бюджет маркетинга может изменяться в зависимости от конкретных задач, решаемых предприятием. Порядок изменения структуры, перераспределение материальных затрат внутри фонда, а также бюджет маркетинга определяется руководством.

По нашему мнению, на этапе формирования маркетингового фонда необходимо четко понимать цели и задачи, на решение которых будут направлены все усилия отдела маркетинга. В зависимости от этих целей и будут распределяться средства на ту или иную статью. Сначала формулируются бизнес-цели, стоящие перед предприятием и, затем, ставятся маркетинговые задачи, которые необходимо решить для их достижения. После этого определяется стоимость решения маркетинговых задач и составляется маркетинговый бюджет.

Как правило, на конец отчетного периода маркетинговый фонд должен быть израсходован, если бизнес цели предприятия не поменялись. Часто бывают случаи, когда в процессе функционирования, удается найти более эффективный и экономичный способ решения задач, что позволяет уменьшить расходы маркетингового фонда. Средства, оставшиеся от проведения маркетинговых мероприятий, могут быть перераспределены на другие нужды предприятия.

Данный подход к решению проблемы маркетингового планирования коммуникационной деятельности позволяет оценить предварительные размеры финансирования отдельных направлений маркетинговой коммуникационной деятельности, отдельных маркетинговых мероприятий; наладить контроль эффективности расходования выделенных средств; проводить сравнительный анализ эффективности (с точки зрения соотношения «результат маркетингового мероприятия» / «размеры вложенных в это мероприятие средств») отдельных мероприятий в рамках системы маркетинга; разрабатывать на этой основе оптимальную структуру сметы расходования средств, выделенных на маркетинг (по статьям бюджета маркетинга), в случае необходимости оперативно и быстро изменять внутреннюю структуру сметы расходов бюджета маркетинга, а также обосновано проводить перераспределение финансовых средств по статьям расходов при изменении бизнес-целей предприятия.

Окончательное формирование маркетингового фонда не означает, что в процессе деятельности предприятия он не может изменяться. Необходимо производить постоянный контроль результатов осуществления маркетинговой стратегии, оперативно выверять и уточнять принятую концепцию, а если нужно - то без промедления ее менять.

Каждая позиция маркетингового фонда подразумевает ее дальнейшее разбиение на несколько составляющих. Так, расходы на наружную рекламу будут разбиваться на стоимость создания макетов рекламы, стоимость производства материалов и стоимость их размещения. Каждая позиция так же является предметом для детального анализа и поиска наиболее эффективных путей реализации.

Основу деятельности маркетингового отдела предприятия составляют коммуникационные мероприятия по стимулированию сбыта. Их планирование, подготовка и проведение является одной из составных частей всей практической маркетинговой деятельности предприятия и должно увязываться по целям, средствам, времени проведения с остальными компонентами системы маркетинга [1].

Заметим также, что маркетинговое планирование коммуникационной деятельности предприятия является своеобразным стержнем системы формирования спроса и стимулирования сбыта товаров и услуг. Следовательно, задачей руководителей маркетинговой службы является координация всех мероприятий по стимулированию спроса (пропагандистские акции, выставки, демонстрационные показы и др.) с рекламными кампаниями по идеологическому наполнению и исполнению. Именно такой подход способствует созданию четкого и понятного образа организации в глазах потребителя и только тогда можно говорить о создании торговой марки.

Кратко рассмотрим основные этапы маркетингового планирования коммуникационной деятельности предприятия на примере подготовки к размещению наружной рекламы [2]:

- определение бюджета рекламной кампании;
- поиск подрядчиков для реализации кампании;
- разработка творческой стратегии, позволяющей оказывать оптимальное воздействие на поведение потребителя;
- воплощение творческой стратегии в форме рекламного обращения (макета наружной рекламы);
- разработка схемы размещения рекламных стендов с контролем отклика;
- контроль результатов.

Размер финансирования рекламной кампании решается на основе анализа предыдущих маркетинговых мероприятий, которые были проанализированы, были использованы наиболее эффективные, с точки зрения медиа-планирования, схемы размещения.

В целом этот процесс укладывается в классическую схему - планирование-организация-мотивация-контроль, и она может быть применена к формированию маркетингового плана коммуникационной деятельности.

Очень часто маркетинговое планирование коммуникационной деятельности начинается с заключения договора с подрядчиком на проведение мероприятий. После этого, начинается совместная работа по разработке творческой и медиа-стратегий.

Маркетинговое агентство может выступать в качестве партнера в исследовании рынка рекламодателя, которое необходимо для понимания нужд потребителя и формирования наиболее эффективных рекламных сообщений и схем размещения рекламных материалов.

В исследовании делается попытка создания обобщающей схемы планирования, проведения и оценки эффективности коммуникационных кампаний. Данная схема представлена на рис.2.

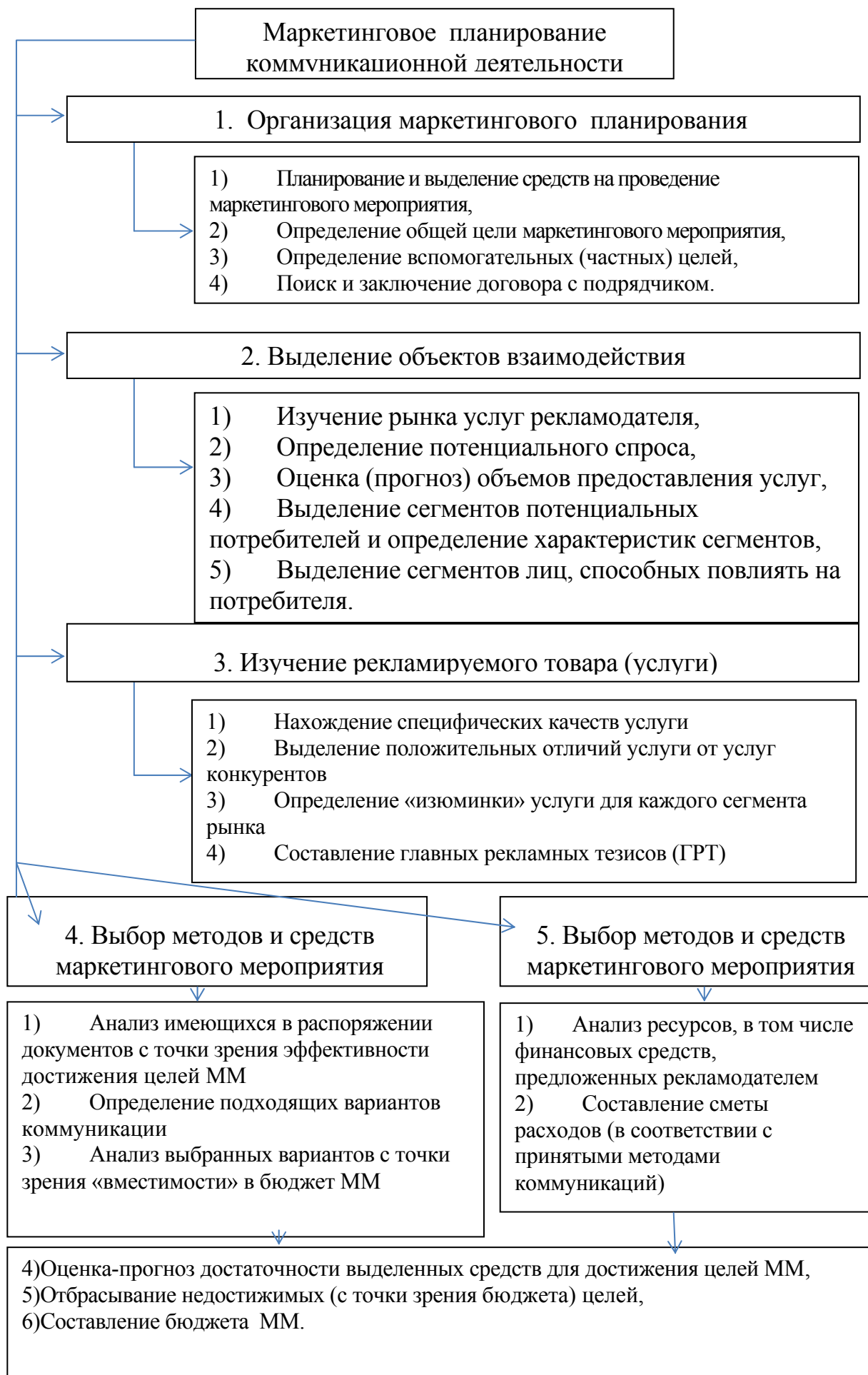




Рис. 2. Маркетинговое планирование коммуникационной деятельности (ММ – маркетинговые мероприятия)

Перед проведением рекламной кампании ставится общая цель - формирование спроса на новый товар. Продемонстрировать потребителям строгое выполнение предприятием качества реализуемых товаров; преодолеть предубежденность потребителей к новым товарам, убедить потребителей в том, что предприятие прилагает серьезные усилия для постоянного повышения качества товаров; сформировать у большинства потребителей продолжительную реакцию на предложения предприятия - цели предприятий, которые ориентируются на потребителей.

С учетом поставленных целей, проводится изучение товарных рынков рекламодателя, результатом чего является установление потенциального спроса на товары и прогноз объемов ее потребления с учетом сложившейся конъюнктуры рынка. К этим исследованиям рекомендуется привлекать специалистов, владеющих обстановкой на рынке и методами анализа.

Совокупность потребителей разбивается на сегменты, отличающиеся своим «усредненным» отношением к услуге рекламодателя. Кроме того, выделяются сегменты, которые не являются потребителями, но которые могут активно влиять на потребителя. Для каждого из этих сегментов нужны специфические коммуникационные мероприятия. Ясно, что у потребителей каждого сегмента свои вкусы, следовательно, и особенности товаров, привлекающие потребителей конкретных сегментов, могут быть различными.

По нашему мнению, результатом всей работы по анализу товара, с точки зрения маркетинга является составление главных рекламных обращений по каждому сегменту рынка. Коммуникационные обращения должны в краткой и эффективной форме разъяснять суть предложений рекламодателя; подчеркивать преимущества товара; убеждать потребителя данного сегмента в необходимости потребления товара.

Этапы «Выбор методов и средств рекламы» и «Составление бюджета» взаимно пересекаются и циклически повторяются до тех пор, пока не будут определены главный вариант маркетингового мероприятия с точки зрения методов коммуникации; альтернативные варианты коммуникации; бюджет и «резервный» фонд маркетингового мероприятия.

При этом организаторы маркетинговых мероприятий встают перед альтернативой - либо отбросить ряд целей, как недостижимых - вследствие недостаточности выделенных средств или по согласованию с рекламодателем, увеличить смету расходов на маркетинговые мероприятия.

Практика убеждает также в необходимости наличия у организаторов маркетинговых мероприятий «резервного» фонда, средства которого могут быть задействованы в критические моменты компании.

На предпоследней стадии подготовки маркетинговых мероприятий определяются ее этапы, их протяженность, интенсивность по выбранным коммуникационным каналам на каждом из этапов. После тщательного учета всех рекомендаций, полученных на предыдущих этапах планирования, составляются главный и альтернативный графики маркетинговых мероприятий, определяются методы контроля эффективности.

На последнем этапе планирования маркетинговых мероприятий составляются тексты рекламных сообщений и готовятся видео-ролики. Неудачная работа на этом этапе может свести практически к нулю всю предыдущую работу. Поэтому здесь необходима тщательная экспертиза всех готовых материалов и, если потребуется, их доработка.

Планирование маркетинговых мероприятий занимает период времени от месяца до квартала. В состав группы экспертов подбираются в основном специалисты в области маркетинга, а в состав группы исполнителей - специалисты-рекламисты. Основу обеих групп составляют штатные сотрудники, однако, для получения более объективной оценки, а также для повышения оперативности и качества маркетинговых мероприятий привлекаются и специалисты независимых организаций.

Выводы. Для предприятия недостаточно лишь оценивать эффект от проведения маркетинговых мероприятий. Необходима постоянная работа по

отслеживанию изменений, способных повлиять на потребителя товаров. Накопление знаний о потребителе способствует разработке новых товаров и предложений в соответствии с потребительскими ожиданиями. Все это задача отдела маркетинга предприятия. От правильной организации работы отдела маркетинга и правильного распределения информации по рекламоносителям зависит эффект коммуникационных мероприятий. С целью оптимизации расходов на планирование коммуникационной деятельности предприятия формируются маркетинговый фонд, включающий все расходы на проведение маркетинговых мероприятий на определенный срок. Сначала формулируются бизнес-цели, стоящие перед предприятием и, затем, ставятся маркетинговые задачи, которые необходимо решить для их достижения. После этого определяется стоимость решения маркетинговых задач и составляется маркетинговый бюджет.

Формирование маркетингового фонда позволяет: оценить предварительные размеры финансирования; наладить контроль эффективности и оптимальную структуру сметы расходования выделенных средств; проводить сравнительный анализ эффективности отдельных мероприятий; оперативно изменять структуру расходов и проводить перераспределение средств при изменении размеров маркетингового фонда или бюджета маркетинга.

В целом маркетинговая деятельность предприятия укладывается в классическую схему - планирование-организация-мотивация-контроль, и она может быть применена к формированию большинства маркетинговых мероприятий. Следует помнить, что неудачная работа на последнем этапе маркетингового планирования коммуникационной деятельности предприятия может свести практически к нулю всю предыдущую работу. Поэтому здесь необходима тщательная экспертиза всех готовых материалов и, если потребуется, их доработка.

Литература:

1. Бадьин А.В., Тамберг В.В. Новая рыночная ниша. От идеи к созданию востребованного продукта М.: Эксмо, 2008. - 256 с.
2. Маркетинг: Підручник / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка; Кер. авт. кол. д-р екон. наук, проф. І.Л. Решетнікова / К.: КНЕУ, 2013. – 600с.

Slyusareva L.V.

PhD in Economics

National State Tax Service University of Ukraine, Ukraine

Zhmaylov V.M.

PhD in Economics, Professor

Sumy National Agrarian University, Ukraine

ANALYSIS OF THE COMPETITIVE POSITION OF THE COMPANY AS A COMPONENT OF ITS DEVELOPMENT STRATEGY

Слюсарева Л.В.

к.е.н., доцент

Національний університет державної податкової служби України, Україна

Жмайлов В.М.

к.е.н., професор

Сумський національний аграрний університет, Україна

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ

The article says about the competitive position of the company as a part of its development strategy. Given the analysis of the main criteria for assessing the competitive position of the company: share of the enterprise market, SWOT-analysis of factors internal and external environment of enterprise, competitive advantage on the market.

Keywords: *competitive position, competitor, SWOT-analysis, competitive advantages*

В статті розглянуто оцінку конкурентної позиції підприємства як складової стратегії його розвитку. Дається аналіз основних критеріїв оцінки конкурентної позиції підприємства: частка підприємства на ринку, SWOT-аналіз факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, конкурентні переваги підприємства на ринку.

Ключові слова: *конкурентна позиція, конкурент, SWOT-аналіз, конкурентні переваги*

В умовах посилення євроінтеграційних процесів в Україні значно зростає актуальність проблеми аналізу конкурентних позицій підприємства.

Конкурентну позицію підприємства слід розглядати як похідну від конкурентних переваг підприємства, які складають природну форму існування підприємств. Виходячи з цього, можна сформувати своєрідний ланцюжок: конкурентоспроможність втілюється в конкурентну перевагу, а потім оформлюється як конкурентна позиція [1].

Поряд з теоретичними дослідженнями сутності конкуренції та конкурентоспроможності в економічній літературі обговорюється проблема практичної оцінки конкурентних позицій підприємства. Слід відмітити, що результати досліджень науковців з порушеної проблеми є достатньо вагомими. Проте питання аналізу рівня конкурентних позицій залишаються недостатньо вивченими. Зважаючи на це, метою наукової роботи є: на основі узагальнених теоретичних положень науковців щодо аналізу конкурентних позицій підприємства визначити положення (місце) підприємства на ринку, виявити позитивні і негативні фактори, які можуть вплинути на формування та розвиток елементів потенціалу у конкурентному середовищі.

Проведений аналіз існуючих методичних підходів щодо визначення конкурентної позиції підприємства дозволяє зробити висновок про те, що більшість з них заснована на порівнянні досліджуваного підприємства з відповідною базою (лідером). Серед існуючих підходів слід виділити групу таких, що надають можливість одержати конкретну, кількісно визначену оцінку рівня конкурентоспроможності, і групу таких, де відсутня числова визначеність, що пов'язано із застосуванням методу експертних оцінок.

Систематична оцінка конкурентної позиції підприємства порівняно з основними конкурентами – важливий етап в аналізі діяльності підприємства. Міцність конкурентної позиції підприємства оцінюється не тільки за витратами, але й за такими важливими, щодо конкуренції показниками, як якість товару, фінансова стійкість, технологічні можливості та ін., стосовно основних конкурентів [1].

Дослідження оцінки рівня конкурентних позицій проведено авторами на матеріалах підприємств молокопереробної галузі за сегментом ринку молочної продукції – морозиво.

Вибір даного сегменту пояснюється його перспективністю – середньорічний темп зростання ринку та рівень прибутковості, за оцінками експертів, становить 25-30%, та від 5,0% до 40,0%, відповідно [2].

Виходячи із загальної кількості підприємств-виробників морозива на ринку України (97), середня частка досліджуваного ринку складає 1,03 %. Ключовими гравцями даного ринку є виробники торгових марок: ТМ «Рудь» (ПАТ «Житомирський маслозавод» м. Житомир), ТМ «Ласунка» (ТОВ «Ласунка», м. Дніпропетровськ), ТМ «Ласка» (ТОВ «Ласка», м. Кіровоград) ТМ «Ажур» (ТОВ «Еліт», м. Луцьк), ТМ «Лімо» (ПАТ «Львівський холодокомбінат»). Названі підприємства разом контролюють близько 60 % ринку морозива в Україні, а також займаються експортом в країни СНД [3].

Визначивши частку ринку підприємств-виробників морозива (табл.1), зазначимо, що серед обраних компаній немає явних лідерів та явних аутсайдерів. Це є наслідком підвищеної інтенсивності конкуренції на ринку.

Таблиця 1

Оцінка конкурентної позиції підприємств-конкурентів на ринку морозива

Підприємство	Частка ринку підприємства, %	Співвідношення частки підприємства та частки лідера	Співвідношення частки підприємства та середньої частки ринку
ПАТ «Житомирський маслозавод»	26,9	1	26,1
ТОВ «Ласунка»	14,1	0,52	13,7
ПАТ «Львівський холодокомбінат»	12,6	0,46	12,2
ТОВ «Ласка»	9,3	0,34	9,0

Серед конкурентів з часткою ринку в 12,6% ПАТ «Львівський холодокомбінат» займає третє місце [4]. При цьому, варто зазначити, що на ринку морозива ПАТ «Львівський холодокомбінат» представлено торговою маркою «ЛІМО», яка є досить ємна за асортиментом продукції і впізнавана за оцінками споживачів. До того ж, на думку експертів ринку морозива, дане підприємство належить до підприємств з найбільш активною маркетинговою політикою (поряд із ПАТ «Житомирським маслозаводом»). Сьогодні компанія належить до трійки лідерів-виробників морозива, що покращує конкурентне середовище, а у найближчі роки основними стратегічними напрямками діяльності товариства має бути розширення ринку збуту продукції, що виробляє підприємство та зміцнення позицій в зайнятих нішах.

Аналізуючи діяльність підприємства на ринку слід зазначити, що більшість ключових конкурентів ПАТ «Львівський холодокомбінат» мають кращу позицію на ринку. Оскільки різниця між конкурентними положеннями підприємств досить незначна, варто зосередити увагу на відмінних конкурентних перевагах ПАТ «Львівський холодокомбінат». Це дозволить

підприємству у перспективі закріпити свої лідерські позиції на ринку морозива.

Для виконання зазначених завдань підприємству необхідно комплексно досліджувати фактори внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, проводити систематичний аналіз конкурентної позиції підприємства, що дасть можливість визначити основні ознаки конкурентної сили та слабкості його діяльності.

На основі проведеного SWOT-аналізу, визначених сильних і слабких сторін в діяльності підприємства, а також зовнішніх можливостей і загроз передбачається розробити систему заходів щодо подолання існуючих загроз та виявлення нових можливостей ПАТ «Львівський холодокомбінат» на ринку морозива України. (табл. 2)

Таблиця 2

Система заходів щодо подолання існуючих загроз та виявлення нових можливостей для ПАТ «Львівський холодокомбінат» на ринку морозива України

Поле СіМ	Поле СіЗ
1) Завдяки досвідченому керівництву провести вдалу політику мерчандайзингу; 2) завдяки високій якості товару спробувати вийти на нові ринки; 3) за рахунок потужної сучасної виробничої бази спробувати розширити асортимент товарів; 4) за рахунок наявності спеціалістів з гарною освітою, провести маркетингові заходи розширення ринку за рахунок реклами; 5) зайти на нові ринки за рахунок нижчої оптової ціни; 6) залучення до роботи кваліфікованого персоналу може стати конкурентною перевагою підприємства; 7) використання високотехнологічного обладнання може стати конкурентною перевагою підприємства.	1) За допомогою досвідченого керівництва зуміти домовитися з великими супермаркетами щодо подальшої співпраці. 2) за рахунок нижчої оптової ціни випередити конкурентів; 3) за рахунок розмаїття торгових марок, брендів уникнути зменшення цільової аудиторії; 4) за допомогою великого асортименту продукції зменшити кількість конкурентів на ринку; 5) переваги розташування дають змогу зменшити транспортні витрати і знизити собівартість продукції не погіршуючи при цьому її якості.
Поле СЛіМ	Поле СЛіЗ
1) Впровадження нової маркетингової політики з включенням до неї системи знижок; 2) за рахунок розробки нової продукції збільшення частки ринку; 3) підвищення рентабельності продукції за рахунок зменшення її собівартості; 4) за рахунок виходу на нові ринки зменшити кількість конкурентів.	1) Агресивна і продумана маркетингова політика конкурентів може посунути підприємство з лідируючих позицій; 2) інфляційні процеси в Україні в подальшому можуть відлякувати іноземних інвесторів від інвестицій в дане підприємство; 3) негативна екологічна ситуація також може призвести до закупівлі сировини за кордоном; 4) не підтримка державою вітчизняного виробництва може призвести до ситуації, коли вся сировина для виготовлення продукції буде закупатися за кордоном, що дещо підвищить собівартість продукції і зробить її малодоступною для всіх верств населення.

Отже, не дивлячись на економічні проблеми останніх місяців в державі, на сьогодні ПАТ «Львівський холодокомбінат» має реальні можливості успішного розвитку за умови ведення активної маркетингової політики, яка передбачає наявність сильних сторін і можливостей, розробку шляхів подолання загроз і слабких сторін. Цьому, на наш погляд, буде сприяти також впровадження дієвої та ефективної системи стратегічного управління підприємством.

На основі проведеного аналізу [4, с. 35-87] узагальнимо можливі конкурентні переваги ПАТ «Львівський холодокомбінат» (табл. 3).

Таблиця 3

Конкурентні переваги ПАТ «Львівський холодокомбінат»

Внутрішні	Зовнішні
1. Виробничі:	1. Інформаційні:
Раціональність експлуатації основних засобів. Продуктивність праці	Передові системи збору і обробки даних, які діють на підприємстві
2. Технологічні:	2. Кваліфікаційні:
Гнучкість технологічних процесів. Використання досягнень наукових розробок.	Постійне професійне навчання працівників (підвищення кваліфікації, міжнародні семінари, наради, конференції)
3. Кваліфікаційні:	3. Кон'юнктурні
Професіоналізм. Активність.	Державна підтримка в ринкових умовах діяльності. Надання повного комплексу послуг.
4. Організаційні:	4. Сервісні:
Прогресивність. Структурованість організації та вдале територіальне розміщення.	Досить високий рівень і якість послуг, що надаються
5. Управлінські:	5. Збутові:
Ринкова культура підприємства. Історія розвитку.	Постійність споживачів. Удосконалені прийоми і методи реклами послуг
6. Економічні:	6. Комунікаційні:
Рентабельність Ліквідність Платоспроможність Прибутковість	Зворотній зв'язок Аналіз претензійної роботи

Водночас, на основі даних про частки ринку ПАТ «Львівський холодокомбінат» та з урахуванням проведеної оцінки визначення конкурентних позицій підприємства, за допомогою лінії тренду спрогнозуємо її можливе значення. (табл.4).

Таблиця 4

Прогноз частки ринку ПАТ «Львівський холодокомбінат» за допомогою різних видів апроксимації

Вид апроксимації	Рівняння апроксимації	Прогнозне значення частки ринку	R ²
1. Лінійна	$y=0,627x+3,75$	13,52	0,906
2. Логарифмічна	$y=1,260\ln(x)+4,315$	12,49	0,794
3. Експоненційна	$y = 3,946e^{0,118x}$	19,01	0,931
4. Поліноміальна 2-го ступеню	$y = 0,182x^2 - 0,285x + 4,662$	15,27	0,967

Найбільш надійною є лінія тренду, якщо її величина вірогідності апроксимації (R^2) дорівнює або близька до 1. Тобто, найкращою апроксимацією з розглянутих є апроксимація за допомогою поліноміальної функції 2-го ступеню, так як значення вірогідності апроксимації (R^2) для цього рівняння є найбільш наближеним до одиниці і дорівнює 0,967. Прогнозне значення частки ринку за допомогою лінії тренда дорівнює 15,27%, тобто частка ринку ПАТ

«Львівський холодокомбінат» зросте порівняно з попереднім періодом на 2,67 п.в. Це буде підтвердженням успішного функціонування даного підприємства і надасть йому можливість отримати додаткову конкурентну перевагу в перспективі.

Таким чином, проведене дослідження оцінки конкурентної позиції ВАТ «Львівський холодокомбінат» на ринку морозива дало змогу визначити основні чинники ринкового успіху підприємства, що полягають у використанні конкурентної стратегії диференціювання, яка відображає довгострокові зусилля підприємства по завоюванню конкурентних переваг та, водночас, визначає відмінність від конкурентів, залежить від характеру, ефективності та стійкості конкурентних переваг і за умови правильного її застосування створює для підприємства сприятливі умови для взаємодії з усіма елементами середовища організації.

Література:

1. Arthur D. Little: Linking strategy, technology and innovation// Arthur D. Little – 2009. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.adlittle.com
2. Українці стали єсть менше мороженого. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://newsoboz.org/ekonomika/ukraintsy-stali-est-menshe-morozhenogo-17062015181321>
3. Річна фінансова звітність ПАТ«Львівський холодокомбінат» за 2014 рік. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/52830/156/templ>
4. Лупак Р. Л. Конкурентні переваги як наслідок відтворення підприємством ресурсних можливостей / Р. Л. Лупак, Л. О. Приходько // Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.6. – 332 с.

Paziuk V.L.

candidate

Chernihiv National Technological University, Ukraine

LABELS, AS A TOOL FOR WINE BRAND

Пазюк В.Л.

здобувач

Чернігівський національний технологічний університет, Україна

ЕТИКЕТКА, ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ВИННОГО БРЕНДА

In the article says about the label, as a tool formation of wine brand, describes the history of wine labels. Sets the role of wine labels, as a means of communication between the producer and the consumer, and studied its effect on activation sale.

Keywords: label, wine, brand, design, consumer, product, preferences, differences, appearance, loyalty.

В статті розглядається етикетка, як інструмент формування винного бренда, описується історія винної етикетки. Визначена роль винної етикетки в посиленні комунікації між виробником і споживачем та досліджено її вплив на активізацію збуту продукції.

Ключові слова: етикетка, вино, бренд, дизайн, споживач, продукт, переваги, відмінності, зовнішній вигляд, лояльність.

Винний бренд формується за допомогою комунікацій, чуток і досвіду використання та є відображенням рівня довіри споживачів. Довіра до винного бренда підтримує глибокий і тривалий зв'язок із споживачем, впливаючи на його почуття та емоції. Основними показниками, що сприяють довгостроковому перебуванню винного бренда на ринку є: інновація; технічні досягнення; революційні зміни, які мають вплив на рівень розвитку в суспільстві та на мислення споживачів. Завдання винного бренда виявляється у тому, щоб споживач сприймав продукт через відчуття та емоції. Відповідно до цього, виробник при створенні винного бренда повинен орієнтуватися здебільшого не на матеріальні фактори, які часто залишають споживачів байдужими та не створюють довготривалих зв'язків, а на створення позитивних вражень і стимулювання почуття задоволення від купівлі. Тому, що споживачі сьогодення концентруються на купівлі символів, що мають вагу для їх самих та їхньої соціальної групи. Отже, унікальність має стати передумовою суттєвих радикальних змін при створенні винного бренда та використовуватись для задоволення потреб споживачів. Завдяки інноваціям, що впроваджуються виробником не тільки у технологію виробництва, але й у стратегії виходу на ринок, розвитку та просування винної продукції, винний бренд досягає своєї унікальності.

Винний бренд має здатність протистояти конкуренції, приносить виробнику додатковий потік грошей та прискорює виведення нового продукту на ринок. Тому чим довше винний бренд зможе утримувати споживачів, тим більш прибутковим він стане, і тим вищу ціну споживачі готові будуть платити за продукт під його ім'ям. Необхідно постійно привносити нові зміни та досвід для того, щоб винний бренд міг встояти в конкурентній боротьбі.

В умовах сучасної ринкової економіки стає все складніше створити винний бренд, який не схожий на інших. Споживач завжди прагне купити продукт, який би викликав позитивні емоції. Вино - це продукт з історією, зі старими традиціями в приготуванні. Вино відіграє в житті сучасної людини важливу роль. Саме винна етикетка стає засобом комунікації із споживачем, візуально і тактильно дає уявлення про те, що тримає в руках споживач. Отже, етикетка - це графічний або текстовий знак, нанесений, у вигляді наклейки, бірки або талона, на товар, експонат, або на будь-який інший продукт виробництва, із зазначенням торгової марки виробника, назви, дати виробництва, терміну придатності. Предками сучасних етикеток були клейма, які ставили виробники напоїв (в основному вин) на амфорах, бутлях та глиняних посудинах, а також різні навісні «носії інформації». Найстаріша паперова винна етикетка - плід творчості французького ченця П'єра Періньйона (Pierre Perignon). Час її створення належить до початку XVII століття - тоді монах вписав на щільному пергаменті інформацію про вино і прив'язав цей листок до шийки пляшки. Перші друковані етикетки з'явилися на шампанських

винах в середині 18 ст. у Франції, в провінції Шампань. Завдяки ноу-хау художників-оформлювачів етикеток, шампанські вина стали ще більш популярні і служили прикрасою святкового столу. З цією ж метою, але з деяким відставанням розвивалося оформлення етикеток інших французьких вин, а потім і вин інших країн. Поступово з'являються оригінальні за формою етикетки: круглі і більш складної форми з плавними вигинами, скошені асиметричні і мереживні, у вигляді медальйонів та гербових щитів, у формі косо перев'язаною або прямої стрічки. Матеріал виготовлення етикетки теж зазнає змін; з'являються золоті, мідні та металізовані, глянцеві, з блискітками і стразами, і навіть силіконові етикетки. Інформації на пляшці з вином стає більше, відомості деталізуються, і поступово етикетка стала вміщувати не тільки інформацію, але й рекламний заклик та інструкцію по застосуванню. Найкращий приклад - це пляшки Шато Мутон Ротшильда. Власники відомого Шато з 1945 року ввели традицію створення тематичної етикетки, дизайном етикетки для Мутона займалися: Пікассо, Далі, Енді Уорхол, Ілля Кабаков, та інші [4].

Етикетка вважається паспортом вина і те, як вона виглядає, як оформлена, її розмір - відіграє вирішальну роль при виборі вина. Приваблива етикетка збільшує частоту імпульсних купівель, а значить, активно знайомить аудиторію з винним брендом. При вдало розробленій стратегії, етикетка навіть може бути провідним засобом створення бажаного для виробника іміджу.

Винна етикетка стає першорядним засобом комунікації винного бренда, яка ідентифікує продукт, несе його емоційні вигоди, цінності та переваги, а також транслює інформацію, важливу для покупця за прийнятими держстандартами [3]. Винна етикетка повідомляє споживачеві про якість і особливі вигоди продукту. Красива і незвичайна винна етикетка зацікавлює покупця і мотивує його до здійснення купівлі, саме тому так важливий дизайн етикетки. Грамотний і виразний дизайн етикетки виділяє продукт на полиці серед незліченної кількості аналогів, привертає увагу, робить бренд упізнаваним.

Розробка дизайну етикетки - є необхідною умовою для стійких високих продажів, а витрати на її дизайн - це довгострокове інвестування, що дає реальний результат. Винна етикетка «спілкується» із споживачем через колір, форму, текстуру і т.ін. Тому кольорове вирішення, форма, фактура винної етикетки впливають на споживача на підсвідомому рівні. Колірні поєднання (корпоративний колір) бренда дозволяють підсилити вплив на цільову аудиторію, ще більш виділитися серед конкурентів. Колірні поєднання бренда повинні бути присутніми скрізь (в логотипі, упаковці, обробці інтер'єру, формі персоналу і т.ін.) і підкреслювати основні переваги бренда. Вибираючи відповідні колірні рішення і зображення, виробник підвищує шанси власного бренда на впізнаваність серед споживачів [1]. Продуманий дизайн, висока якість виконання сприяють зміцненню довіри до винного бренда. Тому, дизайн - це цінна складова, що дозволяє значно скоротити витрати на інші способи стимулювання продажів та в разі збільшити їх ефективність і, як наслідок, сформувані та зміцнені довготривалу лояльність споживачів. Важливу роль

відіграє матеріал, з якого виготовляється етикетка - картон, фольга, папір, полімери, самоклеючий папір та інші. При виборі необхідного типу етикетки обов'язково потрібно врахувати наступні фактори: вартість витратних матеріалів; вартість друку та маркування; передача і зовнішній вигляд зображення; довговічність; гнучкість на виробництві; екологічні якості; функціональні якості; інформаційні вимоги; захисні властивості [2]. Абсолютно всі елементи етикетки мають відповідати загальному задуму і максимально доносити до споживачів цінності продукту. Отже, грамотний і виразний дизайн упаковки і етикетки бранда повинен проходити в рамках загальної дизайн-концепції виробника, фірмового стилю, враховувати вік потенційних покупців, підкреслювати унікальні переваги продукту.

При виробництві етикеток сьогодні використовуються останні новинки і досягнення техніки. У зв'язку з цим відкриті великі можливості для розробки сучасних концепцій, враховуючи форму, матеріал, технологію виготовлення, креативні ідеї - все те, що працює на диференціацію товару на полиці і мотивує споживачів.

В даний час винна етикетка є найпотужнішим стимулятором продажів і причиною імпульсивних купівель. Чим грамотніше і виразніше виконана винна етикетка, тим вище впізнаваність винного бранда і, відповідно, рівень продажів. Винна етикетка дозволяє споживачам із зручністю і економією часу знаходити продукцію певного бранда серед аналогічних виробів конкурентів. Будь яка винна етикетка повинна бути пов'язана з продуктом не тільки на раціональному, а й на емоційному рівні, бути високоякісною, зрозумілою і легко читатися. Отже, винна етикетка - ключовий інструмент посилення емоційної складової в процесі спонтанного або усвідомленого вибору споживачів, а за відсутності можливості спробувати продукт, саме етикетка має на споживача вирішальний вплив.

Професійно розроблена етикетка сприяє досягненню значної частини цілей комунікативної програми. Таким чином, реалізація можливостей емоційного впливу на покупця шляхом грамотного дизайну упаковки стимулює вибір певного продукту безпосередньо в магазині і сприяє зміцненню лояльності покупців до продукту, а також формує позитивний образ бранда в очах споживачів.

Для створення винної етикетки необхідно мати чітко сформульовану ідею унікальності продукту і його концепції, бажано з чітко визначеною цільовою аудиторією. Етикетка вина не тільки привертає увагу, але ще здатна повідомити споживачам про якість і властивості вина [4]. Винна етикетка повинна виглядати оригінально, ексклюзивно, адже у виробника є всього кілька секунд, щоб піднести свій продукт і справити позитивне враження. За допомогою етикетки можливо постійно оновлювати продукт, додаючи йому, новий візуальний образ, а вдале його втілення допоможе з легкістю просувати винну продукцію на ринок і бути засобом боротьби за покупця.

Сильна ринкова конкуренція, високохудожні стилістичні вимоги і приклади з практики відомих художників (Уорхол та ін.), коли етикетка ставала витвором мистецтва, диктують високу планку, щодо створення винної

етикетки. Через обмеження промоушн-можливостей у зв'язку з типом продукції, етикетка стає потужним засобом просування, здатним привернути увагу споживачів. Створення унікальної винної етикетки стає першим сильнодіючим засобом презентації продукту. Тому, етикетка - це потужний, цінний інструмент винного бренда, що дозволяє значно скоротити витрати на інші способи стимулювання продажів та в рази збільшити їх ефективність. І як наслідок, сформувати і зміцнити довготривалу лояльність споживачів до винного бренда.

Особливо важливо звернути увагу виробників саме на етикетку, як інструмент формування винного бренда, оскільки, за допомогою створення виразного та яскравого образу, бренд говорить на мові споживача: сповіщає про цінності, відображає національні традиції та сучасні тенденції і т. ін.

Література:

1. Vicky Chi ManTanga, Anat Tchetchik, Eli Cohenc. Perception of wine labels by Hong Kong Chinese consumers / Vicky Chi Man Tanga, Anat Tchetchik, Eli Cohenc // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.wep.2015.02.002>
2. Официальный сайт компании «Планета упаковки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.planeta-upakovki.ru/80.htm
3. Телетов О.С. Упаковка як об'єкт інноваційного маркетингу. / О. С. Телетов, В. М. Шатова // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2014. - № 2. - С. 11-20. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2014_2_3.pdf.
4. Україномовний розділ відкритої багатомовної мережевої енциклопедії. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/>.

**Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
АГРАРЕН УНИВЕРСИТЕТ - ПЛОВДИВ**

**ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПЕРСПЕКТИВИ
В ГЛОБАЛНАТА КРИЗА**

Събрани статии

Научни редактор:
Доц., д-р, проф. РАЕ Светлана Дробязко

Отговорен редактор
Таня Цветковска

Pre-printing
Antoaneta Slavova

Формат 60x84/16
Печатни коли 26,0
Циркулация 300 копия

Академично издателство на Аграрния университет
Пловдив, 2015

ISBN 978-954-517-229-8

Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»
AGRICULTURAL UNIVERSITY - PLOVDIV

PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE GLOBAL CRISIS

Collection of scientific articles

Science editor:
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor of RANH
Svetlana Drobyazko

Executive Editor
Tanya Tsvetkovska

Pre-printing
Antoaneta Slavova

Format 60x84/16
Quires 26,0
Circulation 300 copies

Academic Publishing House of the Agricultural University
Plovdiv, 2015

ISBN 978-954-517-229-8